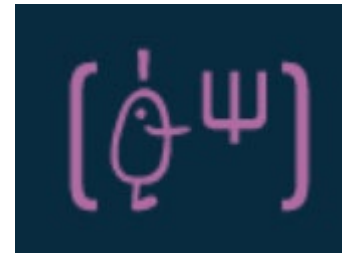


# PSICOLOGIA SOCIAL II

**Facultat de Psicologia i Logopèdia**  
**Grau de Psicologia**  
**1r curs**



**Professora: María Jesús Cava**

# TEMARI

<b>TEMA 1</b>	<b>Conducta agressiva</b> Definició de conducta agressiva. Factors relacionats. Teories explicatives de la conducta agressiva: teories basades en els instints, teories biològiques, teoria de la frustració-agressió, teoria de l'aprenentatge social, teoria sociocognitiva de la desconexió moral. Violència escolar.
<b>TEMA 2</b>	<b>Conducta prosocial, ajuda i altruisme</b> Introducció. Definició de conducta prosocial, ajuda, altruisme i cooperació. Ajuda espontània en situació d'emergència: el procés de decisió. Teories explicatives de la conducta d'ajuda. La recepció d'ajuda: recerca i reaccions. Suport social.
<b>TEMA 3</b>	<b>Atracció interpersonal</b> Introducció. L'afiliació. L'atracció interpersonal. Explicacions psicosocials de l'atracció. Factors que influeixen en l'atracció. L'amor. Problemes en les relacions amoroses. La soledat.
<b>TEMA 4</b>	<b>Comunicació</b> Introducció. Elements clau en la comunicació humana. Comunicació verbal i comunicació no verbal. Components de les habilitats socials. Estils de comunicació. Barreres en la comunicació.
<b>TEMA 5</b>	<b>Jo social i identitat</b> Introducció. Representació mental del jo social. Funcions del jo social. El jo social com a producte de la interacció interpersonal i grupal. Diferències culturals en el jo social.
<b>TEMA 6</b>	<b>Grups: concepte i tipus</b> Interès de l'estudi dels grups. Delimitació del concepte de grup. Classificació i tipus de grups. Característiques dels principals tipus de grups. Grups socials i identitat social.
<b>TEMA 7</b>	<b>Rendiment grupal i presa de decisions en grup</b> Introducció. Tipus de tasques grupals. Rendiment i productivitat grupal. El procés de facilitació social. La ganduleria social. La polarització grupal. El pensament grupal.
<b>TEMA 8</b>	<b>Conducta col·lectiva i moviments col·lectius</b> Introducció. Conducta col·lectiva. Tipus de conducta col·lectiva. Multituds. Teories de la conducta col·lectiva. Els moviments socials. Teories dels moviments socials.
<b>TEMA 9</b>	<b>Psicologia social aplicada</b> Introducció. Àmbits aplicats de la psicologia social. Psicologia social de la salut. Psicologia social en el àmbit dels serveis socials. Psicologia social de la educació. Psicologia social organitzacional. Psicologia social de l'esport.

# **TEMA 1. LA CONDUCTA AGRESSIVA**



## **1. DEFINICIÓ DE CONDUCTA AGRESSIVA**

## **2. FACTORS RELACIONATS**

## **3. TEORIES EXPLICATIVES**

**-TEORIES BASADES EN L'INSTINT**

**-TEORIES BIOLÒGIQUES**

**-TEORIA DE LA FRUSTRACIÓ-AGRESSIÓ**

**-TEORIA DE L'APRENENTATGE SOCIAL**

**-TEORIA SOCIOCOGNITIVA DE LA DESCONNEXIÓ MORAL**

## **4. VIOLÈNCIA ESCOLAR: BULLYING**

# 1. DEFINICIÓ DE CONDUCTA AGRESSIVA



= aquella conducta l'objectiu de la qual és danyar alguna persona; la **intencionalitat** és la variable clau per a entendre una conducta com a agressiva.

Se sol distingir entre:

- a) agressivitat emocional o hostil: quan el mal s'infligeix pel mal mateix.
- b) agressivitat instrumental: el mal és un mitjà per a aconseguir un objectiu.



# 1. DEFINICIÓ DE CONDUCTA AGRESSIVA



També és important distingir entre:

- a) Agressió directa: confrontació directa, física o verbal, amb la víctima.
- b) Agressió indirecta, relacional i social: sense una confrontació directa amb la víctima (exclusió social, murmuracions amb intenció de fer mal, difusió de rumors malintencionats, rebuig social).

## 2. FACTORS RELACIONATS

*Alguns factors relacionats amb la conducta agressiva són:*

- **Frustració** → (teoria frustració-agressió).
- **Determinades emocions:** còlera, por, ira, irritabilitat.
- **Activació intensificada** (p.e. exercici intens, soroll ambiental):  
teoria de la transferència de l'excitació.
- Característiques de personalitat: **patró de conducta tipus A** (nivell alt de competitivitat i hostilitat).
- **Factors situacionals** (p.e. consum alcohol o drogues).
- **Condicions ambientals aversives:** temperatura ambiental, amuntegament, dolor i soroll → La percepció subjectiva d'aquests estímuls té un paper determinant en la resposta agressiva.

### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

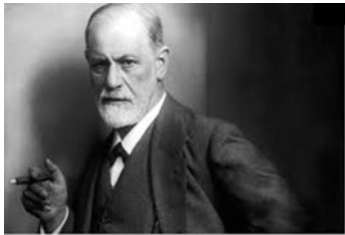
La persona és impulsada a agredir per alguna força interna: teories dels instints i teories biològiques

Hi ha factors externs que arrossegueu l'individu a agredir: teoria de la frustració-agressió  
teoria de l'aprenentatge social  
(teoria de la desconexió moral)

# 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

## \* Teories basades en l'instint:

Aquestes teories consideren que la conducta agressiva és producte d'un impuls agressiu innat:



- **Freud:** l'agressió humana sorgeix en redirigir cap als altres un impuls primitiu de mort (instint de mort: *thanatos*)



- **Lorenz** (etòleg): considera que l'agressió és adaptativa (instint de lluita i supervivència)

**Crítiques:** com explicar les diferències individuals i culturals ?

# 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

## \* Teories biològiques:

També ubiquen l'agressió dins de l'individu, però en aquest cas tracten d'identificar els mecanismes biològics que l'estimulen (regions cerebrals, sistema nerviós...)

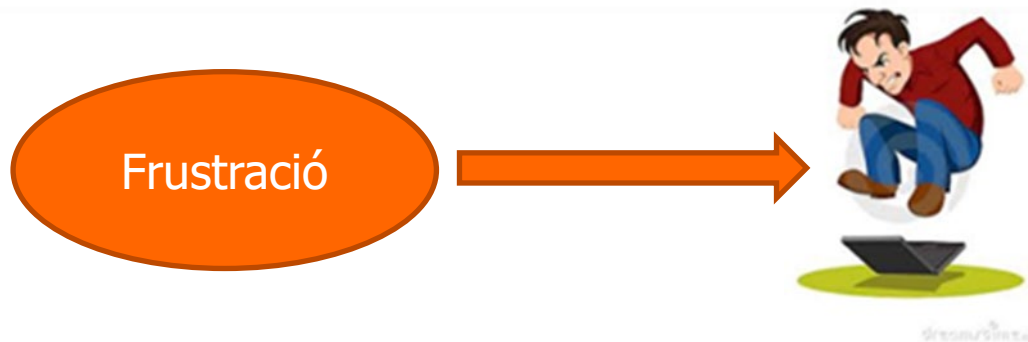
Pareix que existeixen aspectes neurològics, genètics i bioquímics relacionats amb la conducta agressiva.



### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \*Teoria de la Frustració-Agressió (Miller i Dollard):

Aquesta teoria considera que l'agressió és sempre una conseqüència de la frustració, i que la frustració sempre condueix a alguna forma d'agressió.



### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \*Teoria de la Frustració-Agressió (Miller i Dollard):

Aquesta teoria considera que l'**agressió** és sempre una **conseqüència de la frustració**, i que la **frustració** sempre **conduïx a alguna forma d'agressió**.



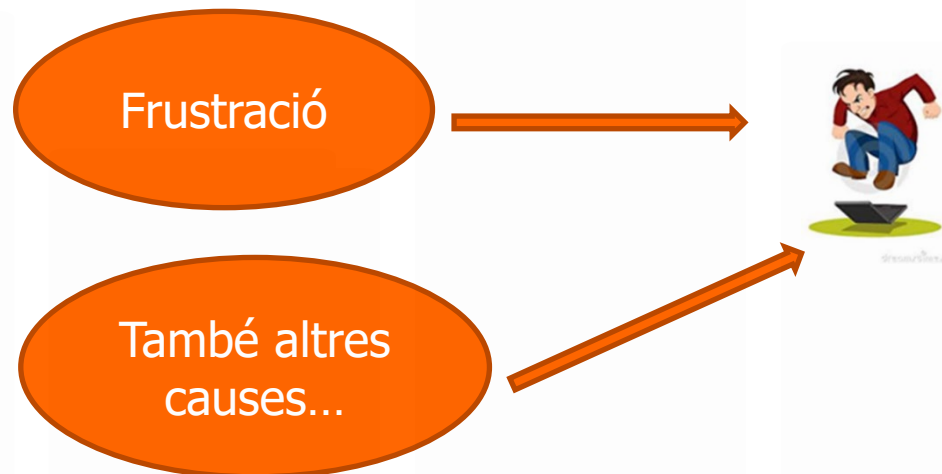
- La **frustració** es defineix com el bloqueig de la conducta dirigida a una meta, i és més gran com més importa la meta i major és el bloqueig.
- Si hi ha temor a un càstig en agredir la font de la frustració, l'agressió pot desplaçar-se a altres objectius: **agressió desplaçada**

### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \*Teoria de la Frustració-Agressió (Miller i Dollard):

Aquesta teoria considera que l'**agressió** és sempre una **conseqüència de la frustració**, i que la **frustració** sempre **conduïx a alguna forma d'agressió**.

La teoria de la frustració-agressió va ser **reformulada posteriorment**, en considerar que no totes les agressions tenen necessàriament com a base la frustració.





### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \*Teoria de la Frustració-Agressió (Miller i Dollard):

Aquesta teoria considera que l'**agressió** és sempre una **conseqüència de la frustració**, i que la **frustració** sempre **conduïx a alguna forma d'agressió**.

La teoria de la frustració-agressió va ser **reformulada posteriorment**, en considerar que no totes les agressions tenen necessàriament com a base la frustració.



No obstant això, segons Dollard, l'**agressió** és l'única resposta natural (no apresada) a la frustració i explicaria l'agressió **de tipus emocional o hostil**.

### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \* Teories de l'Aprenentatge social

Aquestes teories apel·len a *causes externes* (ambientals o situacionals) per a explicar la conducta agressiva: és a dir, que aprenem quan, com i a qui agredir.

Les persones aprenem a ser agressives per mitjà de dos mecanismes principals:

- 1) El *reforç* (reforçament) o recompensa posterior a una conducta agressiva (joguet desitjat, elogis d'amics, atenció paterna...).

### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \* Teories de l'Aprenentatge social

Aquestes teories apel·len a *causes externes* (ambientals o situacionals) per a explicar la conducta agressiva: és a dir, que aprenem quan, com i a qui agredir.

Les persones aprenem a ser agressives per mitjà de dos mecanismes principals:

- 1) El **reforç** (reforçament) o recompensa posterior a una conducta agressiva (joguet desitjat, elogis d'amics, atenció paterna...).
- 2) El **modelatge, imitació** o aprenentatge observacional: observem altres persones que usen la violència per a aconseguir coses que desitgen (Bandura, 1979). No tots els models són imitats en la mateixa mesura.

Aquestes teories ens permeten explicar l'**agressió instrumental**.

### 3. TEORIES EXPLICATIVES DE LA CONDUCTA AGRESSIVA

#### \*Teoria sociocognitiva de la desconexió moral (Bandura, 2002)

Durant la socialització, adquirim i desenvolupem un sentit de l'ètica i de la moral, i aprenem a regular la nostra conducta a partir dels nostres valors (**autoregulació moral**).

Si actuem en contra d'aquests valors sentim malestar subjectiu (dissonància cognitiva deguda al **conflicte moral**). Per a reduir aquest malestar subjectiu, és possible utilitzar alguns mecanismes psicològics que desactiven el procés d'autoregulació moral.

**Desconnexió moral selectiva:** utilització de mecanismes cognitius per a legitimar els actes immorals (robatoris, actes violents...), i així disminuir el nostre control (autoregulació) moral.

# \*Teoria sociocognitiva de la desconexió moral (Bandura, 2002)

## **MECANISMES DE DESCONNEXIÓ MORAL:**



a) Mecanismes que reinterpreten la conducta en si mateixa:

1. *Justificació moral*
2. *Llenguatge eufemístic*
3. *Comparació avantatjosa*

b) Mecanismes que reinterpreten l'actuació (el paper actiu) del perpetrador:

4. *Desplaçament de la responsabilitat*
5. *Difusió de la responsabilitat*

c) Mecanismes que reinterpreten les conseqüències:

6. *Minimització de les conseqüències de la conducta*

d) Mecanismes que reinterpreten la visió de la víctima:

7. *Deshumanització*
8. *Atribució de culpabilitat a la víctima*

## MECANISMES DE DESCONNEXIÓ MORAL

a) Mecanismes que reinterpreten la conducta en si mateixa:

1. **Justificació moral:** Es planteja l'existència d'un principi digne i superior que justifica els actes. Es reinterpreta així la realitat perquè un acte (conducta) immoral es torne acceptable a ulls del perpetrador (per exemple, actes de terrorisme).
2. **Llenguatge eufemístic:** La intensitat o gravetat de la conducta immoral es veu reduïda o tergiversada a través del llenguatge. S'expressa de tal manera que la conducta perd el caràcter nociu (per exemple, “danys col·laterals”).
3. **Comparació avantatjosa:** Es realitzen comparacions entre la pròpia conducta i altres conductes considerades molt pitjors, de tal forma que per comparació la primera no sembla tan greu (per exemple, “... però jo no he matat a ningú”).

b) Mecanismes que reinterpreten l'actuació (el paper actiu) del perpetrador:

4. **Desplaçament de la responsabilitat:** S'assenyalen com a responsables l'atzar, les circumstàncies, el moment, el lloc, altres persones...
5. **Difusió de la responsabilitat:** S'assumeix només una petita part de la responsabilitat (hi ha altres persones que són també responsables, conjuntament: actuacions en grup).

## MECANISMES DE DESCONNEXIÓ MORAL

c) Mecanismes que reinterpreten les conseqüències:

6. ***Minimització de les conseqüències de la conducta***: Es consideren com a falsos o exagerats els efectes de la conducta (per exemple, “No n’hi ha per tant”).

d) Mecanismes que reinterpreten la visió de la víctima:

7. ***Deshumanització***: Es resta humanitat a la víctima (considerant-la inferior), de manera que es redueix l'empatia cap a ella (per exemple, la deshumanització de l'enemic en temps de guerra).

8. ***Atribució de culpabilitat a la víctima***: Es fa responsable de la conducta lesiva la víctima (per exemple, “Això s’ho ha buscat ella”). Es justifica, així, una conducta agressiva com a reacció derivada d'una situació prèvia generada per la víctima, plantejant per tant que mereix el que li ha passat.

## MECANISMES DE DESCONNEXIÓ MOR

a) Mecanismes que reinterpreten la conducta, en si mateix

1. *Justificació moral*
2. *Llenguatge eufemístic*
3. *Comparació avantatjosa*

b) Mecanismes que reinterpreten l'actuació (el paper actiu)

4. *Desplaçament de la responsabilitat*
5. *Difusió de la responsabilitat*

c) Mecanismes que reinterpreten les conseqüències:

6. *Minimització de les conseqüències de la conducta*

d) Mecanismes que reinterpreten la visió de la víctima:

7. *Deshumanització*
8. *Atribució de culpabilitat a la víctima*



Relaciona aquestes afirmacions amb els mecanismes cognitius que inclou la teoria de desconnexió **moral** del Bandura



1. "Està bé barallar-se pels amics."
2. "Està bé pegar a algú si t'ha insultat."
3. "Va ser culpa del professor."
4. "Aquell dia havia tingut molts problemes a la faena i estava alterat."
5. "Vaig estripar els seus apunts en broma."
6. "Els muntatges [humiliants] de fotos que varen fer d'un company a Internet només eren un joc."
7. "És millor insultar els companys que pegar-los."
8. "Algunes persones són com animals."
9. "Les persones detestables no mereixen ser tractades com a sers humans."
10. "Si no té cura d'on deixa les seues coses, si després li les roben, és culpa seua."
11. "Algunes persones mereixen ser tractades pel que fan."
12. "Les burles no fan mal a ningú."
13. "Els insults entre xics no tenen importància."
14. "Tota la classe la insultava, no vaig ser només jo."



## 4. VIOLÈNCIA ESCOLAR: BULLYING



**La violència escolar** inclou tant els comportaments agressius dirigits **a objectes** o material escolar (p.e. trencar una porta o fer pintades) com **a persones**, professors o companys.

No obstant això, molt sovint queda assimilada a la **violència entre companys**, i més concretament al ***bullying***, ja que és el tipus de violència escolar que més preocupa actualment a la societat, a causa de la seua incidència i de les conseqüències per a la víctima.

## 4. VIOLÈNCIA ESCOLAR: BULLYING

### ***BULLYING (o Assetjament Escolar):***

Comportament prolongat d'agressivitat física, insults, intimidació i/o rebuig social d'un o uns alumnes cap a un/a altre/a que es converteix en víctima dels seus companys, de manera que es fa difícil per a la víctima eixir d'aquesta situació.

# Característiques de l'assetjament escolar

```
graph TD; A((Característiques de l'assetjament escolar)) --> B[Desequilibri de poder entre agressor/e/s i víctima]; A --> C[Intencionalitat i repetició]; A --> D[Indefensió de la víctima];
```

**Desequilibri de poder entre agressor/e/s i víctima**

**Intencionalitat i repetició**

**Indefensió de la víctima**

# Tipus d'agressions:

## • **Formes de violència**

***Violència directa:*** Comportaments que impliquen una confrontació directa amb la víctima amb la intenció de fer-li mal (colpejar, pegar, amenaçar, insultar...):

- **FÍSICA**: puntellons, colps, espentes, pessigades...
- **VERBAL**: humiliacions, burles, insults, malnoms despectius, amenaces...

***Violència indirecta, social o relacional:*** Conducta dirigida a fer mal per mitjà del cercle d'amistats de la persona o bé sabotejant la seua percepció de pertànyer a un grup (exclusió social, rebuig social, difusió de rumors maliciosos...).

**(formes tradicionals)**

# Tipus d'agressions:

## • Formes de violència

***Violència directa:*** Comportaments que impliquen una confrontació directa amb la víctima amb la intenció de fer-li mal (colpejar, pegar, amenaçar, insultar...):

- FÍSICA: puntellons, colps, espentes, pessigades...
- VERBAL: humiliacions, burles, insults, malnoms despectius, amenaces...

***Violència indirecta, social o relacional:*** Conducta dirigida a fer mal per mitjà del cercle d'amistats de la persona o bé sabotejant la seua percepció de pertànyer a un grup (exclusió social, rebuig social, difusió de rumors maliciosos...).

***Cyberbullying:*** Tipus de bullying en el qual s'utilitzen mitjans electrònics per a dur a terme les agressions.



# Ciberbullying



En molts casos, hi ha una continuïtat entre la violència escolar tradicional (*bullying*) i el *ciberbullying*, de tal manera que la victimització que pateix el xiquet, xiqueta o adolescent a l'escola es trasllada i continua en l'espai virtual. Això suposa una doble victimització.

**Ciberbullying:** *Conducta agressiva i intencional que es repeteix de manera freqüent en el temps mitjançant l'ús, per un individu o grup, de dispositius electrònics, sobre una víctima que no pot defensar-se per si mateixa fàcilment.*

# ! Característiques de la **VIOLÈNCIA EN LÍNIA**



## **Absència de fronteres geogràfiques i temporals**

(qualsevol lloc, qualsevol moment)  
24 / 7

**Facilitat d'accés a la víctima i possibilitat d'anonimat**

## **Ràpida difusió**

Un nombre elevat de persones poden veure (i reenviar) fotos o comentaris denigrants de la víctima

Pot ser extremadament humiliant per a la víctima i generar-li **un alt grau d' indefensió**

**Conseqüències psicosocials molt greus per a la víctima**

# **TEMA 2. CONDUCTA PROSOCIAL, AJUDA I ALTRUISME**

---

## **INTRODUCCIÓ**

- 1. DEFINICIÓ DE CONDUCTA PROSOCIAL, AJUDA, ALTRUISME I COOPERACIÓ**
- 2. AJUDA ESPONTÀNIA EN SITUACIÓ D'EMERGÈNCIA: EL PROCÉS DE DECISIÓ**
- 3. TEORIES EXPLICATIVES**
- 4. LA RECEPCIÓ D'AJUDA: RECERCA I REACCIONS**
- 5. SUPORT SOCIAL**
- 6. VOLUNTARIAT**



# INTRODUCCIÓ

---

- En 1908, William McDougall va publicar un dels primers manuals de psicologia social. Entre els comportaments que hi examinava, es trobava el prosocial, que considerava conseqüència d'un dels instints propis de l'espècie.
- Després d'açò, l'estudi de la conducta prosocial va desaparèixer de la psicologia social fins a la dècada dels seixanta del segle XX.
- Un únic fet va servir perquè l'interès dels psicòlegs socials tornara cap a l'anàlisi de la conducta prosocial: el cas de Kitty Genovese.

# 1. DEFINICIONS

---

**Conducta prosocial:** és el concepte més general i es refereix a aquelles accions “definides per la societat com a accions que beneficien altres persones i el sistema polític vigent”. La qualificació d’una conducta com a beneficiosa o no depèn del context social i cultural.

És el mateix grup de referència, la societat o la cultura els que determinen quins comportaments són prosocials

**Conducta d’ajuda:** tota acció que “té com a conseqüència proporcionar algun benefici o incrementar el benestar d’una altra persona”. Pot ser espontània o planificada, directa o indirecta.

# 1. DEFINICIONS

**Conducta altruista:** més restrictiva, fa referència a les conductes encaminades a beneficiar algú sense perspectiva de recompenses personals per a qui ajuda (motivació desinteressada).



**Cooperació:** conductes prosocials i d'ajuda que tenen un caràcter recíproc.

Dues o més persones actuen conjuntament cap a una meta comuna que les beneficiarà totes



## 2. AJUDA ESPONTÀNIA EN SITUACIÓ D'EMERGÈNCIA:

### El cas de Kitty Genovese

La nit del 13 de març de 1964, Kitty Genovese, una jove novaiorquesa de 28 anys, va ser assaltada i apunyalada fins a la mort enfront del portal de sa casa.

L'episodi violent va durar més de mitja hora, durant la qual l'atacant va ferir i robar la seua víctima diverses vegades.

El més xocant del cas va ser que una trentena de veïns, des de sa casa, van observar el que havia ocorregut i **ningú havia fet res** per a ajudar la xica.



## 2. AJUDA ESPONTÀNIA EN SITUACIÓ D'EMÈRGENCIA:

### El cas de Kitty Genovese

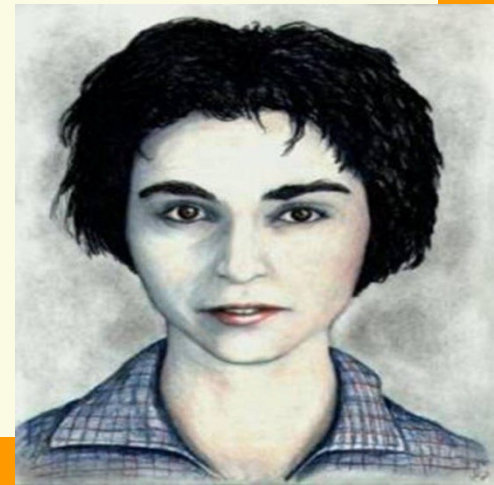
Quan la policia va interrogar els testimonis, la principal justificació que aquests van esgrimir va ser: **“No volia involucrar-m’hi... Vaig pensar que algú faria alguna cosa.”**

Aquest fet lamentable va cridar l’atenció, no sols dels mitjans de comunicació, sinó també dels investigadors socials.

Entre 1964 i 1980 es van publicar més de mil treballs d’investigació sobre el tema:

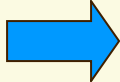
***“Quan es presta ajuda?”***

L’estudi de la conducta prosocial torna a interessar als psicòlegs socials.



## 2. AJUDA ESPONTÀNIA EN SITUACIÓ D'EMERGÈNCIA

---

 John Darley i Bibb Latané van conèixer la notícia de Kitty Genovese i es van preguntar per què ningú havia prestat ajuda.

Els seus estudis experimentals van concloure que, en una situació en què algú requereix ajuda, la probabilitat d'intervenir disminueix a mesura que augmenta el nombre d'observadors directes en l'escena.

## 2. AJUDA ESPONTÀNIA EN SITUACIÓ D'EMERGÈNCIA

---

Latané i Darley (1970):

L'anomenat ***efecte de l'espectador*** va ser explicat per dos factors:

- La *difusió de responsabilitat*. La responsabilitat d'ajudar queda reduïda en “dividir-se” entre tots els observadors.
- El modelatge de la *inhibició conductual*. Cadascú observa el que fan els altres: una situació inesperada, amb gent davant, invita a la inhibició i aquesta es “contagia”.

Ambdues variables s'incrementen amb el nombre d'“espectadors”.



## 2. AJUDA ESPONTÀNIA EN SITUACIÓ D'EMERGÈNCIA

Hi ha alguna cosa que va malament?

**SÍ** ↘

Es tracta d'una emergència?  
(interpreta una necessitat urgent d'ajuda)

**SÍ** ↘

Assumisc jo la responsabilitat d'actuar?

**SÍ** ↘

Em considere capaç d'ajudar?

**SÍ** ↘

**COMPORTAMENT D'AJUDA**

Posteriorment, Latané i Darley completen la seua explicació amb un model de presa de decisions

**QUALSEVOL "NO" SUSPENDRIA L'AJUDA**



### 3. TEORIES EXPLICATIVES

- \* (1) Les **teories de l'aprenentatge social** també s'han utilitzat per a explicar la conducta prosocial. Aquest comportament, com tota conducta social, es considera producte de l'aprenentatge a través de la història personal de reforços i càstigs (de tipus material i social), així com del modelatge o imitació.
- \* (2) S'han plantejat dos enfocaments centrats en la **reducció de la tensió**:
  - Model de l'alleugeriment de l'estat negatiu* (veure una persona que sofreix pot provocar sentiments negatius, com culpa o tristesa).
  - Hipòtesi empatia-altruisme* (motivació altruista per a reduir el malestar de l'altra persona).

### 3. TEORIES EXPLICATIVES

---

**\*(3) La teoria de les Normes Socials** (normes: expectatives socials que prescriuen la conducta apropiada en una situació): moltes vegades s'ajuda perquè se sent l'*obligació* de fer-ho:

- Norma de reciprocitat
- Norma de responsabilitat social

**\* (4) La teoria de l'Intercanvi Social** ("economia social" seguint criteris de "minimax"): ajudarem quan els beneficis socials (afecte, suport, acceptació, informació) que obtinguem igualen o superen els costos de l'ajuda.

### 3. TEORIES EXPLICATIVES

- \* **(5) Teories basades en l'atribució:** consideren que l'ajuda o no dependrà en gran manera de l'anàlisi de la situació que realitze qui ajuda i, en concret, de les atribucions realitzades sobre la causa de la necessitat (situacional o disposicional) i sobre el remei (en la persona o en els altres).
- \* **(6) Increment o manteniment de l'autoestima:** les persones n'ajuden d'altres per a incrementar o recuperar l'autoestima.
- \* **(7) Raonament moral:** la realització de conductes d'ajuda depèn de l'estadi de desenvolupament moral en què es troba l'individu.

## 4. LA RECEPCIÓ D'AJUDA

---

**Totes les persones que necessiten ajuda en sol·liciten?**

**Demandar ajuda sempre ens fa sentir bé?**

## 4. LA RECEPCIÓ D'AJUDA

---

*No totes les persones que necessiten ajuda en sol·liciten.*

*No totes les conseqüències de rebre ajuda són positives.*

# 4. LA RECEPCIÓ D'AJUDA

*No totes les persones que necessiten ajuda en sol·liciten.  
No totes les conseqüències de rebre ajuda són positives.*

## □ **La recerca d'ajuda:**

- **Model de presa de decisions per a sol·licitar ajuda:**

1r) Tinc un problema que requerisca ajuda?

(Reconèixer el problema o negar-lo, p.e. alcoholisme, ludopatia).

2n) És convenient demanar-ne?

(Què pensaran de mi!?, sentiments d'inferioritat i d'indefensió, creació de dependència -el "cost" de la petició).

3r) Sé com obtindre ajuda i utilitzar-la efectivament?

(A qui demane ajuda?: familiars, amics, llibres d'autoajuda, consultoris telefònics, professionals... -anàlisi costos-beneficis).

## 4. LA RECEPCIÓ D'AJUDA

*No totes les persones que necessiten ajuda en sol·liciten.  
No totes les conseqüències de rebre ajuda són positives.*

---

### **La recerca d'ajuda:**

- **Variables relacionades amb la petició d'ajuda:**

- 1) Característiques de la persona necessitada (p.e. gènere).
- 2) Tipus concret d'assistència que precisa (possibilitat de reciprocitat, gravetat...).
- 3) Font d'ajuda disponible.

## 4. LA RECEPCIÓ D'AJUDA

*No totes les persones que necessiten ajuda en sol·liciten.  
No totes les conseqüències de rebre ajuda són positives.*

### □ **Reaccions a l'ajuda:**

A banda de conseqüències positives (el problema pot desaparèixer o disminuir), també pot haver-hi conseqüències negatives:

-Per exemple, amenaces a l'autoestima, depenent del tipus d'ajuda, de la font...



# 5. SUPORT SOCIAL

## a) Tipus de suport:

- Suport *emocional* (nivell afectiu): poder expressar-se i ser escoltat.
- Suport *informacional* (nivell cognitiu): consells, informació útil.
- Suport *material* (nivell conductual): ajudes materials concretes.
- Suport lúdic i de companyia.

Lin (1986) l'agrupa en dues categories: expressiu i instrumental.

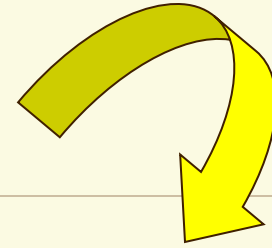
## b) Font de suport:

- Persones *de confiança* : família, amics...
- Persones *conegudes*.
- Persones que treballen en *serveis de la comunitat* (socials, sanitaris, educatius). Es denomina suport formal: es més sistemàtic i estandarditzat.

## c) Diferència entre la percepció i la recepció

## d) En situacions quotidianes o de crisis

## 5. SUPORT SOCIAL



Lin i Ensel (1989) elaboren  
una **definició** sintètica:

**Suport social:** “*Conjunt de provisions expressives o instrumentals (percebudes o rebudes) proporcionades per la comunitat, les xarxes socials o les persones de confiança, tant en situacions quotidianes com de crisi.*”



## 5. SUPORT SOCIAL

### Diferència entre **xarxa social** i **xarxa de suport social**

***Xarxa social:*** és el conjunt de persones, més o menys pròximes, amb qui es manté algun tipus de relació, encara que siga una relació indirecta i estiga reduïda al coneixement del seu nom.



***Xarxa de suport social:*** és un subconjunt de la xarxa social integrat per aquelles persones que proporcionen nivells efectius de suport social.



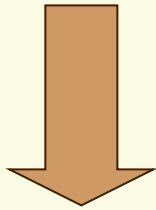
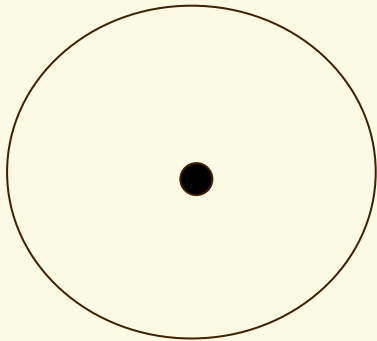
## 5. SUPORT SOCIAL

---

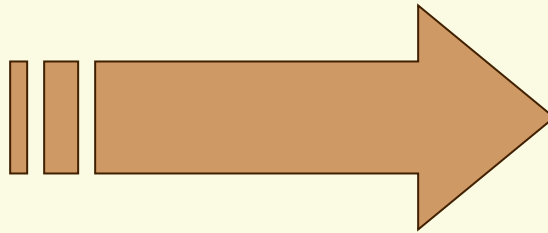
“Tot procés de transaccions interpersonals basat en els recursos emocionals, instrumentals i informatius, donat dins de les xarxes socials de pertinença i dirigit a potenciar, mantindre o restituir el benestar del receptor, procés que és percebut com a transacció d'ajuda tant pel receptor com per l'emissor.”

# 5. SUPORT SOCIAL

---



- Suport Emocional
- Suport Instrumental
- Suport Informatiu



**BENESTAR  
PSICOSOCIAL**

## 5. SUPORT SOCIAL

---

- \* ***Dues perspectives*** en el seu estudi:
  - Perspectiva estructural: anàlisi xarxes socials
  - Perspectiva funcional: tipus de suport disponible, percepció de suport
- \* Efectes beneficiosos en la salut física i psíquica

## 6. VOLUNTARIAT

---

Implica la realització de conductes d'ajuda ***planificades*** i de llarga ***duració***.

Les actituds i l'orientació cap als altres que tinga la persona estan més relacionades amb el treball voluntari que les característiques personals (estatus social, gènere, edat...)

# TEMA 3. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

- Introducció
- 1. L'afiliació
- 2. L'atracció interpersonal
  - 2.1. Explicacions psicosocials de l'atracció
  - 2.2. Factors que influeixen en l'atracció
- 3. L'amor
- 4. Problemes en les relacions amoroses



# INTRODUCCIÓ

- L'atracció, l'amor o la passió ocupen un **lloc recent i no molt gran** en la Psicologia científica.

## Raons:

- Complexitat.
- Creença que el seu estudi científic n'arruïnaria l'encant.
- Es vol que continue sent un misteri.
- Es consideren temes menors i superficials.

# 1. L'AFILIACIÓ



- Tendència humana bàsica que porta a **buscar** la **companyia** d'altres persones.
    - \* Funció primordial: garantir la **supervivència** tant de l'individu com de l'espècie.
    - \* Ens permet **aconseguir objectius** que no podem aconseguir sols.
    - \* Ens proporciona **diversió** i entreteniment.
- ➡
- Redueix la nostra **ansietat i por**.
  - Ens aporta un **criteri de comparació** per a les nostres actituds i habilitats.

## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

Inclou l'amistat, les relacions íntimes i l'admiració per una figura pública.

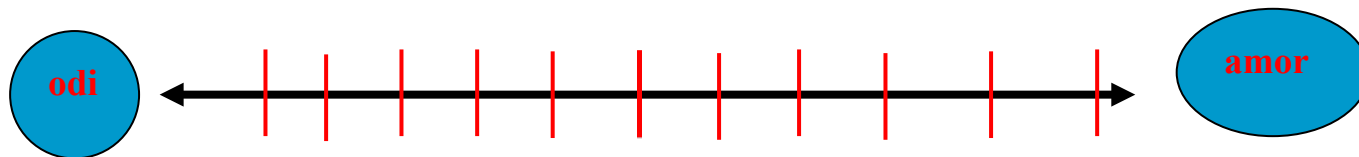
= Judici que una persona fa d'una altra al llarg d'una **dimensió actitudinal** els extrems de la qual són l'avaluació positiva (amor) i l'avaluació negativa (odi).



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

Inclou l'amistat, les relacions íntimes i l'admiració per una figura pública.

= Judici que una persona fa d'una altra al llarg d'una **dimensió actitudinal** els extrems de la qual són l'avaluació positiva (amor) i l'avaluació negativa (odi).



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

Inclou l'amistat, les relacions íntimes i l'admiració per una figura pública.

= Judici que una persona fa d'una altra al llarg d'una **dimensió actitudinal** els extrems de la qual són l'avaluació positiva (amor) i l'avaluació negativa (odi).

Atracció: Tendència o predisposició de l'individu a **avaluar** una altra persona, o el símbol d'aquesta persona, d'una **manera positiva**.





## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.1. EXPLICACIONS PSICOSOCIALS

Mecanismes psicològics que medien en el procés subjacent al fet que algú ens parega particularment atractiu:

- **La recerca de consistència cognitiva**
- **Les conseqüències positives de l'associació i del reforç**
- **L'intercanvi i la interdependència**



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.1. EXPLICACIONS PSICOSOCIALS

#### - La recerca de la consistència cognitiva

Les persones intentem mantenir la coherència entre les nostres actituds, i entre aquestes i les nostres conductes.

Aplicat a l'atracció interpersonal:

- 1) Busquem relacions equilibrades (per exemple, mateixes idees que altres amics, mateixes aficions que la nostra parella).
- 2) Si les relacions són inconsistents, tractarem de restablir l'equilibri.



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.1. EXPLICACIONS PSICOSOCIALS

- La recerca de la consistència cognitiva

#### ***EXEMPLE:***

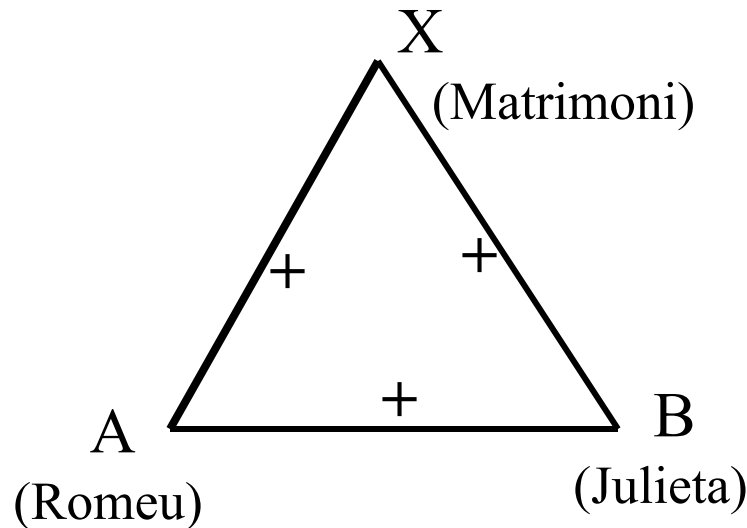
*El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)*



## EXEMPLE:

### El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)



Situació 1.

Relació equilibrada:

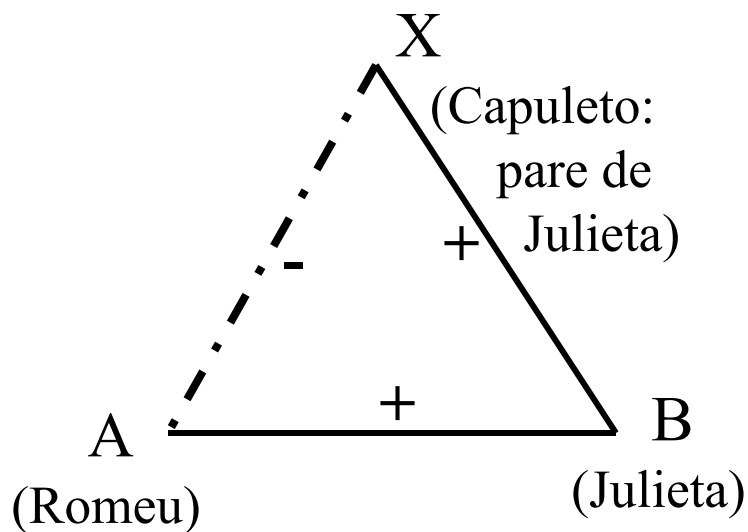
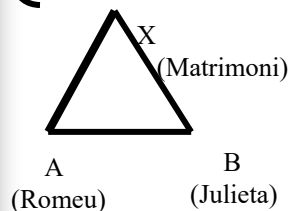
Romeu estima Julieta i també li agrada la idea de casar-se.

A més, sap que Julieta també vol casar-se.

## EXEMPLE:

### El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)



Situació 2.

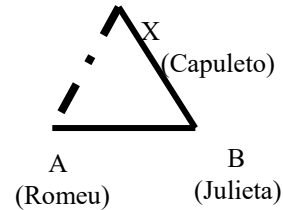
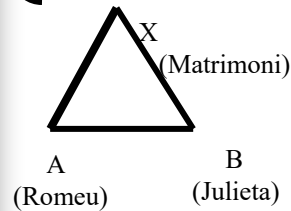
Relació desequilibrada:

Romeu estima Julieta i aquesta estima son pare (Capuleto), però Romeu i els Capuleto són enemics.

## **EXEMPLE:**

### *El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)*

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)

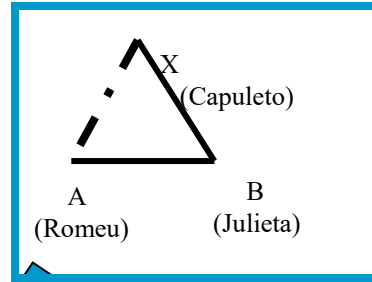
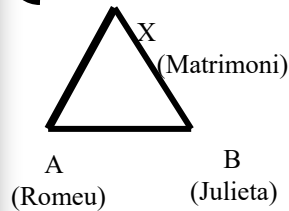


Preferim la simetria (o equilibri) en les nostres relacions.  
De fet, realitzem activitats cognitives i emocionals  
per a restaurar la simetria.

# EXEMPLE:

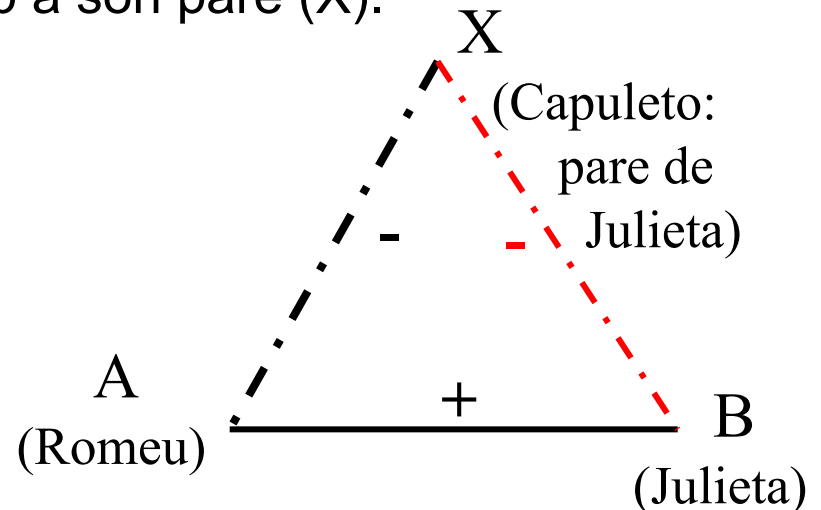
## El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)



Romeu podria:

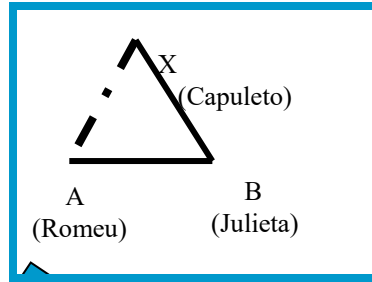
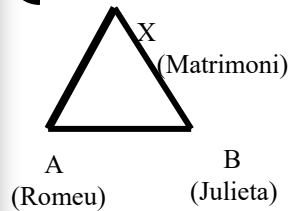
- 1) Tractar de persuadir Julieta (B) perquè canvie la seua actitud cap a son pare (X).



# EXEMPLE:

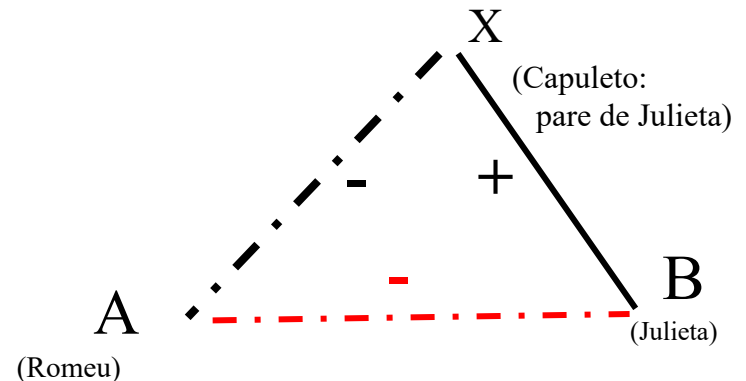
## El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)



Romeu podria:

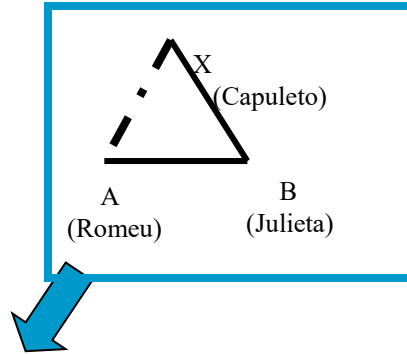
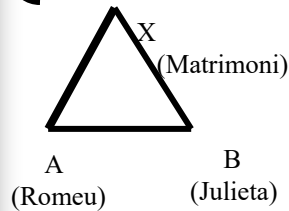
- 1) Tractar de persuadir Julieta (B) perquè canvie la seua actitud cap a son pare (X).
- 2)** Canviar la seua actitud cap a Julieta (B).



# EXEMPLE:

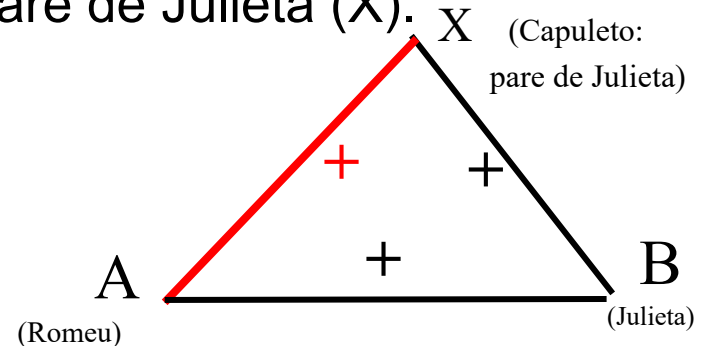
## El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)



Romeu podria:

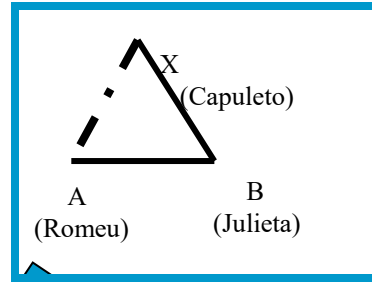
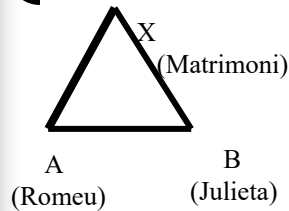
- 1) Tractar de persuadir Julieta (B) perquè canvie la seua actitud cap a son pare (X).
- 2) Canviar la seua actitud cap a Julieta (B).
- 3) Canviar la seua actitud cap al pare de Julieta (X).**



## EXEMPLE:

### El model d'atracció simètrica o A-B-X (Newcomb)

- La persona A està vinculada a B i a l'objecte actitudinal X
- Les relacions poden ser simètriques (equilibrades) o asimètriques (desequilibrades)



Romeu podria:

- 1) Tractar de persuadir Julieta (B) perquè canvie la seua actitud cap a son pare (X).
- 2) Canviar la seua actitud cap a Julieta (B).
- 3) Canviar la seua actitud cap al pare de Julieta (X).
- 4)** Reduir la importància del tema en què no coincideix amb Julieta.



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.1. EXPLICACIONS PSICOSOCIALS

- La recerca de la consistència cognitiva
- **L'associació i el reforç**

Ens sentim atrets cap a qui apareix **associat** a **experiències bones** per a nosaltres i ens desagrada qui associem a males experiències.

Ens sentim atrets cap a **qui ens recompensa**, perquè produeix en nosaltres sentiments positius, i rebutjarem qui ens proporciona conseqüències negatives (sentiments negatius).





## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.1. EXPLICACIONS PSICOSOCIALS

- La recerca de la consistència cognitiva
- Les conseqüències positives de l'associació i el reforç
- L'intercanvi i la interdependència

# - Intercanvi i interdependència



## Teoria de l'Intercanvi social:

Una persona ens resulta atractiva si considerem que els *beneficis* de la relació superen els *costos*.

## Teoria de la Interdependència:

La valoració costos-beneficis depèn també de les comparacions que fem utilitzant dos criteris:

- a) Nivell de comparació (resultats que creiem merèixer segons experiències prèvies i altres relacions).
- b) Nivell de comparació d'alternatives possibles.

Les avaluacions són subjectives (depenen de creences, actituds, experiències...).



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.2. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN L'ATRACCIÓ

- Proximitat
- Característiques físiques: atractiu físic
- Altres característiques personals socialment valorades
- Semblança (edat, procedència, valors...)
- Reciprocitat



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.2. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN L'ATRACCIÓ

- Proximitat: més accessibles, més familiaritat amb elles (hipòtesi de la *mera exposició*), possibles majors semblances,...

*ENCARA QUE NO SEMPRE + PROXIMITAT = + ATRACCIÓ*

- Característiques físiques: atractiu físic
- Altres característiques personals socialment valorades
- Semblança (edat, procedència, valors...)
- Reciprocitat



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.2. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN L'ATRACCIÓ

- Proximitat
- Característiques físiques: atractiu físic (+att)  
a causa de l'efecte halo i les teories implícites  
sobre la personalitat (*"El que és bell és bo"*).
- Altres característiques personals  
socialment valorades
- Semblança (edat, procedència, valors...)
- Reciprocitat



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.2. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN L'ATRACCIÓ

- Proximitat
- Característiques físiques: atractiu físic
- Altres característiques personals  
socialment valorades: afecte, competència  
(habilitats socials, intel·ligència), prestigi...
- Semblança (edat, procedència, valors...)
- Reciprocitat



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.2. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN L'ATRACCIÓ

- Proximitat
- Característiques físiques: atractiu físic
- Altres característiques personals socialment valorades
- Semblança (edat, procedència, valors...): es valora sobretot la semblança actitudinal (consistència cognitiva, reforç de les nostres idees...)
- Reciprocitat



## 2. ATRACCIÓ INTERPERSONAL

### 2.2. FACTORS QUE INFLUEIXEN EN L'ATRACCIÓ

- Proximitat
- Característiques físiques: atractiu físic
- Altres característiques personals socialment valorades
- Semblança (edat, procedència, valors...)
- Reciprocitat  
(conseqüència del curs que prenguen les nostres interaccions amb l'altra persona)



### 3. L'AMOR

*Estimar i agradar* (fenòmens diferents segons Rubin, 1970):

- **Estimar** reposa en la intimitat, el compromís amb l'altra persona i la preocupació pel seu benestar.
- **Agradar** es basa fonamentalment en l'afecte i en el respecte.

L'amor posseeix quatre components bàsics:

Necessitat de l'altre

tenir cura de l'altre (component principal de l'amor)

Confiança

Tolerància

# 3. L'AMOR

## *L'AMOR APASSIONAT*

Estat intens de desig per la unió amb una altra persona:

- L'amor recíproc és associat amb realització i èxtasi.
- L'amor no correspost és associat amb buit, ansietat o desesperació.  
Un estat de profunda excitació fisiològica.

Estat emocional salvatge: tendresa i sentiments sexuals, alegria i dolor, ansietat i alleugeriment, altruisme i gelosia coexisteixen en una confusió de sentiments.





# 3. L'AMOR

## *L'AMOR APASSIONAT*

- Per què s'enamoren les persones?  
**Condicions:**
  - Haver après que l'amor és una **resposta apropiada**.
  - Que aparega una **persona que reunisca característiques** adequades per a ser objecte del nostre amor.
  - Estat d'**excitació emocional** relacionat amb l'altra persona.

# 3. L'AMOR

## L'AMOR COMPANYY

- Sentiments cap a una altra persona consistents en una gran ***preocupació per la seua felicitat i benestar.***
- Ens sentim profundament units a la persona, la valorem i hi ***compartim*** tot el que tenim: possessions, coneixements i intimitat.
- Es tracta, en definitiva, d'un ***procés mutu de suport social***, comunicació i comprensió.



- El ***to*** emocional és ***més moderat*** que el passional, encara que la intensitat (força amb què afecta la vida) pot ser igual.

- Aquest tipus d'amor sovint constitueix la base de la majoria de les ***relacions duradores.***



# 3. L'AMOR

## *ALTRES FORMES D'AMOR*

### **Amor com a decisió-compromís:**

Comprèn dos aspectes: la decisió d'estimar algú i el compromís per mantenir aquest amor. Els dos aspectes no van necessàriament junts (parelles de molt temps o matrimonis arreglats).

### **Amor com a joc:**

Sense vincles emocionals forts, es canvia ben sovint de parella.

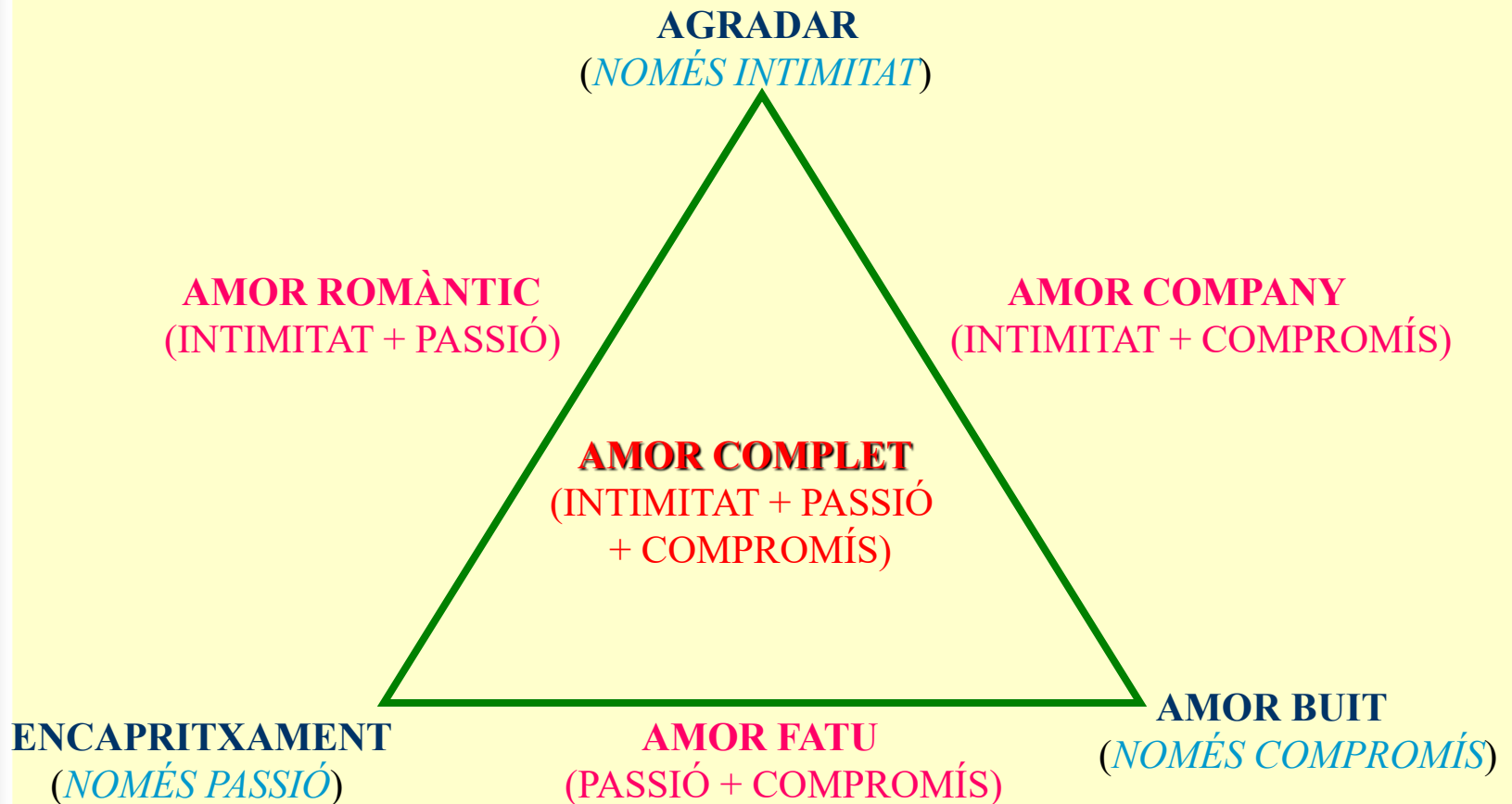
### **Amor altruista:**

Consisteix en l'atenció incondicional, l'entrega completa a l'altre o altres, sense esperar res a canvi. Es tracta d'una decisió més cognitiva que emocional, i la sexualitat és un component absent d'aquest tipus d'amor.

# 3. L'AMOR

- *Sentiments, creences i experiències apareixen entremesclats*

**Components bàsics** de l'amor i les seues combinacions segons Steinberg (1986):



# 4. PROBLEMES EN LES RELACIONS AMOROSSES

## *La gelosia*

= Estat emocional negatiu provocat quan una persona percep que la seua relació amorosa amb una altra es veu amenaçada per una tercera, siga aquesta real o imaginada.

-->> Té **efectes negatius** sobre la relació i provoquen pensaments, sentiments i conductes negatives no només en la persona que els pateix.

**Variables** que influeixen en què s'experimente gelosia:

- Grau d'implicació en la relació
- Medi cultural: hi ha diferències
- Nivell d'autoestima: baixa autoestima = més gelosia
- Sexe: homes, influeix més baixa AE i actituds masculines; dones, influeix més dependència emocional

# 4. PROBLEMES EN LES RELACIONS AMOROSSES

## *La ruptura de les relacions*

= Fa referència al fracàs en general de la relació, tant si es plasma en ruptura com si no, ja que aquesta depèn en gran manera de les condicions socials.

### **Factors** relacionats amb la ruptura:

- Intimitat i implicació en la relació: menys probable
- Semblança i ajust (en edat, perspectives educatives, intel·ligència i atractiu físic): menys probable
- La rutina i l'avorriment: més probable
- Crítica i avaluació negativa de l'altre: més probable
- La soledat: més probable



# 4. PROBLEMES EN LES RELACIONS AMOROSSES

## *La soledat*

= Desig no aconseguit de mantenir una relació o relacions interpersonals estretes, que consisteix, per tant, en una discrepància subjectiva entre els nivells de contacte social desitjats i els obtinguts.

### **Aspectes de la soledat:**

- 1) El dèficit percebut pot ser *quantitatiu* o *qualitatiu*.
- 2) *Caràcter subjectiu* de la soledat:  
és diferent de l'aïllament (la persona “vol” estar sola).
- 3) És un *sentiment negatiu*, relacionat amb sentiments de depressió, ansietat, insatisfacció i infelicitat.

# **TEMA 4. COMUNICACIÓ**

- 1. La comunicació i els seus elements**
- 2. Components de les habilitats socials**
- 3. Els estils de comunicació**
- 4. Barreres en la comunicació**

# 1. La comunicació i els seus elements

- **Definició:** “Transmetre senyals per mitjà d’un codi comú a emissor i receptor.”



- **Tots ens comuniquem.** D’una manera o d’una altra, de forma correcta o incorrecta, voluntària o involuntària, sempre ens comuniquem. Inclús quan no volem comunicar comuniquem.
- També s’estableix una relació.

# 1. La comunicació i els seus elements

- Des que el ser humà naix, és un ser social que comença a relacionar-se amb els altres.
- La comunicació es fonamental per al desenvolupament actual i futur de la persona.

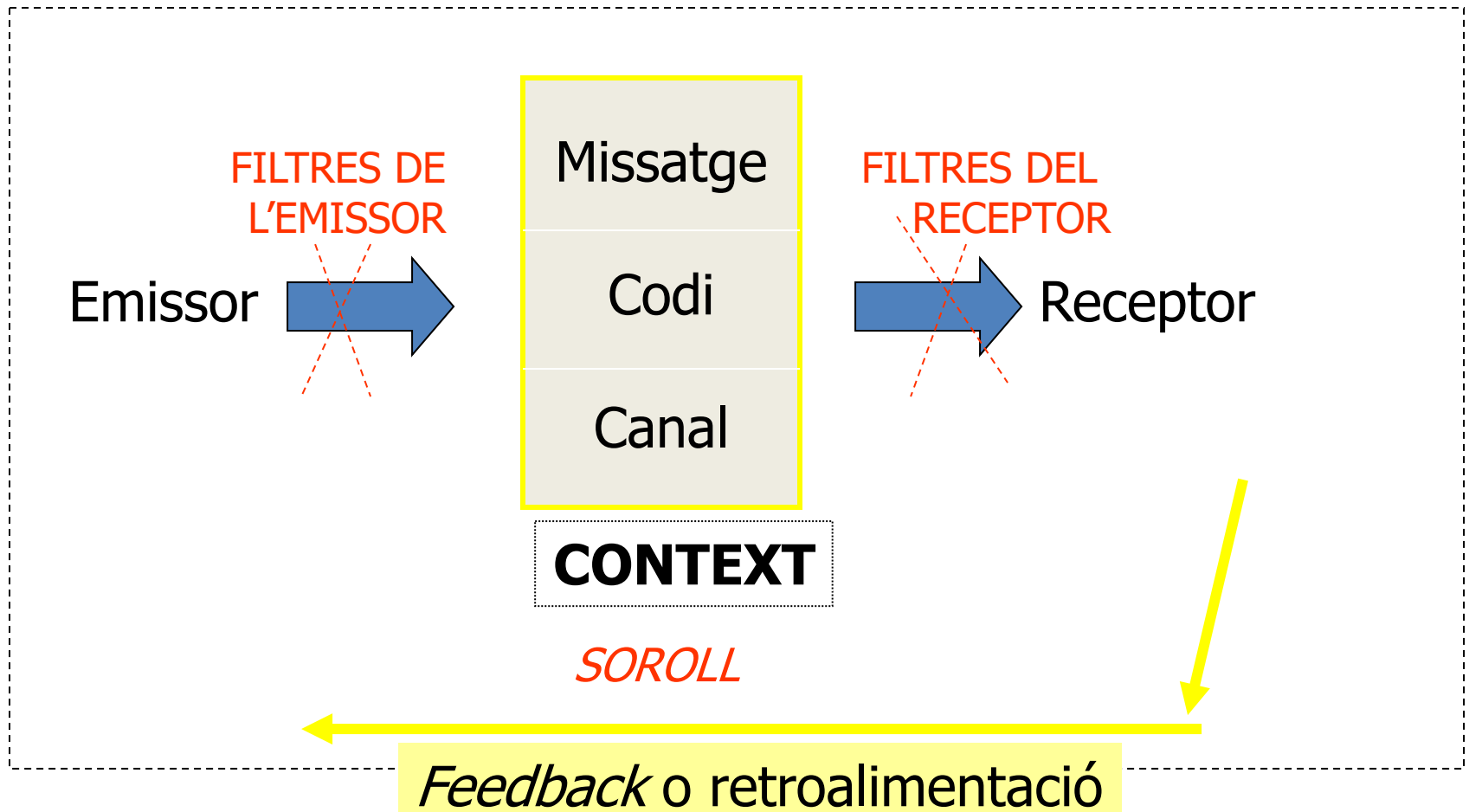


# 1. La comunicació i els seus elements



- La comunicació és el mecanisme/vehicle a través del qual:
  - 1) Ens relacionem amb les persones del nostre entorn.
  - 2) Elaborem un concepte de nosaltres mateixos i del món que ens rodeja.
  - 3) Aprenem continguts, expressem afectes i ens sentim part d'un entramat social més ampli.

# 1. La comunicació i els seus elements



# 1. La comunicació: procés

El **procés** de la comunicació implica la participació activa i dinàmica de tots els elements anteriors, en diversos moments:

- 1) Objectius concrets de la comunicació (emissor)
- 2) Codificació d'idees, sentiments i pensaments (emissor)
- 3) Transmissió a través d'un canal concret (possible "soroll")
- 4) Recepció del missatge
- 5) Descodificació del receptor (basant-se en les seves experiències i coneixements previs)

En tots els passos es produeixen errors, filtres i dificultats per a una comunicació correcta

# Exercici de comunicació

Completa aquestes frases, comenta algunes respostes amb el teu company/a i ell/ella haurà de parafrasejar el que li has contat

- ✓ M'agrada \_\_\_\_\_ perquè \_\_\_\_\_
- ✓ Algunes vegades desitge \_\_\_\_\_ perquè \_\_\_\_\_
- ✓ Quan alguna cosa m'ix malament \_\_\_\_\_
- ✓ No puc evitar...
- ✓ La majoria de les persones que conec...
- ✓ El meu objectiu en la vida és...
- ✓ Tinc por de....
- ✓ Estic orgullós de...
- ✓ Una cosa bona que m'ha ocorregut fa poc temps és...



## 2. Components de les habilitats socials

Què són les habilitats socials?



## 2. Components de les habilitats socials

- Les **habilitats socials** són el conjunt de conductes emeses per un individu en un context interpersonal que **EXPRESSEN** els sentiments, actituds, desitjos, opinions o drets d'aqueix individu d'una **manera adequada a la situació, respectant** aqueixes conductes en els altres i que generalment **resolen** els problemes immediats de la situació mentre minimitzen la probabilitat de futurs problemes.

(Caballo, 1989, Van-Der Hofstadt, 2005)

## 2. Components de les habilitats socials

*Hi ha tres components bàsics:*

- 1) *Components conductuals:* el que les persones fan o diuen quan desenvolupen una conducta social (p.e. saber iniciar una conversa, expressar opinions, rebre crítiques adeq.).
- 2) *Components cognitius:* pensaments, creences i processos cognitius dels subjectes (el discurs intern dels subjectes mentre interactuen).
- 3) *Components fisiològics:* encara que de menor importància, es relacionen amb els cognitius, quan són percebuts pels subjectes com a indicadors d'ansietat.

# 1. Components conductuals de les habilitats socials

- Poden ser directament observats per qualsevol persona
- Inclouen:
  - **Components no verbals**
  - Components paraverbals
  - Components verbals(ús adequat de tots els components)

# 1. Components conductuals de les habilitats socials

- Components no verbals

- Poden reemplaçar les paraules quan s'utilitzen codis reconeguts a major o menor escala (signe de la victòria, o mirada de pare a fill).
- Poden repetir el que diem o contradir el missatge verbal.



# 1. Components conductuals de les habilitats socials

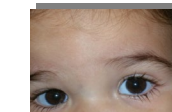
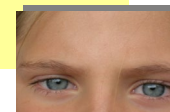
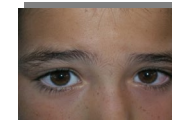
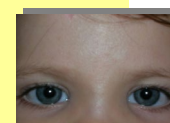
- Components no verbals

- 1. **Expressió facial:** reflecteix emocions (alegria, tristesa, ira, sorpresa, por).

Combinació de tres regions de la cara: front/celles, ulls/parpelles, boca/part inferior de la cara.



- 2. **Mirada:** comunica actituds, regula la comunicació, contacte visual facilita la comunicació.



# 1. Components conductuals de les habilitats socials

- Components no verbals

- 3. **Somriure**: element bàsic de benvinguda, comiat, acceptació, amabilitat.



- 4. **Postura**: la posició del cos i de les extremitats, la manera com s'asseu una persona, com està dreta o passeja, reflecteixen les seues actituds cap a si mateixa i en relació amb els altres. Acostament-retirada, expansió-contracció.



# 1. Components conductuals de les habilitats socials

- Components no verbals

- 5. ***Orientació***: posició relativa de la persona en relació amb els interlocutors.



- 6. ***Distància/contacte físic***: zona íntima (15-45 cm), zona personal (46-122 cm), zona social (123-360 cm) i zona pública (més de 360 cm).

- 7. ***Gestos***: generalment amb les mans.





# 1. Components conductuals de les habilitats socials

- Components no verbals

- 5. *Orientació.*
- 6. *Distància/contacte físic.*
- 7. *Gestos:* generalment amb les mans.
- 8. *Aparença personal.*
- 9. **Automanipulacions**
- 10. *Moviments nerviosos* amb mans i cames.

# 1. Components conductuals de les habilitats socials



- Components no verbals en

- una persona amb bones habilitats socials:

- **Expressió facial:** coherent amb l'estat emocional i amb el que es diu (amb una expressió facial de por a l'inici de la conversació és probable que no es tinga èxit).
- **Mirada:** contacte ocular tant quan parla com quan escolta, mirant l'interlocutor/grup/auditori amb una duració correcta (hi ha més contacte ocular quan s'escolta que quan es parla).
- **Somriure:** influeix positivament en la interacció. Un subjecte competent somriu més que un altre amb problemes d'HS.
- **Postura d'acostament:** lleugera inclinació cap avant.
- **Orientació congruent** amb l'interlocutor (de cara)
- **Utilitza gestos:** 3 vegades més que un subjecte no competent.

# 1. Components conductuals de les habilitats socials

- Poden ser directament observats per qualsevol persona
- Inclouen:
  - Components no verbals
  - **Components paraverbals**
  - Components verbals

# Components conductuals de les habilitats socials

- Components paraverbals

- 1. ***Volum de la veu*** (*ni molt alt ni molt baix*)
- 2. ***To***
- 3. ***Timbre***
- 4. ***Fluïdesa verbal***
- 5. ***Velocitat*** (*no massa lent, però que hi haja comprensió del missatge*)
- 6. ***Claredat***
- 7. ***Temps de parla***
- 8. ***Pauses/silencis*** (*latència: període entre que acaba una persona i comença l'altra*)

# Components conductuals de les habilitats socials

- Poden ser directament observats per qualsevol persona
- Inclouen:
  - Components no verbals
  - Components paraverbals
  - **Components verbals**

# Components conductuals de les habilitats socials

- Components verbals
  - 1. *Contingut*
  - 2. *Humor*
  - 3. *Atenció personal*
  - 4. *Preguntes*
  - 5. *Respostes a preguntes*

# Components conductuals de les habilitats socials

- Components verbals

- 1. *Contingut*

Hi ha falta d'HS quan hi ha desorganització en el llenguatge:  
p.e. un llenguatge divagatori, incoherent i disgregat (passant d'un tema a un altre sense connexió lògica).

Es important fer un ús adequat dels elements verbals en la conversació: emetre i respondre adequadament en l'intercanvi de missatges (donar i rebre *feedback*), utilització d'elements estandarditzats segons costum social (salutacions, comiats, donar les gràcies...)

## 2. Components de les habilitats socials

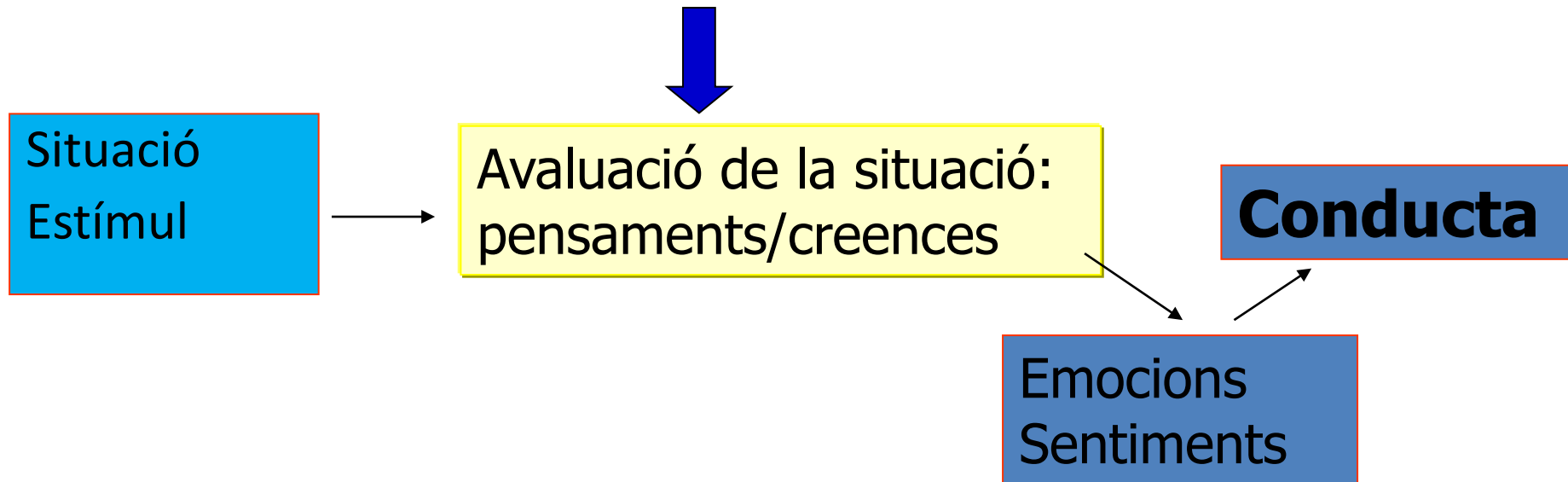
*Hi ha tres components bàsics:*

- 1) *Components conductuals:* el que les persones fan o diuen quan desenvolupen una conducta social (p.e. saber iniciar una conversa, expressar opinions, rebre crítiques adeq.).
- 2) *Components cognitius:* pensaments, creences i processos cognitius dels subjectes (el discurs intern dels subjectes mentre interactuen).
- 3) *Components fisiològics:* encara que de menor importància, es relacionen amb els cognitius, quan són percebuts pels subjectes com a indicadors d'ansietat.



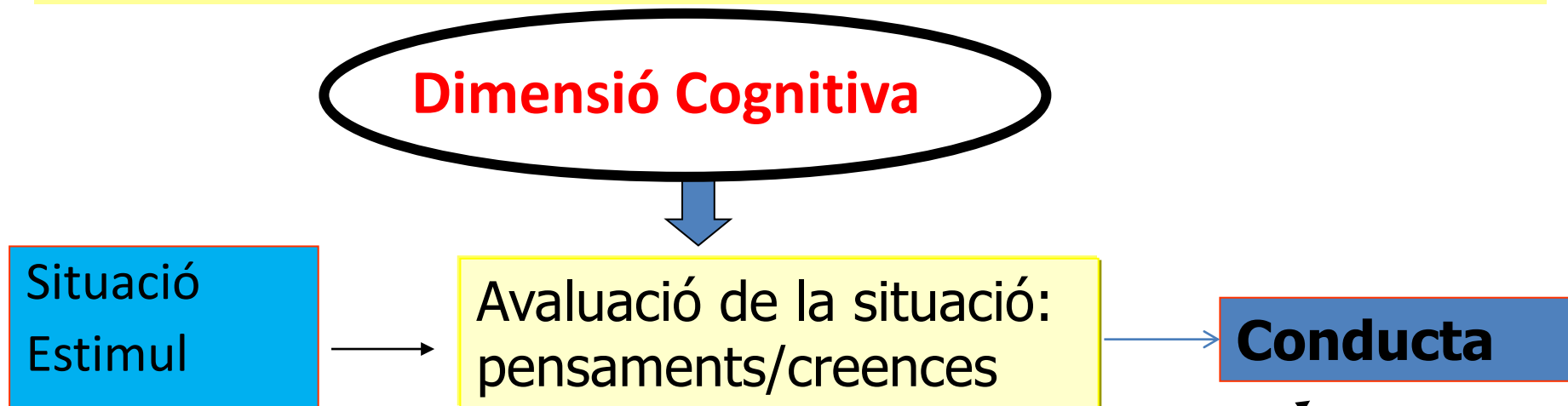
## 2. Components cognitius de les habilitats socials

### Dimensió cognitiva



Determinats pensaments poden facilitar l'execució d'una determinada conducta social, i d'altres poden inhibir o obstaculitzar aqueixa conducta.

## 2. Components cognitius de les habilitats socials



1. **Les competències** (capacitat per a usar la informació de forma activa, coneixements sobre què s'ha de fer en cada moment i com, empatia, escolta activa).
2. **Les estratègies de codificació i els constructes personals** (com interpretem el món, percepció correcta dels altres, esquemes).
3. **Les expectatives** (sobre les conseqüències de la conducta).
4. **Les preferències i valors subjectius** (sobre conductes i les seues conseq.)
5. **Els sistemes i plans d'autoregulació**

## 2. Components cognitius de les habilitats socials

### 5. Els sistemes i plans d'autoregulació:

*Autoverbalitzacions*, autoinstruccions, autoobservacions, patrons patològics d'atribució i fracàs social (causes -internes o externes, estables o inest.- que s'atribueixen a determinats fets), patrons de conducta excessivament elevats (presència contínua d'una elevada crítica i l'exigència de perfecció en l'execució social, no ja només cap a un mateix sinó també cap a les persones amb qui interactuem), autoevaluacions negatives (relacionades amb baixa autoestima).

## 2. Components de les habilitats socials

*Hi ha tres components bàsics:*

- 1) *Components conductuals:* el que les persones fan o diuen quan desenvolupen una conducta social (p.e. saber iniciar una conversa, expressar opinions, rebre crítiques adeq.).
- 2) *Components cognitius:* pensaments, creences i processos cognitius dels subjectes (el discurs intern dels subjectes mentre interactuen).
- 3) *Components fisiològics:* encara que de menor importància, es relacionen amb els cognitius, quan són percebuts pels subjectes com a indicadors d'ansietat.

### **3. Components fisiològics de les habilitats socials**

- 1. Freqüència cardíaca**
- 2. Pressió sanguínia**
- 3. Flux sanguini**
- 4. Respostes electrodermals (glàndules sudorípares)**
- 5. Resposta electromiogràfica (activitat muscular)**
- 6. Freqüència respiratòria (respiració)**

# Conducta socialment inadequada

## *Causes possibles:*

- Carència d'un aprenentatge social apropiat en les experiències passades: dèficit primari en les HS.
- Pèrdua d'habilitats socials apreses prèviament.
- Excessiva ansietat en situacions socials: particularment important en persones amb fòbia social i amb trastorns greus de la personalitat.
- Carència/dèficit en el funcionament cognitiu: atenció, percepció, memòria, processament de la informació.

- Diferents components de les habilitats es poden analitzar i millorar en relació amb tipus concrets d'interacció social (*Perspectiva Molar*)

- Iniciar, mantenir i finalitzar converses



- **Expressar sentiments, emocions i opinions**

- Manejar la ira, el desgrat o el disgust

- Manejar la crítica

- Fer i rebutjar peticions

- Defendre els propis drets

- Expressar opinions personals, inclòs el desacord

- Fer i rebre compliments, reconeixement social

- Parlar en públic

- Diferents components de les habilitats es poden analitzar i millorar en relació amb tipus concrets d'interacció social (*Perspectiva Molar*)

- Iniciar, mantenir i finalitzar converses
- Expressar sentiments, emocions i opinions
- Manejar la ira, desgrat o disgust
- Manejar la crítica
- Fer i rebutjar peticions
- Defendre els propis drets
- Expressar opinions personals, inclòs el desacord
- Fer i rebre compliments, reconeixement social



**- Parlar en públic**





- **Pautes bàsiques a seguir:**

Comunicació no verbal:

- Mirar tot l'auditori (o grups de persones: esquerra, centre, dreta, al fons, etc.).
- Mostrar expressió facial/gestos d'acord amb el discurs (important somriure si el missatge ho permet).
- Orientació cap al públic (posició central).

Comunicació paraverbal:

- To de veu ni molt alt ni molt baix.
- Velocitat adequada.

Comunicació verbal:

- Llenguatge clar i precís.
- Discurs coherent.
- Èmfasi en l'important.



# **3. Els estils de comunicació**

# 3. Els estils de comunicació

## ***Estil assertiu:***

- Ser capaç de **dir** el que es vol i el que es desitja, respectant els altres.
- Defendre adequadament els interessos i opinions propis tenint en compte la forma de pensar i de sentir dels altres.

- ***Estil agressiu:*** manipular les persones, intentant guanyar sempre sense tenir en compte opinions i sentiments dels altres, ni els seus drets. Es considera l'única persona important.

- ***Estil inhibid o passiu:*** Deixar-se manipular pels altres, no defensar adequadament interessos propis, evitar conflictes, preocupat per satisfer els altres.

# CONSEQÜÈNCIES

**Estil passiu**: es genera frustració, depressió, tensió... Baixa autoestima, baix control situacional. Pot haver-hi, a vegades, explosions de tensió i ira.

**Estil agressiu**: també té conseqüències negatives. Pot haver-hi forts conflictes interpersonals, rebuig cap a ells, aïllament.

**Estil assertiu**: en utilitzar-se els components de la comunicació de manera adequada a la situació, es generen més **conseqüències positives**: millors relacions interpersonals, més autoestima, més control situacional, més facilitat per a mantenir amistats i vincles socials positius.

# **4. Barreres en la comunicació**

## 4. Barreres en la comunicació

- ***Barreres degudes a l'entorn*** (ambient, característiques físiques de l'espai, organització de l'activitat).
- ***Barreres degudes a l'emissor*** (falta codi comú, ambigüitat del missatge, escasses habilitats de comunicació, no preguntar, no escoltar, filtres, actituds negatives, prejudicis, ansietat...).
- ***Barreres degudes al receptor*** (escasses habilitats personals, prejudicar el missatge, falta d'escolta activa, avaluar anticipadament, falta de retroalimentació...).

# Tema 5. El jo social i la Identitat

1. Introducció
2. Representació mental del jo social
3. Funcions del jo social
4. El jo social com a producte de la interacció interpersonal i grupal
5. Diferències culturals en el jo social



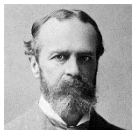
# 1. Introducció

→ *Qui soc? Com soc? Aquest tema analitza com elaborem la resposta a aquestes preguntes.*

- *Saber qui soc, conèixer-se un mateix, no és una tasca fàcil, però ens ajuda a decidir com actuar en diferents situacions i a millorar alguns aspectes propis.*

- *Conèixer les altres persones tampoc no és senzill, però ens serveix per a intentar endevinar o predir el que elles poden pensar o el que faran (per exemple, ens podem fixar en la seua samarreta d'un equip de futbol i deduir...).*

*William James:*



**Self** (si mateix): *myself, yourself* (té un sentit reflexiu): *self-awareness, self-conscious*

- Conjunt de creences, avaluacions, percepcions i pensaments que les persones tenen sobre si mateixes; deriva de la interacció social.



## 2. Representació mental del jo (social)

### → *Autoconsciència*

*La persona és conscient de si mateixa quan pensa en ella, en com es troba, en quin és el seu estat d'ànim, si sent algun dolor físic o psicològic.*

### → *Autoconcepte*

*= Conjunt de creences que la persona té sobre si mateixa. Les capacitats i trets que la persona creu posseir. Autoconcepte personal i autoconcepte social (identitat).*

### → *Autoestima*

*= Sentiment valoratiu i subjectiu sobre si mateixa, en funció dels pensaments i les experiències.*

## 2. Representació mental del jo (social)

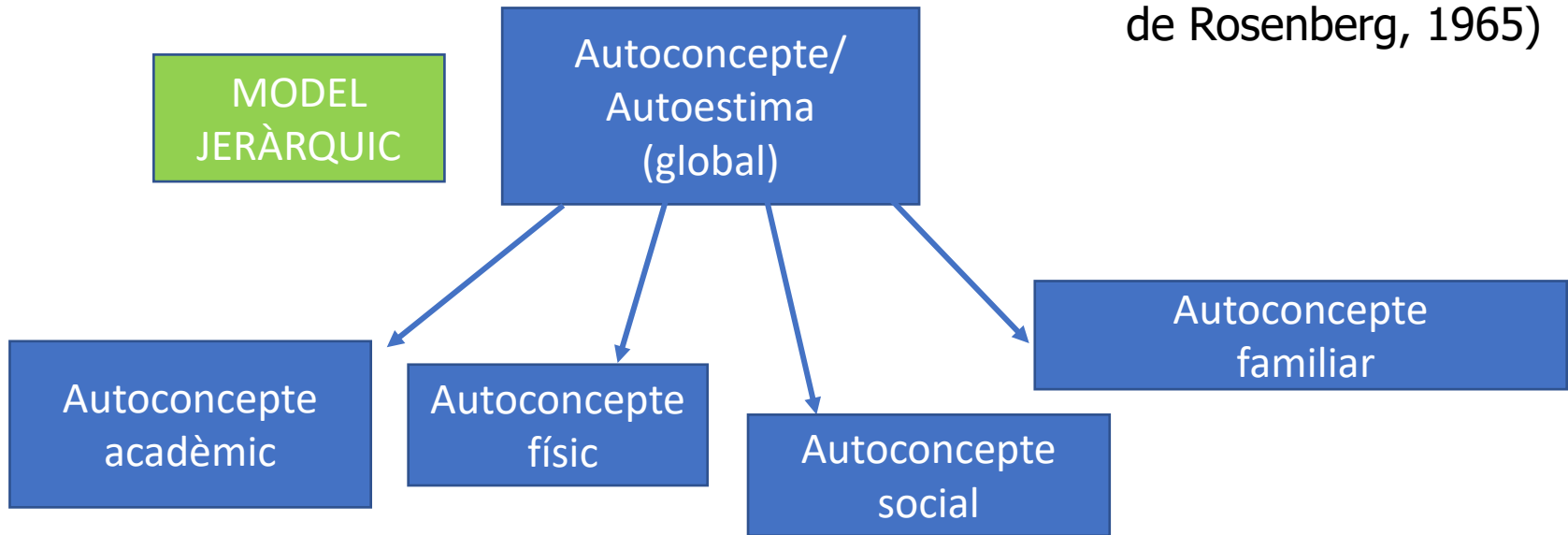
→ **Autoconcepte (autoconeixement)**. Es pot diferenciar entre:

- { **Actiu** (*working self-concept*): es manté conscient i és fàcilment ajustable a les demandes de la situació.
- { **Emmagatzemat**: dins de la memòria, però sense atenció permanent.
  
- { **Real/actual**: creences sobre capacitats i característiques personals actuals.
- { **Possible** (*possible self-concept*): projeccions sobre el que podrien ser, els agradaria ser o temen ser en el futur. Important element motivador dels canvis.
  
- { **Global**: creences generalitzades sobre les qualitats personals (p.e. considerar-se una bona persona)
- { **Específic**: creences en qualitats, capacitats... en àmbits concrets (p.e. capacitats matemàtiques, sociabilitat)
  
- { **Personal**: creences sobre atributs, qualitats i capacitats propis de si mateix (p.e. intel·ligent, treballador...)
- { **Social** (*Identitat social*; Tajfel i Turner, 1986): derivat de pertànyer a grups socials concrets (p.e. professor, jove, estudiant...)

## 2. Representació mental del jo (social)

→ **Autoestima:** autoavaluació general que la persona fa de si mateixa

(p.e. Escala d'autoestima global de Rosenberg, 1965)





# 3. Funcions del jo social

→ *Sensació de continuïtat temporal, genera expectatives, influeix en la motivació i en la conducta*

## *(\*) Autoexalçament*

= Desig de maximitzar els aspectes positius de l'autoconcepte (Leary, 2007)

Fenòmens relacionats:

\* *Efecte "millor que la mitjana"*: la majoria de les persones s'avaluen millors que la mitjana (cosa que és matemàticament impossible). Per exemple, pensar que condueixen millor que la majoria.

\* *Optimisme poc realista*: pensar que serà més probable viure esdeveniments positius i menys probable viure esdeveniments negatius, en comparació amb altres persones similars.

No obstant això, una mica de *pessimisme defensiu* pot ser útil per a contrarestar els riscos d'un optimisme il·lusori: "*Tenir suficient optimisme per a mantenir l'esperança i un pessimisme suficient per a motivar-se*". Per exemple, preocupar-se pels estudis i mantenir així el nivell d'activació necessari per a esforçar-se.

# 3. Funcions del jo social



## (\*) Autoexalçament

= Desig de maximitzar els aspectes positius de l'autoconcepte (Leary, 2007)

Fenòmens relacionats:

\* *Efecte millor que la mitjana*: la majoria de les persones s'avaluen millors que la mitjana (cosa que és matemàticament impossible). Per exemple, pensar que condueixen millor que la majoria.

\* *Optimisme poc realista*: pensar que serà més probable viure esdeveniments positius i menys probable viure esdeveniments negatius, en comparació amb altres persones similars.

Però, encara que és cert que preferim tenir informació positiva que negativa sobre nosaltres mateixos, també s'ha suggerit que obtenir aquestes avaluacions positives no seria un fi en si mateix... sinó que **les motivacions/funcions del jo social serien més àmplies: Model motivacional tripartit**

# 3. Funcions del jo social



--- > **Model motivacional tripartit** (Swann i Bosson, 2010)

Les motivacions bàsiques del jo social són tres:

- 1. Desig de connexió amb els altres:** Les **avaluacions positives** són indicadores **d'aprovació social**. Les persones que senten que són aprovades socialment satisfarien aquest desig de connexió social.
- 2. Desig d'autonomia i competència:** Les **avaluacions positives** d'un mateix també son **indicadores de competència**. Quan les persones es perceben altament competents, satisfarien aquest desig.
- 3. Desig de coherència:** Es refereix als sentiments de **regularitat, previsibilitat**, significació i control; i podria ser una motivació fins i tot més important que les dues anteriors.

*Ambdues poden ser responsables de la motivació d'**Auto-exalçament**;*

*Encara que els dos desitjos estan presents en diferents cultures, l'autoexalçament és més probable en societats occidentals*

**Teoria de l'Autoverificació (Swann, 1983):** busquem **informació que confirme** la visió que tenim de nosaltres mateixos.

És important per a fer prediccions sobre la realitat, guiar la conducta i mantenir la percepció que el món és predictable i coherent. Per això, no sols ens envoltem de persones que confirmen la nostra visió de nosaltres mateixos, sinó que també **podem invalidar informació positiva sobre nosaltres mateixos** (si és incoherent amb la percepció que tenim de nosaltres).

# 4. El jo social com a producte de la interacció

Interaccionisme Simbòlic (G.H. Mead: "Mind, self and society"): *el si mateix es construeix socialment*

→ *Cooley (1902): metàfora de l'espill*



Posteriorment, nombrosos autors han defensat *la naturalesa social del self*, fins al punt d'argumentar que les persones no tindriem autoconceptes si no fora per les interaccions amb altres persones.

Un bebè, per exemple, abans de nàixer té assignat un nom i té una connexió amb els altres.

**L'autoconeixement té l'origen en el món social**, i la relació amb altres persones seria part de la funció del self. Si una persona, per exemple, no se sent volguda pels altres, probablement pensarà: "Què hi ha de dolent en mi perquè ningú em vulga?", i fins i tot pot intentar canviar la seua identitat.

Markus i Cross (1990): Tres formes de determinar el self/autoconcepte:

1. **Interacció social amb els altres**: interioritzem valors, actituds, sentiments, pensaments i rols socials.
2. **Informació que rebem dels altres** per a crear l'autoconcepte, avaluar-lo, mantenir-lo i regular-lo (comparació social).
3. **Relacions interpersonals i identificació** amb altres persones/grups.

# 4. El jo social com a producte de la interacció



## TEORIES QUE RESSALTEN LA IMPORTÀNCIA DEL CONTEXT SOCIAL EN LA FORMACIÓ DE LA IDENTITAT I L'AUTOCONCEPTE:

- **Teoria de la identitat social** (Tajfel, 1981; Tajfel i Turner, 1986): La identitat social és la part de **l'autoconcepte que deriva del coneixement de la pertinença a un grup social (o grups socials)**, juntament *amb el significat emocional i valoratiu d'aquesta pertinença*.  
S'assumeix que les persones formen part de grups que perceben com a positius i diferents d'altres grups.
- **Teoria de la comparació social** (Festinger, 1954): Les persones estan **motivades per a tenir una avaluació estable i exacta de si mateixes** incloent-hi les seues habilitats, opinions i resultats. Per a obtenir aquesta validació, el més probable és que ens comparem amb persones similars, perquè aquest tipus de comparacions són les que ens aporten més informació.



# 4. El jo social com a producte de la interacció



FENÒMENS RELACIONATS: → **AUTOPRESENTACIÓ o maneig d'impressió**

= Es refereix a la forma com les persones intentem transmetre informació sobre **nosaltres mateixos** als altres, **controlant la impressió** que volem que es formen de nosaltres (p.e. parèixer més jove, seriós, preparat...).

*Es fa per dues motivacions:*

1) **Autopresentació instrumental:** Ajuda a aconseguir un premi **(recompensa) material i pràctica**. Es desitja causar una impressió favorable per a **assegurar-nos recursos** que controlen altres persones. L'objectiu és assegurar-se l'aprovació d'altres persones.

2) **Autopresentació expressiva:** contribueix a la **construcció de la nostra identitat** mostrant als altres com som. **Se centra en la pròpia persona, els seus valors i les seues idees**, més que en els de les persones que l'envolten. Aquesta autopresentació (encara que siga diferent dels aspectes que valoren els qui ens envolten) permet la **validació social** de la nostra identitat.

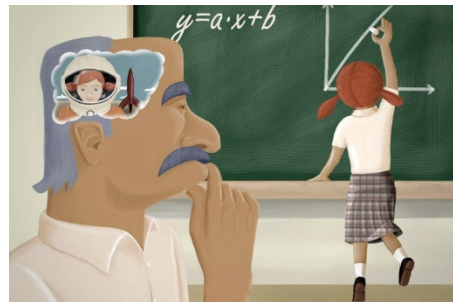
# 4. El jo social com a producte de la interacció



## FENÒMENS RELACIONATS: → EL PODER DE LES EXPECTATIVES

= **Les persones** no sols interioritzem el que altres persones pensen de nosaltres sinó que a més, en moltes ocasions, ens **comportem segons les expectatives que els altres tenen de nosaltres**. Això és una forma de *profecia autocomplida*. Ens afecten més les expectatives que pensem que tenen sobre nosaltres aquelles persones que son més importants per a nosaltres (p.e. els pares/mares, amics, professors que valorem).

→ **Pygmalion in the Classroom** (Rosenthal i Jacobson, 1968)



# 5. Diferències culturals en el jo social

## ➔ CULTURES INDIVIDUALS (p.e. EUA)

= Tendeixen a veure el **si mateix com a independent**, i la persona es defineix diferent i *separada* del seu entorn social. En aquestes cultures les persones s'esforcen per ser **individus únics**.

## ➔ CULTURES COL·LECTIVISTES (p.e., est d'Àsia)

= Comparteixen una visió del **si mateix com a interdependent**, i en aquestes cultures la persona es defineix com una entitat *connectada* amb el seu voltant, això és, la persona es defineix **en funció de la seua relació amb els altres** i s'esforça per mantenir harmonia social.

# **TEMA 6. GRUPS: CONCEPTE I TIPUS**

- 1. Interès per l'estudi dels grups**
- 2. Primeres concepcions**
- 3. Delimitació del concepte de grup**
- 4. Característiques dels principals tipus de grups**
  - 4.1. Grups propis**
  - 4.2. Grups d'iguals**
  - 4.3. Grups de referència i grups de pertinença**
  - 4.4. Grups petits i grans**
  - 4.5. Grups primaris**
  - 4.6. Grups secundaris o formals i grups informals**

# 1. INTERÈS PER L'ESTUDI DELS GRUPS

Gran part de la interacció humana es troba modelada per la **pertinença de les persones a un o més grups**: amics, famílies, xarxes socials i veïnats, clubs socials, partits polítics, associacions...



Els grups varien en grandària, composició, tipus de normes, metes o objectius, grau de cohesió...; amb alguns grups dels quals formem part ens sentim més identificats, amb d'altres menys.

## 2. PRIMERES CONCEPCIONS

### → **Concepcions instintivistes (tradició més col·lectivista)**

- **LeBon** (1895): el “*grup com a massa*”, suggestió i contagi
- **Freud** (1921): “*Psicologia de les masses i anàlisi del jo*”, intenta explicar el comportament col·lectiu relacionant-lo amb la seua teoria psicodinàmica.

### → **Concepcions conductistes (tradició més individualista)**

- **Allport** (1924): la “*fal·làcia del grup*”, el grup no té entitat pròpia, “és un conjunt d’idees, pensaments i hàbits que es repeteixen en cada ment individual i que existeixen únicament en aquestes ments”.

La conducta dels individus en grup és una resposta als ambients físics o socials, és a dir, a la presència d’altres individus o grups.

## 2. PRIMERES CONCEPCIONS

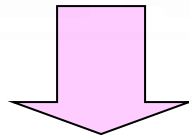
### → **La interacció com a fonament del comportament grupal**

- **Lewin**: s'aparta de la problemàtica sobre la superioritat grup-individu, o viceversa, per a centrar-se en les característiques dels membres del grup com a resultat de la interdependència.
- **El grup té propietats diferents** de les que posseeixen individualment els membres que el componen.
- **Lewin va donar un gran impuls a la investigació dels processos grupals i la dinàmica grupal.**

### 3. DELIMITACIÓ DEL CONCEPTE DE GRUP

**DIFICULTAT** per a definir-lo a causa de:

- 1) Varietat de característiques en els diferents grups
- 2) Multitud d'aproximacions teòriques



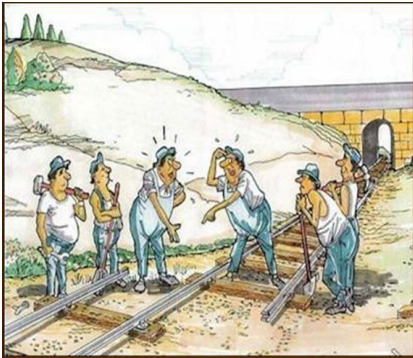
**Com definir un grup?**

**Què és un grup?**



### 3. DELIMITACIÓ DEL CONCEPTE DE GRUP

La majoria de les definicions i aproximacions teòriques s'han centrat en el grup interactiu



← **Grups interactius**

**El grup interactiu** fa referència a un petit agregat de persones caracteritzat per relacions directes d'interdependència mútua i una estructura formal i/o informal orientada a la consecució d'objectius comuns, associats a la satisfacció de necessitats.

### 3. DELIMITACIÓ DEL CONCEPTE DE GRUP

**El grup social** és una categoria àmplia de persones que comparteixen una característica socialment rellevant i que hi mantenen un cert grau d'identificació.



### 3. DELIMITACIÓ DEL CONCEPTE DE GRUP

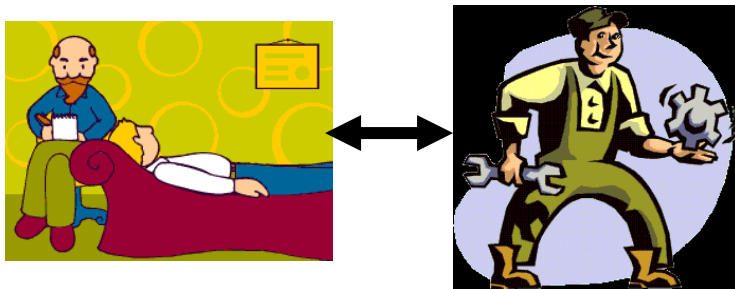
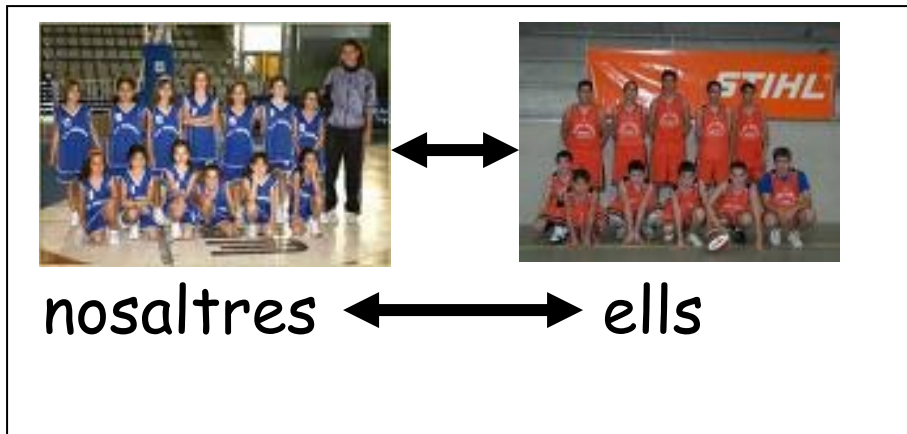
La majoria de les definicions i aproximacions teòriques s'han centrat en el grup interactiu

#### ATRIBUTS DEFINITORIS DEL GRUP

- INTERDEPENDÈNCIA (que inclou diversos àmbits: satisfacció de necessitats, aconseguir metes o objectius).
- ASPECTES PERCEPTIVOCOGNITIUS (percepció d'u mateix i dels altres com a membres del grup, i reconeixement d'identitat grupal).
- INTERACCIÓ entre els membres.
- Creació d'una ESTRUCTURA o sistema d'organització social.

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.1. GRUPS PROPIS (ENDOGRUPS) I GRUPS ALIENS (EXOGRUPS)



*El nostre(s) grup(s) interactiu(s), front a d'altres; o un grup social o categoria social dels quals formem part enfront d'altres.*

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

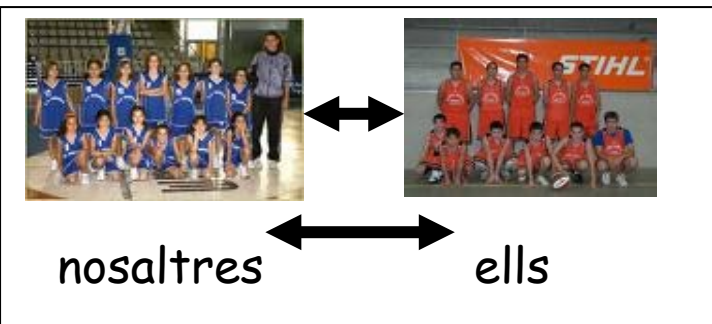
## 4.1. GRUPS PROPIS (ENDOGRUPS) I GRUPS ALIENS (EXOGRUPS)



Com més satisfactòria siga la nostra interacció amb els altres membres del grup i més ens recompense aquest de distintes maneres, o més acceptem com a pròpies les seues normes i valors, hi haurà més probabilitats que el considerem diferent dels altres grups i, per tant, superior i/o més digne del nostre suport.

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.1. GRUPS PROPIS (ENDOGRUPS) I GRUPS ALIENS (EXOGRUPS)

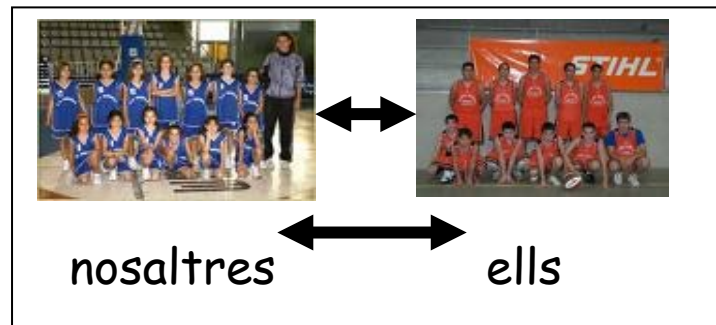


Els mitjans de comunicació ens parlen constantment de problemes i conflictes que tenen una relació directa amb la pertinença grupal, amb la representació del *nosaltres* i el *vosaltres*:

- Conflictes religiosos i ètnics.
- Problemes entre immigrants i “autòctons”.
- Violència entre seguidors d’equips esportius.
- Disputes entre “grups urbans”.

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.1. GRUPS PROPIS (ENDOGRUPS) I GRUPS ALIENS (EXOGRUPS)

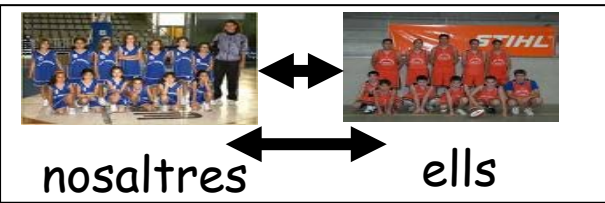


Però l'experiència emocional, cognitiva i conativa del *nosaltres* també va associada a determinades pràctiques expressives, que no són necessàriament conflictives ni violentes per si mateixes:

- La celebració d'un triomf esportiu.
- La celebració d'un triomf electoral.
- El Dia Nacional, de la Comunitat, de l'Orgull...
- La compra de la samarreta d'un equip esportiu.
- Portar una determinada roba.
- Il·lustrar una carpeta amb adhesius.

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.1. GRUPS PROPIS (ENDOGRUPS) I GRUPS ALIENS (EXOGRUPS)



En els casos anteriors, les persones, a banda d'actuar com a individus, ho fan com a membres de grups socials amb els quals s'identifiquen.

- Més encara, en aquest moment, la identificació grupal (i la **identitat social**) es prioritza per sobre la identitat personal.

La **preferència endogrupal** és una tendència que, amb més o menys intensitat, s'observa en persones de totes les edats, cultures i nivells educatius o econòmics.



# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.2. GRUPS D'IGUALS

-Característica distintiva: **la igualtat**

-La seua influència és significativa en:

- 1) L'aprenentatge d'actituds, valors i informacions sobre el món que ens envolta.
- 2) L'adquisició i desenvolupament de la capacitat de ficar-se en el lloc de l'altre.
- 3) La formació de la identitat.
- 4) L'adquisició d'habilitats socials.
- 5) El control dels impulsos agressius.
- 6) La continuació del procés de socialització del rol sexual.
- 7) El possible consum de drogues, alcohol i conductes sexuals.
- 8) El nivell d'aspiracions educatives i de rendiment acadèmic.
- 9) La possibilitat de disposar d'importants fonts de suport social.



# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.3. GRUPS DE PERTINENÇA I GRUPS DE REFERÈNCIA

Són molts els grups als quals una persona pot **pertànyer** (grups de pertinença).

No obstant això, no concedeix la mateixa importància a tots, ni tots tenen la mateixa influència sobre seu o li desperten els mateixos sentiments.

Un grup de referència és tot aquell grup respecte del qual la persona utilitza les normes o valors per a decidir què és correcte i què no ho és, i per a valorar accions i coses.



grup d'estudiants



grup d'amics



grup de teatre

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.3. GRUPS DE PERTINENÇA I GRUPS DE REFERÈNCIA

- Només aquells que influeixen poden ser considerats com a referents.

Són exemples de grups de pertinença que poden ser també grups de referència



grup d'estudiants



grup d'amics



grup de teatre

## 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

### 4.3. GRUPS DE PERTINENÇA I GRUPS DE REFERÈNCIA

Són molts els grups als quals una persona pot **pertànyer** (grups de pertinença).

No obstant això, no concedeix la mateixa importància a tots, ni tots tenen la mateixa influència sobre seu o li desperten els mateixos sentiments.

Generalment, som membres dels nostres grups de referència, però no sempre és així. (p.e. *grup de refer. amics germà major; estudiants de psicologia poden tenir dos grups referència: estudiants i psicòlegs*)



Grup d'estudiants de psicologia



Grup social o categoria social: "psicòlegs". No s'hi pertany, però s'espera pertànyer-hi i es pren com a **grup de referència**.

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.3. GRUPS DE PERTINENÇA I GRUPS DE REFERÈNCIA

Un **grup de referència** és tot aquell grup respecte del qual la persona utilitza les normes o valors per a decidir què és correcte i què no ho és, i per a valorar accions i coses.

Es tracta de la unitat social amb què la persona s'identifica, i els criteris i patrons de la qual utilitza per a definir i avaluar la seua conducta.

Podem tenir:

- **Grups de referència positius**
- **Grups de referència negatius**



**Grup d'estudiants de psicologia**



**Grup de referència positiu**



**Possibles grups de referència negatius**

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.3. GRUPS DE PERTINENÇA I GRUPS DE REFERÈNCIA

Podem tenir:

- **Grups de referència positius**  
(amb els quals ens identifiquem, i dels quals acceptem les normes, valors, actituds...).
- **Grups de referència negatius**  
(amb els quals **NO** ens identifiquem i amb els quals rebutgem identificar-nos  
*Són un referent per a NO seguir les seues normes, valors, actituds...*)



Adolescent



Grup de referència positiu



Possibles grups de referència negatius

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.3. GRUPS DE PERTINENÇA I GRUPS DE REFERÈNCIA

### FUNCIONS DEL GRUP DE REFERÈNCIA:



1. ***Funció de comparació:*** Es pren el grup com a punt de referència per a fer avaluacions sobre les característiques, opinions, gustos, comportaments i actituds d'un mateix i dels altres.

2. ***Funció normativa:*** L'individu desitja formar part del grup i ser acceptat; i per a aconseguir-ho tracta d'ajustar el seu comportament a les normes i regles del grup.

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.4. GRUPS PETITS I GRUPS GRANS

En línies generals, un **grup petit** pot ser considerat com a tal quan no sobrepassa els 8 o 10 components, amplitud que va en funció del lloc on es desenvolupe la tasca perquè el nombre ha de permetre i facilitar la relació de tots els membres cara a cara i el coneixement directe de tots ells, així com dels seus interessos, expectatives i emocions.

Pot arribar fins a 12 membres (o més) en condicions excepcionals (teràpies, *training group*, grups d'avaluació...).



# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.5. GRUPS PRIMARIS

\***Cooley** (1909):

- La **família**, el **grup de joc dels infants** i el veïnat o **comunitat dels adults**.
- Són ***els primers*** cronològicament, s'encarreguen de la socialització dels individus i són importants en el desenvolupament de la seua identitat.

També són un “contrapès” a fenòmens “socials” com l’anonimat, l’aïllament i l’alienació.



# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.5. GRUPS PRIMARIS



### ALGUNES DEFINICIONS DE GRUP PRIMARI

"Per grups primaris entenc aquells que es caracteritzen per una cooperació i unes relacions interpersonals estretes i directes. Són primaris en certs sentits, però principalment perquè intervenen d'una manera fonamental en la formació de la naturalesa social i dels ideals de l'individu." (Cooley, 1909).

"El grup primari és un grup petit que existeix durant prou temps perquè s'establisquen llaços emocionals entre els seus membres, que presenta com a mínim un conjunt de rols rudimentaris i funcionalment diferenciats i una subcultura pròpia, i que posseeix una autoimatge i un sistema normatiu informal per a controlar les activitats dels seus membres relatives al grup." (Dunphy, 1972).

"Els grups primaris són aquells grups petits en què els homes (i dones) estableixen contactes socials i desenvolupen el seu jo (social). A més de la socialització primària i la integració social, ofereixen la possibilitat constant d'afirmar la pròpia identitat, de mantindre relacions íntimes i espontànies, i d'alliberar-se de les exigències dels grups secundaris." (Shäfers, 1984).

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.5. GRUPS PRIMARIS



- > RELACIÓ AFECTIVA
- > FUNCIÓ SOCIALITZADORA
- > DURACIÓ TEMPORAL

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

## 4.6. GRUPS FORMALS I GRUPS INFORMALS

### Grups formals:

Tenen **objectius concrets**, i els procediments de relació són explícits. Es formen amb objectius particulars i propis i se'ls assigna una tasca definida, relacionada amb els objectius del sistema social a què pertany el grup.



Grup aula



Grup de treball

### Grups informals:

Es formen **espontàniament**, tant en una organització com en el sistema social. Posseeixen un o més líders que no són elegits per instàncies externes al grup.



Grups d'amics

# 4. CARACTERÍSTIQUES DELS PRINCIPALS TIPUS DE GRUPS

C  
A  
R  
A  
C  
T  
E  
R  
Í  
S  
T  
I  
Q  
U  
E  
S

## 4.6. GRUPS FORMALS I GRUPS INFORMALS

### Grups formals:

- Solen tenir un **líder** director de la tasca o del grup.
- Els membres tenen assignades **tasques específiques** i **rols** ben definits.
- Cadascun dels integrants ocupa un lloc o **estatus** dins del grup.
- Les **relacions** entre els membres estan prefixades per normes explícites.
- Fixació de **metes** a aconseguir en relació amb altres de més àmplies de l'organització o sistema social.
- **Avaluació** de les actuacions dels membres del grup i de les del grup mateix.



### Grups informals:

- Els **objectius** del grup informal **no** estan especificats **explícitament** (encara que també existeixen, p.e. divertir-se, suport afectiu i emocional, seguretat personal...).
- La funció principal del grup informal per a l'individu és la de **satisfer necessitats** socials i psicològiques.



## RENDIMENT GRUPAL I PRESA DE DECISIONS EN GRUP

- 1. Introducció**
- 2. Definició i tipus de tasques**
- 3. Rendiment i productivitat grupal**
- 4. La facilitació social**
  - 4.1. Explicacions de la facilitació social**
- 5. El procés de la ganduleria social**
- 6. La polarització grupal**
- 7. El pensament grupal**

# 1. Introducció

- ✓ L'**interès** per descriure, comprendre, explicar, predir i potenciar el rendiment dels grups (inclosa la presa de decisions en grup) ha sigut una constant en la psicologia social, encara que les teories i les metodologies utilitzades han sigut diverses.
  - ✓ Quan, com i per què el rendiment dels grups és millor o pitjor que el rendiment dels individus?
    - *Facilitació social*
    - *Ganduleria social*
  - ✓ Quan i com la presa de decisions grupal és millor o pitjor que la individual?
    - *Polarització grupal*
    - *Pensament grupal*
- ➔ Un element clau: el *tipus de tasca grupal* a realitzar.

## 2. Definició i tipus de tasques

\* *Tot grup realitza o fa alguna cosa*

**Tasca:** conjunt de regles (principis o disposicions) que s'han de seguir per a assolir una determinada meta.

**meta** (objectiu)  $\neq$  **tasca**

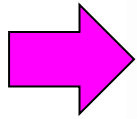


Components bàsics, a més de la meta: les activitats, la informació i el temps requerits per a la seua realització.





## 2. Definició i tipus de tasques



### \* CLASSIFICACIÓ DE TASQUES: TIPOLOGIA DE STEINER

A) Segons la *possibilitat de fragmentació* de la tasca:

- tasques divisibles (hi ha possibilitat de subtasques)
- tasques unitàries



P.e. un equip tècnic d'un Ajuntament:  
elaboren diferents informes, dades...  
I poden dividir-se les tasques.



P.e. un grup de dansa: han de fer el mateix  
ball, no es poden fer subtasques diferents.  
Hi ha una única tasca: un ball determinat.

## 2. Definició i tipus de tasques

### \* CLASSIFICACIÓ DE TASQUES: TIPOLOGIA DE STEINER

A) Segons la *possibilitat de fragmentació* de la tasca:

- Tasques divisibles (hi ha possibilitat de fer subtasques)
- Tasques unitàries

B) Segons si el més important és *la quantitat o la qualitat*:

- Tasques maximitzadores: importa més la quantitat
- Tasques optimitzadores: importa més la qualitat



## 2. Definició i tipus de tasques

### \* CLASSIFICACIÓ DE TASQUES: TIPOLOGIA DE STEINER

A) Segons la *possibilitat de fragmentació* de la tasca

B) Segons si el més important és *la quantitat o la qualitat*

C) Segons *com es relacionen les aportacions individuals*

#### *i el producte grupal:*

- Tasques additives (les diferents aportacions se sumen)

*p.e. transportar cadires d'un lloc un altre: 4 persones vs. 2 persones*

- Tasques compensatòries (es compensen; decisió grupal = mitjana)

*p.e. estimació distància aproximada entre dos llocs*

- Tasques disjuntives (el grup selecciona el judici d'una persona)

*p.e. tasques en què s'ha de triar entre diferents opcions*

- Tasques conjuntives (tots els membres han d'actuar a l'uníson)

*p.e. grup de ball en què tots han d'actuar coordinadament al mateix temps*

- Tasques discrecionals: *el grup decideix com es relacionen les aportacions individuals*

## 2. Definició i tipus de tasques

### \* CLASSIFICACIÓ DE TASQUES: TIPOLOGIA DE STEINER

A) Segons la *possibilitat de fragmentació* de la tasca:

- Tasques divisibles (hi ha possibilitat de subtasques)
- Tasques unitàries

B) Segons si el més important és *la quantitat o la qualitat*:

- Tasques maximitzadores
- Tasques optimitzadores

C) Segons *com es relacionen les aportacions individuals i el producte grupal*:

- Tasques additives (les diferents aportacions se sumen)
- Tasques compensatòries (es compensen; decisió grupal = mitjana)
- Tasques disjuntives (el grup selecciona el judici d'una persona)
- Tasques conjuntives (tots els membres han d'actuar a l'uníson)
- Tasques discrecionals

## Exemples de tasques per a classificar segons la tipologia de Steiner:

1. Acoblar peces d'un joguet en una cadena de muntatge



2. Resoldre en grup un problema de matemàtiques (o un enigma)



3. Tocar un quartet una sonata



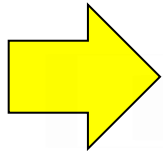
4. Un grup d'alumnes, organitzar un viatge de fi de carrera



5. Calcular la quantitat aproximada de boletes que hi ha en un pot



## 2. Definició i tipus de tasques



### PREDICCIONS SOBRE EL RENDIMENT GRUPAL

#### 1. TASQUES ADDITIVES:

- El rendiment grupal és “**superior al millor**” (a més nombre de persones, més rendiment).
- Problema: “*Efecte Ringelmann*”: hi ha una relació inversa entre la quantitat de persones en el grup i el rendiment individual.

Explicació: hi ha dos tipus de pèrdues:

- *Pèrdues de motivació*: tendència a permetre que altres desenvolupen el treball, aprofitant que la pròpia contribució no es pot identificar (fenomen del “viatge gratis” o ganduleria social).
- *Pèrdues de coordinació*.



Recordeu que les aportacions de cada membre del grup se sumen: el **producte grupal és = suma de aportacions individuals...** i per tant, com més persones al grup, millor

## 2. Definició i tipus de tasques

### ➡ PREDICCIONS SOBRE EL RENDIMENT GRUPAL

#### 1. TASQUES ADDITIVES:

- El rendiment grupal és “**superior al millor**” (a més nombre de persones, més rendiment).
- Problema: “*Efecte Ringelmann*”: hi ha una relació inversa entre la quantitat de persones en el grup i el rendiment individual.

Explicació: hi ha dos tipus de pèrdues:

- *Pèrdues de motivació*: tendència a permetre que altres desenvolupen el treball, aprofitant que la pròpia contribució no es pot identificar (fenomen del “viatge gratis” o ganduleria social).
- *Pèrdues de coordinació*.



problema

## 2. Definició i tipus de tasques

### PREDICCIONS SOBRE EL RENDIMENT GRUPAL

#### 1. TASQUES ADDITIVES:

- El rendiment grupal és “**superior al millor**” (a més nombre de persones, més rendiment).
- Problema: “*Efecte Ringelmann*”: hi ha una relació inversa entre la quantitat de persones en el grup i el rendiment individual.

Explicació: hi ha dos tipus de pèrdues:

*Pèrdues de motivació: tendència a permetre*

#### 2. TASQUES COMPENSATÒRIES:

- El rendiment grupal és “**superior a la majoria**” (el rendiment grupal supera el rendiment individual de la majoria de membres del grup).
- Alguns judicis individuals, a vegades, tenen més influència que la resta.

Recordeu que les aportacions individuals **es compensen:** són estimacions de distàncies, quantitat...



## 2. Definició i tipus de tasques

### PREDICCIONS SOBRE EL RENDIMENT GRUPAL

#### 1. TASQUES ADDITIVES:

- El rendiment grupal és “**superior al millor**” (a més nombre de persones, més rendiment).
- Problema: “*Efecte Ringelmann*”: hi ha una relació inversa entre la quantitat de persones en el grup i el rendiment individual.

Explicació: hi ha dos tipus de pèrdues:

- *Pèrdues de motivació*: tendència a permetre

#### 2. TASQUES COMPENSATÒRIES:

- El rendiment grupal és “**superior a la majoria**” (el rendiment grupal supera el rendiment individual de la majoria de membres del grup).
- Alguns judicis individuals, a vegades, tenen més influència que la resta.

problema

## 2. Definició i tipus de tasques

### PREDICCIONS SOBRE EL RENDIMENT GRUPAL

#### 1. TASQUES ADDITIVES:

- El rendiment grupal és “**superior a**” (a més nombre de persones, més rendiment).
- Problema: “*Efecte Ringelmann*”: relació inversa entre la quantitat de membres en el grup i el rendiment individual.  
Explicació: hi ha dos tipus de pèrdues:
  - *Pèrdues de motivació*: tendència a que altres desenvolupen el treball, mentre que la pròpia contribució no es pot identificar (fenomen del “viatge gratis” o gaudir de la presència dels altres).
  - *Pèrdues de coordinació*.

#### 2. TASQUES COMPENSATÒRIES:

- El rendiment grupal és “**superior a la suma dels rendiments individuals**” (el rendiment grupal supera el rendiment individual de la majoria de membres).
- Alguns judicis individuals, a vegades, són influenciats per la resta.

#### 3. TASQUES DISJUNTIVES:

- El rendiment grupal és determinat pels recursos del membre més competent del grup.
- Hi ha dos tipus de tasques disjuntives:
  - a) Tipus “*eureka*”: la solució és atractiva i hi ha una ràpida adhesió. El rendiment grupal és “**igual al millor**”.
  - b) Tipus “*no eureka*”: rendiment grupal “**inferior al millor**” (encara que el rendiment grupal pot ser igual al del millor membre del grup, habitualment es queda per davall).



## 2. Definició i tipus de tasques

### PREDICCIONS SOBRE EL RENDIMENT GRUPAL

#### 1. TASQUES ADDITIVES:

- El rendiment grupal és “**superior al millor**” (a més nombre de persones, més rendiment).
- Problema: “*Efecte Ringelmann*”: hi ha una relació inversa entre la quantitat de persones en el grup i el rendiment individual.

Explicació: hi ha dos tipus de pèrdues:

- *Pèrdues de motivació*: tendència a permetre que altres desenvolupen el treball, aprofitant que la pròpia contribució no es pot identificar (fenomen del “viatge gratis” o ganduleria social).
- *Pèrdues de coordinació*.

#### 2. TASQUES COMPENSATÒRIES:

- El rendiment grupal és “**superior a la majoria**” (el rendiment grupal supera el rendiment individual de la majoria de membres del grup).
- Alguns judicis individuals, a vegades, tenen més influència que la resta.

#### 3. TASQUES DISJUNTIVES:

- El rendiment grupal és determinat pels recursos del membre més competent del grup.
- Hi ha dos tipus de tasques disjuntives:
  - a) Tipus “*eureka*”: la solució és atractiva i hi ha una ràpida adhesió. El rendiment grupal és “**igual al millor**”.
  - b) Tipus “*no eureka*”: rendiment grupal “**inferior al millor**” (encara que el rendiment grupal pot ser igual al del millor membre del grup, habitualment es queda per davall).



#### 4. TASQUES CONJUNTIVES:

El rendiment grupal és “**igual al pitjor**” (la majoria són tasques unitàries i és necessària la contribució de tots a l'uníson).

# 3. Rendiment i productivitat grupal

- Rendiment = resultat
- Productivitat = Resultat en relació amb les entrades o recursos disponibles per a la realització de la tasca (*eficiència*) o amb les metes o objectius que es pretenen assolir (*efectivitat*).

Rendiment i productivitat grupal: van en funció de tota una sèrie de variables i processos grupals que es troben implicats en la realització de la tasca, model que respon a l'esquema clàssic entrades-processos-eixides.

# 3. Rendiment i productivitat grupal

## ❖ Model clàssic: *entrades* - *processos* - *eixides*

### **Composició del grup:**

Aptituds, habilitats, actituds, personalitat membres grup, homogeneïtat/heterogeneïtat.

### **Estructura del grup:**

Grandària del grup. Sistema de rols i estatus. Normes i regles d'execució. Nivell de cohesió.

### **Ambient físic i**

**organitzacional:** Nivell d'estrès ambiental. Estructura de recompenses. Sistema d'informació i retroalimentació. Entrenament i formació. Lideratge i supervisió. Cultura.

### **Processos d'interacció grupal:**

Relacions interpersonals. Comunicació. conflicte. Presa de decisions i solució de problemes. Influència social.



### **Resultats de l'execució:**

- Quantitat i/o qualitat.
- Rapidesa.
- Nombre d'errors.

### **Altres resultats:**

- Satisfacció dels membres.
- Nivell de cohesió.
- Canvi d'actituds.
- Desenvolupament personal.
- Estructura sociomètrica.
- Motivació.

### 3. Rendiment i productivitat grupal

#### ❖ *Model de productivitat grupal (Steiner, 1972)*

- Productivitat grupal
- Productivitat potencial
- Pèrdues de motivació i de coordinació



Productivitat grupal	=	Productivitat potencial	-	Pèrdues motivacionals	-	Pèrdues de coordinació
-------------------------	---	----------------------------	---	--------------------------	---	---------------------------

*En el model de Steiner, la productivitat grupal mai és igual a la productivitat potencial, perquè sempre hi ha pèrdues (de motivació i de coordinació). Hauríem de tractar de reduir-les.*

### 3. Rendiment i productivitat grupal

❖ *Model de productivitat grupal (Steiner, 1972)*

- Productivitat grupal
- Productivitat potencial
- Pèrdues de motivació i de coordinació



(Wilke i Meertens, 1994)

$$\text{Productivitat grupal} = \text{Productivitat potencial} \pm \text{Pèrdues/guanys motivacionals} \pm \text{Pèrdues/guanys de coordinació}$$



# 4. Facilitació social

## → ESTUDIS PIONERS:



- **1898: Triplett** va desenvolupar una sèrie d'experiments en els quals va comprovar que el rendiment de les persones en una tasca determinada era major quan estaven acompanyades que quan estaven soles.

### Però es van observar dos fenòmens:

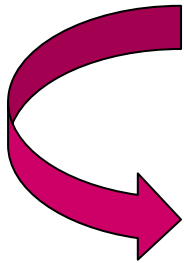
- **Facilitació social** (p.e. seguir un rotor): el rendiment de les persones era millor quan feien les tasques juntament amb altres persones. La presència d'altres persones en facilitava el rendiment.
- **Inhibició social** (p.e. aprendre síl·labes): en altres estudis, el que es va observar era que el rendiment de les persones era pitjor quan feien la tasca juntament amb altres persones. La presència d'altres inhibia el seu rendiment.



# 4. Facilitació social

## → ESTUDIS PIONERS:

- 1898: Triplett
- Facilitació social (p.e. seguir un rotor)
- Inhibició social (p.e. aprendre síl·labes)



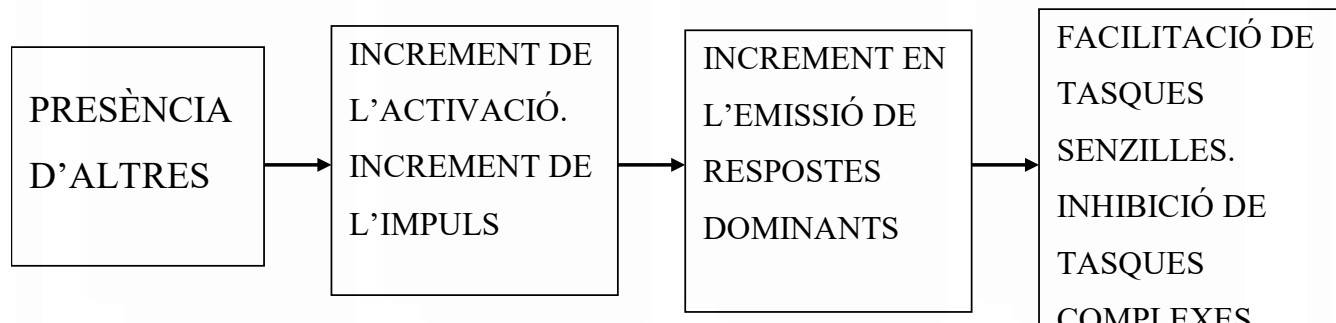
### 4.1. EXPLICACIONS

\* **HIPÒTESI DE ZAJONC** (1965)



*Robert Zajonc*

**Explica resultats previs contradictoris**



# 4. Facilitació social

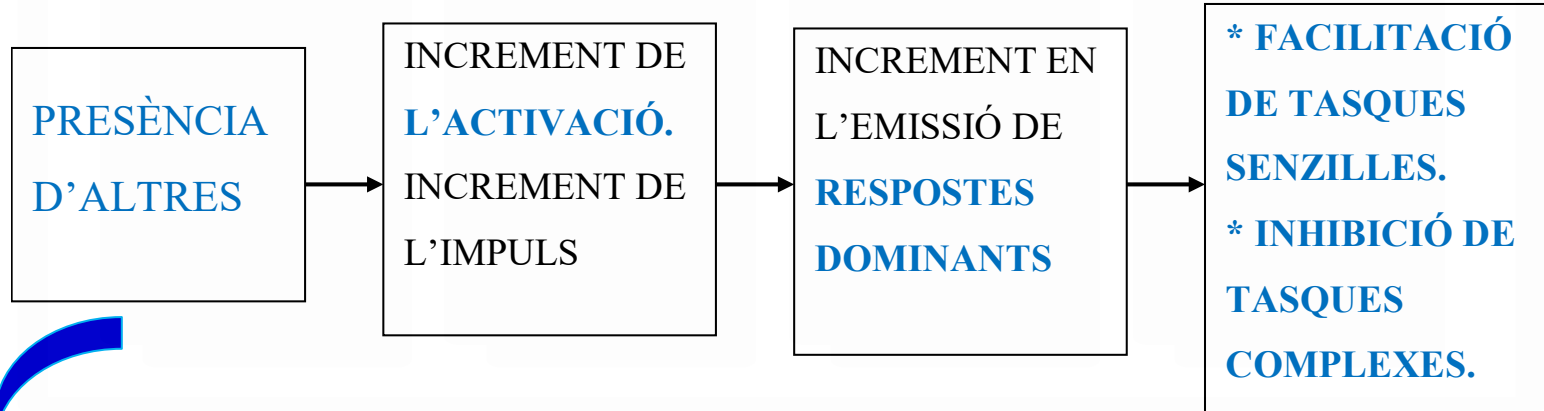
## 4.1. EXPLICACIONS

### \* HIPÒTESI DE ZAJONC (1965)



*Robert Zajonc*

Explica resultats previs contradictoris



- **Facilitació social en tasques senzilles:** quan els subjectes realitzen tasques senzilles per a ells, les respostes dominants són les correctes i, per tant, l'augment d'activació produït per la presència d'altres millora el rendiment.
- **Inhibició social en tasques complexes:** quan els subjectes realitzen tasques complexes, l'augment d'activació empitjora el seu rendiment, ja que en aquest cas les respostes dominants no són correctes.



# Per què ens activem en presència d'altres?





## Per què ens activem en presència d'altres?

### 1) Cottrell (1968, 1972): “Aprensió per l’avaluació”

L’activació davant la presència d’una audiència no és una resposta innata, sino apresada.

### 2) Guerin i Innes (1982): “Control/alerta”

La presència d’altres genera un control del comportament amb la finalitat de valorar el grau de familiaritat, la possibilitat d’amenança i les interaccions possibles (la incertesa és una variable medidora).

### 3) Baron (1986): “Estímul distractor”

La presència d’altres actua com a distractor (prestant atenció a sorolls, reaccions anticipades d’aprovació o desaprovació, etc.). Atendre a la tasca i al mateix temps als estímuls distractors incrementa l’impuls i la resposta dominant.

### 4) Manstead i Semin (1980) se centren en els aspectes del processament d’informació.

#### Teoria biprocessual del processament humà de la informació:

a) ~~Tasques automàtiques~~ → ~~processament rutinari~~ → rendiment inferior a l’òptim  
(més audiència) més atenció i més rendiment

b) ~~Tasques controlades~~ → ~~processament controlat cognitivament~~ (+ audiència avaluadora)  
audiència demana atenció que es resta a la tasca → menys rendiment

# 5. Ganduleria social

⇒ A vegades, hi ha una reducció en l'esforç i en la motivació dels membres del grup en la seua contribució als objectius grupals. Aquesta **reducció de la motivació** pot ocórrer quan:

a) Alguns membres del grup consideren que és difícil identificar i avaluar la seua contribució

GANDULERIA SOCIAL

b) Alguns membres pensen que altres membres del grup han de fer necessàriament la feina.

EFFECTE "VIATGE GRATIS"

c) Alguns membres creuen que els altres no fan el que els pertoca

PERCEPCIÓ D'INEQUITAT



# 5. Ganduleria social

Ganduleria social i **teoria de l'esforç col·lectiu** (Karau i Williams, 1993)



= Els subjectes únicament fan un esforç si hi ha relació entre tres dimensions:

1. **Expectatives** (creure que amb el seu esforç assoliran un millor rendiment)
2. **Instrumentalitat** (creure que el seu millor rendiment serà reconegut i recompensat)
3. **Importància** (valorar positivament les recompenses)



Quan una persona treballa sola, ella mateixa defineix el vincle entre aquests factors i, en funció d'açò, decideix si farà l'esforç o no, i amb quina intensitat. En situacions grupals, en canvi, els subjectes tenen la percepció que hi ha una relació més feble o insegura entre aquestes dimensions (expectatives, instrumentalitat i importància).

## 5. Ganduleria social

### \*\* CONSEQÜÈNCIES (en altres membres del grup):

- 1. Menor rendiment
- 2. Possible ressentiment i ira
- 3. Desig de canviar la situació i deixar el grup



### \*\* COM REDUIR LA GANDULERIA SOCIAL?

Algunes condicions que poden incrementar la motivació grupal i reduir la ganduleria són:

- a) Fer més identificables l'esforç i rendiment de cada membre del grup.
- b) Tenir facilitat per a avaluar contribucions individuals (i/o grups més petits).
- c) Realitzar tasques atractives, implicatives i que resulten intrínsecament interessants (augmenta importància i valor aparent de la tasca).
- d) Incrementar el compromís dels subjectes amb l'èxit en la realització de la tasca.

## 6. Polarització grupal

⇒ Tradicionalment es considerava que els grups tenien postures més moderades que els individus (*Efecte de normalització* - *Muzafer Sheriff*)

*Convergència cap a la norma*

⇒ **Stoner** (1961): compara el risc assumit per individus i per grups en dilemes de decisió (p.e. consell a Henry, l'escriptor)

- Els seus resultats indicaven que les decisions que prenen els grups eren més arriscades:

→ *Tendència cap al risc*  
(per difusió de la responsabilitat)





**James Stoner** pretenia demostrar que els grups tendeixen a un compromís, que és la mitjana de les seues opinions (per un efecte de normalització, les seues opinions serien la mitjana de totes).

No obstant, en els resultats dels seus estudis els grups optaven clarament per **decisiones més arriscades**.

**Els grups** s'enfrontaven a **12 situacions hipotètiques** en les quals una persona havia de triar entre dues alternatives, una de les quals era més arriscada, però més satisfactòria, tant econòmicament com socialment, si eixia bé.

Exemples de "**Dilemes d'elecció**":

(1) A un enginyer elèctric amb una feina segura i un salari modest però adequat se li presenta l'ocasió d'una altra feina molt més ben pagada i amb més possibilitats d'ascens, però sense seguretat a llarg termini.

(8) Un estudiant amb talent musical considerable ha de triar entre seguir els estudis de Medicina i exercir com a metge, o arriscar-se a seguir una incerta carrera musical com a pianista.

## Exemples de "Dilemes d'elecció":

(1) A un enginyer elèctric amb una feina segura i un salari modest però adequat se li presenta l'ocasió d'una altra feina molt més ben pagada i amb més possibilitats d'ascens, però sense seguretat a llarg termini.

(8) Un estudiant amb talent musical considerable ha de triar entre seguir els estudis de Medicina i exercir com a metge, o arriscar-se a seguir una incerta carrera musical com a pianista.

Es tracta d'**històries hipotètiques, encara que versemblants**, de persones hipotètiques a les quals els subjectes experimentals han d'ajudar amb les seues hipotètiques decisions.

Per a això disposen d'un llistat de **5 probabilitats**.

Entre elles han d'indicar la probabilitat més baixa d'èxit que el subjecte acceptaria abans d'aconsellar a la persona hipotètica l'opció de risc.

*"Per favor (se'ls deia), marca la probabilitat menor que consideraries acceptable perquè aquesta persona intente seguir la carrera de piano, per exemple."* I se li oferien sempre les següents opcions:

- Les probabilitats d'èxit són de 9 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són de 7 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són de 5 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són de 3 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són d'1 a 10.

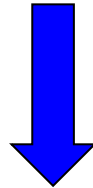
Es tracta d'**històries hipotètiques, encara que versemblants**, de persones hipotètiques a les quals els subjectes experimentals han d'ajudar amb les seues hipotètiques decisions.

Per a això disposen d'un llistat de **5 probabilitats**.

Entre elles han d'indicar la probabilitat més baixa d'èxit que el subjecte acceptaria abans d'aconsellar a la persona hipotètica l'opció de risc.

*"Per favor (se'ls deia), marca la probabilitat menor que consideraries acceptable perquè aquesta persona intenté seguir la carrera de piano, per exemple."* I se li oferien sempre les següents opcions:

- Les probabilitats d'èxit són de 9 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són de 7 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són de 5 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són de 3 a 10.
- Les probabilitats d'èxit són d'1 a 10.



Els subjectes passaven per les següents condicions experimentals:

1. **Situació preconsens** (responien individualment)
2. **Discussió de grup i decisió grupal consensuada i unànime**
3. **Decisió individual post-decisió grupal**
4. **Decisions individuals post-decisió de grup** (2-6 setmanes després)

Es tracta d'**històries hipotètiques, encara que versemblants**, de persones hipotètiques a les quals els subjectes experimentals han d'ajudar amb les seues hipotètiques decisions.

Per a això disposen d'un llistat de **5 probabilitats**.

Entre elles han d'indicar la probabilitat més baixa d'èxit que el subjecte acceptaria abans d'aconsellar a la persona hipotètica l'opció de risc.

*"Per favor (se'ls deia), marca la probabilitat menor que consideraries acceptable perquè aquesta persona intenté seguir la carrera de piano, per exemple."* I se li oferien sempre les següents opcions:

Els subjectes passaven per les següents condicions experimentals:

1. **Situació preconsens** (responien individualment)
2. **Discussió de grup i decisió grupal consensuada i unànime**
3. **Decisió individual post-decisió grupal**
4. **Decisions individuals post-decisió de grup** (2-6 setmanes després)

**Conclusions:** la necessitat de prendre una decisió grupal *per unanimitat* va anar desplaçant els individus cap a posicions **clarament més arriscades** (comparades amb les seues decisions individuals). S'explica per la interacció, l'intercanvi d'informació, la comparació i la *difusió de la responsabilitat*.

## 6. Polarització grupal

⇒ Però, posteriorment, **Moscovici i Zavalloni** (1969) van demostrar que la tendència cap al risc no era un fenomen tan universal com es pensava.

De vegades, els grups no sols no eren més arriscats, sinó que resultaven ser **més prudents** en les seues decisions.

El fenomen formava part d'un altre de més general consistent en la tendència que tenen els grups a realçar els punts de vista inicialment predominants: ***la polarització grupal***



## 6. Polarització grupal

**Polarització grupal:** increment de les tendències preexistents en els membres produït pel grup. *Accentuació* d'una tendència inicialment dominant en un grup.

És un fenomen que pot donar-se en una gran diversitat de temes: *estereotips, impressions interpersonals, decisions de jurats...*



## 6. Polarització grupal

**Polarització grupal:** increment de les tendències preexistents en els membres produït pel grup. *Accentuació d'una tendència inicialment dominant en un grup.*

És un fenomen que pot donar-se en una gran diversitat de temes: estereotips, impressions interpersonals, decisions de jurats...

### \*\* Explicacions

- **Influència normativa:** desig de seguir les idees normatives del grup, encara que més accentuades (per obtenir una autoimatge positiva en el grup).

Més rellevant en qüestions de valors, opinions, preferències, donar respostes en públic, situacions ambigües, o quan importa més la identitat grupal que la individual.

- **Influència informativa:** s'aporten nous arguments.

Més rellevant en qüestions de reflexió, tasques concretes o recerca de solucions correctes.



## 7. Pensament grupal

- ❖ **Irvin Janis (1972)**: anàlisi d'algunes decisions grupals amb resultat nefast (p.e. invasió de Bahía Cochinos, de Vietnam).



→ En presència de determinades condicions (grups molt cohesionats, aïllats, amb un líder directiu, que treballen en situacions d'estrès...), la recerca del consens dona lloc a processos no desitjables:

*El pensament grupal.*



Exemple de decisió desastrosa: accident del transbordador espacial Challenger



# 7. Pensament grupal:

## Síntomes



- **Il·lusió d'invulnerabilitat:** els membres del grup creuen que no es poden equivocar.
- **Creença inqüestionable en la moralitat del grup:** no es qüestionen la moralitat de les seues decisions.
- **Punt de vista estereotipat de possibles oponents:** els possibles oponents es veuen des d'un punt de vista estereotipat.
- **Pressió cap a la conformitat:** hi ha pressió per a no fer opinions crítiques amb la decisió grupal.
- **Autocensura:** els mateixos membres del grup autocensuren els seus dubtes, crítiques i opinions divergents amb la majoria.
- **Il·lusió d'unanimitat:** a causa de l'autocensura i de la pressió per a la conformitat grupal, es crea un il·lusió d'unanimitat (la unanimitat no és real, però es creu que sí que ho és).

## 7. Pensament grupal

**Pensament grupal:** es pot definir com la “forma de pensament que utilitzen les persones quan la recerca de la concurrència (consens) és tan dominant en un grup que aquest arriba a ignorar l’avaluació realista de cursos d’acció alternatius”. (Janis, 1971)

POSSIBLES EXPLICACIONS:

Processos de *conformitat amb la majoria*  
i de *polarització grupal*.



## 7. Pensament grupal

### • PREVENCIÓ DEL PENSAMENT GRUPAL

1. Informar els membres del grup sobre les causes i conseqüències del pensament grupal.
2. Comportament imparcial del líder.
3. Fomentar el sentit crític dels membres del grup.
4. Utilitzar la tècnica de “l’advocat del diable”.
5. Subdivisió del grup i treball per separat.
6. Deixar temps al grup.
7. Participació d’experts no membres del grup.

# Tema 8

## Conducta col·lectiva i moviments col·lectius

Introducció

1. Tipus de conducta col·lectiva
2. Multituds
3. Teories de la conducta col·lectiva
4. Els moviments socials
5. Teories dels moviments socials

# Introducció

La història està marcada per successos, a través dels quals podem veure com el ser humà ha participat en nombroses formes de conducta col·lectiva, com ara disturbis o revoltes, linxaments, multituds en pànic, marxes de protesta...



# Introducció

Què és el que expliquen o tenen en comú totes aquestes conductes?

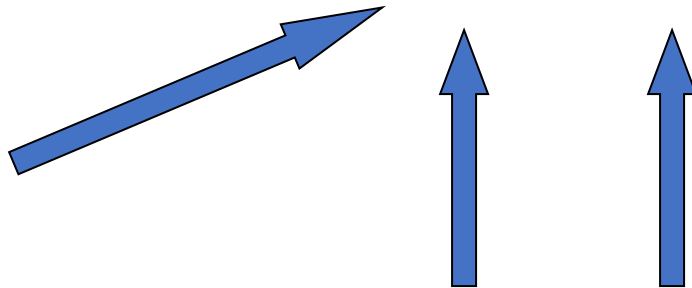


# Introducció

Ocorren en contextos on les normes socials no existeixen o són ambigües

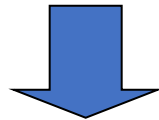
La conducta col·lectiva (*conducta de masses* o *dinàmica col·lectiva*) es refereix a la conducta que succeeix quan les persones intenten donar respostes improvisades, i sovint emocionals, a situacions indefinides en el lloc on ocorren els fets.

- Es reacciona a un estímul comú
- Espontaneïtat
- Normes creades i/o desviades



# Introducció

Una altra forma de conducta col·lectiva:  
*els moviments socials*

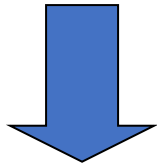


Grups nombrosos de persones que s'uneixen per a promoure o anar en contra d'algun canvi en els patrons culturals o socials, algunes vegades en un sentit més profund i durador que el comportament de la multitud (moviments pels drets civils, moviments pacifistes, ecologistes, drets LGBTIQ+, feministes, polítics...)

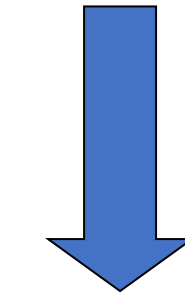




# Introducció



Ambdues són  
una resposta  
social a  
situacions  
no satisfactòries



Els **moviments socials** difereixen d'altres conductes col·lectives pels seus objectius, el seu grau d'organització i la seua duració (més estructurats i duradors). Els seus membres formulen objectius a més llarg termini en un context d'alt grau d'organització.

# 1. Tipus de conducta col·lectiva

La conducta col·lectiva pot adoptar varietat de formes, des d'una manifestació de protesta pacífica contra la inauguració d'una planta nuclear o una decisió política, fins a les revoltes i els linxaments socials.

Inclou situacions de desordre social, conductes multitudinàries, alarmes massives, histèria col·lectiva, sublevacions polítiques, rebel·lions...

(p.e. una multitud que observa un accident, uns fanàtics esportius a l'eixida de l'encontre...)

# 1. Tipus de conducta col·lectiva

## RAONS PER AL SEU ESTUDI I DIFICULTATS

RAONS

1. Tradició històrica: tema clàssic (LeBon, Tarde, Ross)
2. Ampliar estudi de la conducta humana a situacions extremes
3. Àmbit d'investigació que és un clar desafiament metodològic

# 1. Tipus de conducta col·lectiva

## **DIFICULTATS** (Reicher, 1982):

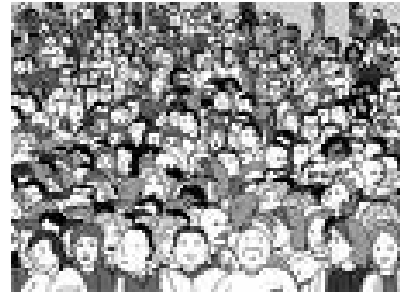
### *1. El biaix d'anormalitat:*

S'han subratllat els aspectes indesitjables i patològics d'aquest comportament, s'han percebut com a amenaça a l'ordre social i s'ha assenyalat la inferioritat mental de la multitud.

### *2. El biaix d'individualitat:*

Concepció individualista del ser humà en les principals teories (apel·lant a explicacions instintivistes o d'activació). Allport, per exemple, considera el comportament de l'individu en multitud com a idèntic al que realitzaria en aïllament, si bé variaria en intensitat gràcies a la facilitació social.

## 2. Multituds

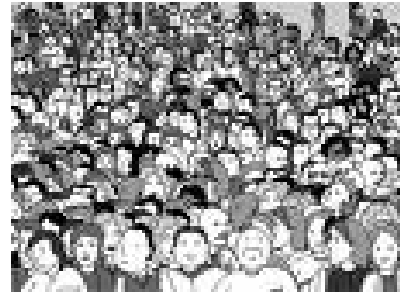


### **Definició:**

La multitud pot ser definida com una "reunió temporal d'un ampli nombre de persones que comparteixen un centre d'interès comú i que són conscients de la seua influència mútua".

Són més freqüents en societats industrialitzades (centres comercials, celebracions de victòries, esdeveniments musicals...)

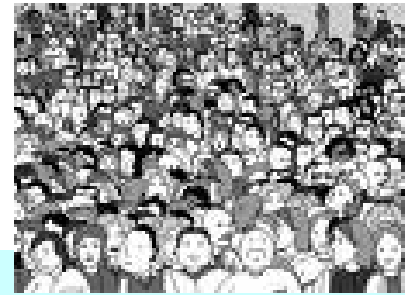
## 2. Multituds



### Característiques:

- a) S'autogeneren i no tenen fronteres naturals (p.e. celebracions en places públiques).
- b) S'ignoren les diferències existents entre els seus membres.
- c) Es redueix al mínim l'espai privat corresponent a cadascun dels membres de la multitud (alta densitat).
- d) Se sent l'anonimat, encara que siguen conscients de la influència que la presència d'altres té en ells (més volubles, suggestionables, emocionals, i espontanis).
- e) No tenen passat ni futur en ser inherentement inestables.

# 2. Multituds



## Tipus (Blumer, 1969):

- a) Multituds casuals:** poca vida i sentit d'unitat (p.e. persones en la platja o en un carrer). Tenen pocs patrons de conducta social típica, més enllà de compartir un interès comú.
- b) Multituds convencionals:** són resultat d'una planificació deliberada (p.e. persones en una subhasta, conferència...). Interactuen poc, però segueixen normes o regles establides.
- c) Multituds expressives:** es formen entorn a successos que tenen un gran atractiu emocional per als membres (p.e. concert de *rock*, partit de futbol). No tan organitzades com les convencionals.
- d) Multituds actives:** inclouen l'acció violenta i destructiva (p.e. linxaments, manifestacions violentes...), aspectes emocionals més forts i disposició a l'acció (objectiu).
- e) Multituds de protesta:** persones compromeses amb una gran varietat d'accions, com marxes, assegudes, vagues, boicots...

# **3. Teories de la conducta col·lectiva**

**1. Teories clàssiques**

**2. Teories contemporànies**



# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- **Le Bon** (1895): Conducta multitudinària com a pèrdua de la individualitat resultant de l'expansió contagiosa de l'emoció i de l'acció a través del grup (una ment col·lectiva substitueix la personalitat conscient dels seus membres, i fa que senten, pensen i actuen de mode completament diferent a com ho farien aïlladament).

Atribueix a la multitud les *característiques* d'impulsivitat, mobilitat, irritabilitat, suggestionabilitat, exageració...

- Utilitza 3 mecanismes per a explicar les seues propietats emergents: l'anonimat, la suggestió i el contagi.

## 2. Teories contemporànies

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- Le Bon (1895)
- McDougall (1920): *La ment grupal*: l'essencial de la multitud és que "l'atenció de tothom està dirigida al mateix objecte i l'estat mental de cada persona està en cert grau afectat pels processos mentals dels que estan al seu voltant".

## 2. Teories contemporànies

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- Le Bon (1895)
- McDougall (1920)
- Freud (1921): *Psicologia de les masses i anàlisi del jo*:  
centra la seua atenció en els vincles afectius (instints sexuals sublimats) existents entre els membres d'una multitud.  
Aquests llaços forgen la unitat entre els membres del grup i el seu líder.  
La multitud col·loca al líder en el lloc del jo ideal (aquest líder pot ser substituït per una idea o una abstracció).

## 2. Teories contemporànies

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- Le Bon (1895)
- McDougall (1920)
- Freud (1921)

## 2. Teories contemporànies:

### A) Teories psicològiques (factors emocionals i d'activació)

- **Teories del contagi:** expliquen l'homogeneïtat de la multitud per processos accelerats d'interacció i d'influència interpersonal:
  - \* Reaccions circulars que sorgeixen en situacions d'inquietud social.
  - \* Reducció d'inhibicions deguda a l'existència de models.

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- Le Bon (1895)
- McDougall (1920)
- Freud (1921)

## 2. Teories contemporànies:

### *A) Teories psicològiques (factors emocionals i d'activació)*

#### - Teories del contagi

- **Teories de la convergència:** suggereixen que l'homogeneïtat de la multitud és deguda a un factor previ: són persones que tenen els mateixos interessos o actituds, i que es reuneixen per això.

La seua conducta semblant reflecteix la seua convergència en opinions i interessos, no una reducció de l'autocontrol o el contagi.

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- Le Bon (1895)
- McDougall (1920)
- Freud (1921)

## 2. Teories contemporànies:

### A) Teories Psicològiques (factors emocionals i d'activació)

- **Teories del contagi**
- **Teories de la convergència**
- **Teories de la desindividuació:** l'anonimat, la difusió de la responsabilitat, la magnitud del grup i la implicació física en l'acció debiliten els controls socials basats en els sentiments de culpa o por. Aquest debilitament condueix a una reducció del llindar per a executar determinades accions generalment inhibides o considerades inapropiades.

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques:

- Le Bon (1895)
- McDougall (1920)
- Freud (1921)

## 2. Teories contemporànies:

### A) Teories psicològiques (factors emocionals i d'activació)

- Teories del contagi
- Teories de la convergència
- Teories de la desindividuació

### B) Teories psicosocials (perspectiva psicosocial, no sols individual)

- Teoria de la norma emergent
- Teoria de la identitat social

# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques

## 2. Teories contemporànies:

### *B) Teories Psicosocials*

- **Teoria de la norma emergent:** en el grup emergeixen unes normes predominants, que són producte d'uns pocs (percebutts pels altres com a dominants) que influeixen en l'activitat de la majoria. Quan la situació és inicialment ambigua, les persones busquen senyals en l'ambient i com que estan ansioses i insegures, tendeixen a ser suggestionables, i generalment accepten qualsevol norma que, iniciada ben sovint per uns quants líders, parega prevalent. Les activitats dels individus en les multituds són respostes lògiques a situacions específiques.

El comportament col·lectiu és sempre el resultat de les normes que sorgeixen en el curs de la interacció social.



# 3. Teories de la conducta col·lectiva

## 1. Teories clàssiques

## 2. Teories contemporànies:

### *B) Teories psicosocials*

#### **- Teoria de la identitat social:**

- \* La identitat social es pot definir com aquella part de l'autoconcepte que procedeix de la pertinença a un grup o grups socials.
- \* Les persones poden actuar en diferents situacions activant diferents identifications socials.

Es defineix la multitud com un conjunt d'individus que comparteixen una identificació social comuna (aquesta identitat social és la base de la seua homogeneïtat, el seu origen és una categoria social compartida, i la difusió d'idees s'explica per influència informativa). El pas de la idea i emoció a l'acció es produeix quan es percep autoeficàcia i legitimitat.

Les persones no s'identifiquen amb la categoria multitud, "neutra", sinó amb multituds particulars.

# 4. Els moviments socials

Es caracteritzen per l'alt grau d'organització interna, la major duració i per ser un intent deliberat de modelar l'organització mateixa de la societat.

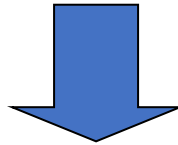


## Tipus:

Aberle (1966): distingeix 4 tipus segons el grau en què intenten canviar la societat (transformadors i reformadors) o es dirigeixen al canvi d'hàbits individuals (redemptors o renovadors):

1. **Transformadors:** canvis socials profunds i, sovint, violents.
2. **Reformadors:** objectius + limitats, es pretén alterar només aspectes parcials de l'orde social existent (p.e. atenció sanitària).
3. **Redemptors:** busquen rescatar els individus de formes de vida considerades corruptes.
4. **Renovadors:** es proposen un canvi de l'individu més limitat.

# 4. Els moviments socials



Per si soles, la tensió o la frustració no creen un moviment social. La persona ha de percebre el descontent com el resultat de la falta de capacitat de la societat per a satisfer les seues necessitats, així com el seu dret moral a què aquestes necessitats siguin satisfetes.

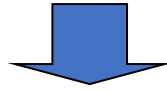
Els principis morals per a legitimar la demanda es poden prendre de la cultura o d'una ideologia.

**DESCONTENTAMENT  
SOCIAL**

**+**

**SENTIR QUE ES TÉ EL  
DRET MORAL DE SATISFER  
AQUELLES NECESITATS**

# 4. Els moviments socials



## Fases:

- 1. Emergència:** es defineix una situació com a problema i els membres de la població afectada en discuteixen. Sorgeixen líders del moviment.
- 2. Integració:** com que la societat no resol el problema, els grups comencen a reunir-se al voltant del líder per a desenvolupar accions de protesta i promoure programes i conscienciar.
- 3. Burocratització:** quan s'estableixen fermament, desenvolupen moltes de les característiques pròpies de qualsevol organització formal.
- 4. Fragmentació i cessament,** per diverses raons: haver aconseguit ja els objectius, perdre interès pels objectius, exhaurir els seus recursos, una excessiva burocratització, patir una forta repressió que dificulti el seu manteniment, o ser temptats els líders per l'estructura de poder social.

# 5. Teories dels moviments socials

**Contagi:** d'una resposta racional a les necessitats dels membres dels moviments socials.

**Privació relativa:** els moviments es formen quan un ampli nombre de persones se sent privat d'alguna cosa que consideren necessària per al seu benestar. Es tracta d'un concepte relatiu que sorgeix de la comparació amb el que una altra o altres persones tenen.

**Expectatives creixents:** la millora de les condicions genera expectatives de millores posteriors en la mateixa proporció. Aquestes expectatives es poden veure's frustrades.

**Societat de masses:** persones socialment aïllades i mancades de vincles socials significatius (família, veïnat) utilitzen els moviments socials per a aconseguir un sentit de pertinença i escapar de l'aïllament.

**Tensió estructural** o *Teoria del valor afegit de Smelser*: les persones intenten alterar el seu ambient quan estan sota condicions d'amenaça, tensió o incertesa. La teoria identifica 6 condicions: tendència estructural, tensió estructural, creença generalitzada, factor precipitador, mobilització per a l'acció i inoperància del control social.

## Exemple de la teoria de Smelser:

L'anàlisi de la revolta de la presó d'Attica en Nova York, vista des de la perspectiva de Smelser, pot ser un exemple comprensiu de situació on estan presents totes aquestes condicions:

1. En 1971 Attica era considerada una presó de màxima seguretat que albergava molts dels criminals més perillosos de la nació (**tendència estructural**).
2. Les condicions d'empresonament portaven en si ben sovint la degradació i humiliació diàries. A això s'unia el càstig d'aïllament social, que s'imposava freqüentment, i un clima enrarit de prejudicis racials (**tensió estructural**).
3. Quan el 8 de setembre van treure dos interns de les seues cel·les i els van confinar en solitari, els seus companys van creure que després serien torturats pels guardians de la presó (**creença generalitzada**).
4. El matí del 9 de setembre, els oficials de custòdia van trobar especialment bel·ligerants els companys de cel·la dels dos presos aïllats. En aquesta situació, els oficials de la presó van creure que seria millor conduir-los de nou a les seues cel·les en compte de permetre'ls que continuaren beneficiant-se d'un temps en el pati. Quan els interns eren escortats directament de camí a les seues cel·les, alguns van atacar l'oficial de servei (**factor precipitador**).
5. Moguts per aquest fet, altres presos es van unir a la violència assaltant la porta del pati, la qual els va donar accés a tot el complex de la presó (**mobilització per a l'acció**).
6. A la vista dels esdeveniments, els oficials de l'estat major van intentar negociar i acabar la revolta. Quan la intransigència va trencar les negociacions, les tropes de l'Estat van iniciar un assalt armat sobre la presó, que va finalitzar un quart d'hora més tard amb un saldo de 39 morts entre interns i ostatges (**inoperància del control social**).

# 5. Teories dels moviments socials

**Contagi**

**Privació relativa**

**Expectatives creixents**

**Societat de masses**

**Tensió estructural**

**Mobilització de recursos** el principal factor explicatiu seria l'efectivitat amb què s'obtenen recursos i es mobilitzen les persones per a actuar. Es necessita, a més del descontent social, disposar de recursos (a partir de xarxes socials, altres organitzacions...).

## TEMA 9

# PSICOLOGIA SOCIAL APLICADA

1. INTRODUCCIÓ
2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL
3. ÀMBITS D'APLICACIÓ





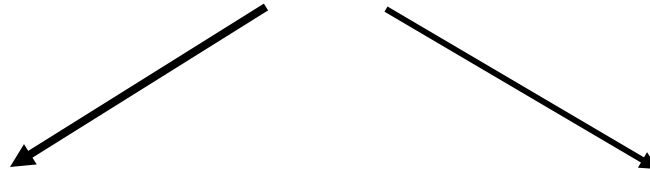
# 1. INTRODUCCIÓ

- La **psicologia social aplicada** no és sinó l'aplicació dels principis i coneixements de la psicologia social a la ***intervenció psicosocial***, és a dir, a la **solució o prevenció de problemes socials**.



# 1. INTRODUCCIÓ

- 2 MODELS (sobre l'aplicabilitat del coneixement):



## **Model de ciència pura**

(teories i investigacions en la Psic. Social al marge de l'interès social, és a dir, sense tenir en compte la solució de problemes socials) - *“elegantment irrellevant”*

## **Model de ciència social aplicada**

(la Psic. Social com a ciència social, dirigida a l'aplicació, és a dir, a la **solució de problemes socials reals**).

# 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL

## 2.1. Funcions

- A) Funció Preventiva.
- B) Funció Impulsora.
- C) Funció Terapèutica o Integradora.



## 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL

### 2.1. Funcions

#### A) Funció Preventiva:



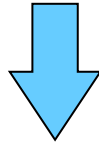
Desenvolupant accions que eviten el sorgiment de problemes que pertorben els nivells de qualitat de vida adquirits

(per exemple, programes de prevenció de drogodependències, prevenció de malalties de transmissió sexual en adolescents...)

## 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL

### 2.1. Funcions

#### B) Funció Impulsora:



Potenciant i facilitant el desenvolupament psicosocial a fi d'aconseguir millors nivells de benestar social (per exemple, millorant qualitat de vida en persones majors, o afavorint el desenvolupament positiu en adolescents)

## 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL

### 2.1. Funcions

#### **C) Funció Terapèutica o Integradora:**



Solucionant els problemes que té la societat en un moment donat.

(per exemple, Integració social de persones amb problemes d'exclusió social, intervenció amb víctimes de violència)

# 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL

## 2.2. Fases



### *1) Avaluació inicial:*

-Avaluació de les necessitats i dels recursos de la comunitat.

(Per exemple: avaluar les necessitats de formació educativa en famílies en un centre educatiu, necessitats de prevenció de drogodependències en un barri concret, necessitats de programes d'envelliment actiu en un poble, necessitats de millorar autoestima o competències socioemocionals en infants en un centre de menors... i també avaluar-ne els recursos).

# 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL



## 2.2. Fases

### *2) Disseny i organització del programa d'intervenció:*

- Es determinen els objectius de la intervenció tenint en compte l'avaluació inicial.
- Es dissenya el programa d'intervenció: sessions
- S'estableixen els recursos necessaris (financers, de personal) per a dur a terme el programa.



# 2. INTERVENCIÓ PSICOSOCIAL

## 2.2. Fases

### 3) *Implementació del programa*

(Possibles modificacions tenint en compte el *feedback* que proporciona l'aplicació del programa).

### 4) *Avaluació de la intervenció*

### 5) *Disseminació de programes*

(Difusió de programes ja implementats a altres entorns organitzacionals o socials semblants).



# 3. ÀMBITS D'APLICACIÓ

- Els principals àmbits per a la Intervenció Psicosocial són:
  - Educació
  - Salut
  - Serveis Socials
  - Treball i organitzacions
  - Esportiu

# Àmbits d'aplicació de la Intervenció Social

## Àmbit Educatiu:

-Programes dissenyats amb la filosofia de prevenir possibles problemes o millorar les condicions existents (per exemple, prevenció de l'assetjament escolar, integració d'infants amb necessitats especials)

Programes que van dirigits a:

- Alumnat
- Professorat
- Famílies

# Àmbits d'aplicació de la Intervenció Social

## Àmbit de la Salut:

Es parteix del concepte de salut de l'OMS com a “estat de benestar físic, psicològic i social, i no la mera absència de la malaltia”.

Model biopsicosocial

# Àmbits d'aplicació de la Intervenció Social:

## Àmbit de la Salut:

- Importància dels estils de vida (hàbits, costums) per la seua relació directa amb el grau de salut i benestar o malestar.

Un dels instruments bàsics d'intervenció en aquest àmbit és

## ***Educació per a la Salut***



*(P.e. programes per combatre l'obesitat infantil, el sedentarisme, deixar de fumar, envelliment actiu físicament i cognitivament...).*

# Àmbits d'aplicació de la Intervenció Social

## Àmbit dels Serveis Socials:

Com a conseqüència d'un canvi en la concepció dels Serveis Socials:

D'un sistema benèfic – assistencial (compensatori i orientat a uns pocs) a un sistema de protecció social que intenta desenvolupar un model competencial (universal i generalista), centrat a garantir nivells de vida amb la màxima qualitat possible.

# Àmbits d'aplicació de la Intervenció Social

## Àmbit dels Serveis Socials:

Els seus objectius bàsics són:

- Benestar social
- Qualitat de vida

# Àmbits d'aplicació de la Intervenció Social

## Àmbit dels Serveis Socials:

Els principals programes, en funció de la població que atenen, són:

- Família
- Infància i adolescència
- Gent major
- Dona
- Drogoaddicció
- Delinqüència
- Persones amb discapacitats
- Minories ètniques



## Altres àmbits d'aplicació de la psicologia social

**-Treball i organitzacions**

**- Medi ambient**

**- Àmbit esportiu**