



Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), mayo-junio 2025,
Volumen 9, Número 3.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1

CONSTRUCTOS CLÁSICOS EN PSICOLOGÍA SOCIAL: TEORÍA E INVESTIGACIÓN

**CLASSICAL CONSTRUCTS IN SOCIAL PSYCHOLOGY:
THEORY AND RESEARCH**

Balvino Alfonso Barreto Nieto

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Héctor Andrés Orejarena Silva

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Shirley Lizeth Calderón Rondón

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Elmer Cagua Rojas

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Yessica Ariani Sánchez Bermúdez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rita Lucía Salcedo Domínguez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Belisario Márquez Camargo

Universidad Autónoma de Bucaramanga

Constructos clásicos en psicología social: teoría e investigación

Balvino Alfonso Barreto Nieto¹

bbarret2@uniminuto.edu.co

<https://orcid.org/0000-0002-1969-9320>

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Colombia

Héctor Andrés Orejarena Silva

hector.orejarena@uniminuto.edu

<https://orcid.org/0000-0001-5384-9145>

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Colombia

Shirley Lizeth Calderón Rondón

shirley.calderon@uniminuto.edu

<https://orcid.org/0000-0001-6837-8980>

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Colombia

Elmer Cacua Rojas

ecacuarojas@uniminuto.edu.co

<https://orcid.org/0000-0001-7623-2586>

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Colombia

Yessica Ariani Sánchez Bermúdez

yessica.sanchez@uniminuto.edu

<https://orcid.org/0009-0000-2756-2634>

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Colombia

Rita Lucía Salcedo Domínguez

rita.salcedo@uniminuto.edu

<https://orcid.org/0000-0003-3340-3669>

Corporación Universitaria Minuto de Dios
Colombia

Belisario Márquez Camargo

bmarquez@unab.edu.co

<https://orcid.org/0009-0005-5193-3788>

Universidad Autónoma de Bucaramanga
Colombia

RESUMEN

La psicología social, que estaría inserta en la división 9 “Sociedad para el Estudio Psicológico de Temas Sociales” (SPSSI, por sus siglas en inglés), cuenta con un amplio desarrollo y tiene en su haber investigaciones clásicas sobre el comportamiento humano de índole interpersonal. La psicología en general, reconoce que dicha trayectoria investigativa ha sido beneficiosa para su fortalecimiento como disciplina, así como para constituir un campo aplicativo en constante actividad desde los años cincuenta. En este artículo se repasan algunos de sus constructos más representativos y se mencionan algunos trabajos clásicos que los apoyan. Para esto, se utilizó una metodología cualitativa basada en una revisión documental que permitió un análisis a través de tres fases de lectura analítica: 1) lectura intratextual; 2) lectura intertextual; y 3) lectura extratextual. Se concluye que la psicología social es una disciplina clave para comprender cómo los individuos piensan, sienten y actúan dentro de contextos sociales. A través del estudio de constructos clásicos como las actitudes, la influencia social y el liderazgo, se evidencian las complejas dinámicas de interacción humana. Su vigencia radica en su capacidad de adaptarse a los cambios sociales y aportar herramientas prácticas en múltiples ámbitos.

Palabras clave: psicología social, actitud, influencia social, cognición social, atribución

¹ Autor principal

Correspondencia: bbarret2@uniminuto.edu.co

Classical constructs in social psychology: theory and research

ABSTRACT

Social psychology, which is included in Division 9 of the Society for the Psychological Study of Social Issues (SPSSI), has a broad development and has classical research on interpersonal human behavior. Psychology in general recognizes that this research path has been beneficial for its strengthening as a discipline, as well as for constituting an application field in constant activity since the 1950s. This article reviews some of its most representative constructs and mentions some classical works that support them. To do this, a qualitative methodology was used based on a documentary review that allowed an analysis through three phases of analytical reading: 1) intratextual reading; 2) intertextual reading; and 3) extratextual reading. It is concluded that social psychology is a key discipline for understanding how individuals think, feel, and act within social contexts. Through the study of classic constructs such as attitudes, social influence, and leadership, the complex dynamics of human interaction are revealed. Its relevance lies in its ability to adapt to social changes and provide practical tools in multiple fields.

Key words: social psychology, attitude, social influence, social cognition, attribution

*Artículo recibido 07 mayo 2025
Aceptado para publicación: 11 junio 2025*



INTRODUCCIÓN

La psicología social es una rama fundamental de la psicología que estudia cómo los procesos mentales, emocionales y conductuales de los individuos son influenciados por la interacción con otras personas, los grupos y el entorno social en general (Myers y Twenge, 2019). A lo largo de su evolución, esta disciplina ha desarrollado un cuerpo teórico robusto que permite comprender fenómenos como la conformidad, la obediencia, la actitud, el prejuicio, la persuasión, el liderazgo y la identidad social. Así, su campo de acción abarca tanto la vida cotidiana como las dinámicas grupales e institucionales, facilitando la comprensión de cómo el individuo es, a la vez, producto y productor de la realidad social (Baron et al., 2006).

Este artículo tiene como propósito revisar los principales conceptos y constructos que han estructurado históricamente a la psicología social como disciplina científica. A partir de un análisis riguroso, se abordan temas esenciales como la influencia social, la cognición social, las actitudes, los roles sociales, los estereotipos, la identidad grupal y la conducta prosocial y antisocial. Al presentar estas nociones clave, se busca ofrecer una visión integral del campo, mostrando cómo estos conceptos se interrelacionan y permiten interpretar los vínculos entre el individuo y su contexto.

Justificar este ejercicio resulta relevante en tanto que el conocimiento de los fundamentos conceptuales de la psicología social constituye la base para una intervención profesional y una investigación rigurosa. Además, permite comprender de manera más profunda fenómenos actuales como la polarización social, el comportamiento colectivo en redes sociales, o la discriminación estructural, los cuales pueden analizarse desde las herramientas teóricas y metodológicas de esta disciplina (Aronson, et al., 2018).

La psicología social, a diferencia de otras ramas de la psicología que privilegian el estudio del individuo en aislamiento, enfatiza la dimensión relacional del comportamiento humano. En este campo, se reconoce que gran parte de nuestras actitudes, decisiones y emociones están moduladas por factores sociales como la pertenencia grupal, las normas culturales, los roles sociales y las expectativas del entorno (Brown, 2000). Esta perspectiva permite entender, por ejemplo, cómo los procesos de influencia social pueden llevar a una persona a actuar en contra de sus propios valores o cómo los prejuicios se sostienen y reproducen en contextos estructurados de poder y desigualdad.



Por tanto, revisar los conceptos fundamentales de la psicología social no solo tiene una función académica, sino también práctica y transformadora. En un mundo caracterizado por el auge de los discursos polarizantes, el incremento de la intolerancia, y la intensificación de fenómenos como la exclusión social y el conflicto intergrupal, resulta clave fortalecer una comprensión científica del comportamiento social que contribuya a promover la convivencia, la empatía y el pensamiento crítico. En este sentido, este artículo se propone como una herramienta formativa que invita a docentes, estudiantes y profesionales de la psicología a profundizar en los pilares teóricos que sustentan la disciplina, a fin de generar interpretaciones más complejas y comprometidas con los desafíos sociales actuales.

METODOLOGÍA

Para la realización de este estudio, se adopta una metodología cualitativa basada en una revisión documental, orientada a generar discusiones sobre el tema planteado, integrando aspectos teóricos y contextuales. Este proceso se despliega a través un análisis de los documentos previamente identificados, a través de tres fases de lectura analítica: 1) lectura intratextual: consiste en un primer acercamiento al texto, centrado en las ideas generales que el propio documento propone, ofreciendo una visión inicial de su contenido. 2) lectura intertextual: implica establecer conexiones entre varios documentos, ya sea del mismo autor o de diferentes autores, con el propósito de generar un diálogo entre ellos. Lectura extratextual: representa una etapa de síntesis y conclusión, en la cual se extraen las ideas principales de los textos analizados.

Las fuentes de información incluyeron bases de datos académicas reconocidas como Scielo, Redalyc, Dialnet y Google Scholar, además de libros impresos especializados en psicología social, tanto clásicos como contemporáneos. Los criterios de inclusión contemplaron publicaciones en español o inglés, con énfasis en la psicología social y sus diversas aplicaciones, tanto teóricas como prácticas. Para la búsqueda de información, se emplearon palabras clave como “psicología social”, “historia de la psicología social”, “enfoques de la psicología social”, “psicología social en Latinoamérica”, “aplicaciones de la psicología social”, “aportes de la psicología social”, “autores clásicos de la psicología social” y “conducta colectiva”.



DESARROLLO

¿Qué es la cognición social?

El constructo cognición social expresa toda una serie de procesos que ocurren en la mente del individuo y que son activados cuando entra en interacción con otros. Agrupa, por ejemplo: impresiones, esquemas, efectos sociales, estereotipos, atribuciones, sesgos, etc., que derivan en actuaciones o comportamientos de tipo positivo o negativo (altruismo o agresión, por ejemplo).

Como expresa Myers (1991): “la psicología social es el estudio científico de cómo la gente piensa en el prójimo, influye en él y se vincula con él” (p.40). Por eso, los psicólogos sociales estructuran sus ideas y descubrimientos para organizar teorías sobre el comportamiento humano de tipo social. Bajo la óptica de la ciencia, se busca también describir, explicar, controlar y predecir la conducta social.

Las actitudes

Uno de los constructos constitutivos de la psicología social es el de actitudes. Las actitudes han sido definidas como tendencias o predisposiciones aprendidas, como respuestas favorables o desfavorables frente a otras personas, situaciones u objetos (Feldman, 1997). Se admite que las actitudes operan según el Modelo ABC, es decir, que los tres componentes de una actitud son: afectivos, cognitivos y comportamentales. La relación entre la conducta y las actitudes no siempre es tan transparente, puesto que algunas variables pueden influir en la generación de actitudes específicas, y éstas pueden estar también sujetas a diversas modalidades de aprendizaje en la vida (imitación, socialización primaria, la cultura...).

Un experimento clásico realizado por LaPiere (como se citó en Morris, 1997) refiere sus viajes por Estados Unidos con una pareja china, en los años treinta, donde los prejuicios contra los chinos eran manifiestos. En muy pocos de los 250 hoteles y restaurantes visitados les negaron la atención. Después de seis meses envió cuestionarios a dichos establecimientos preguntando si atenderían a chinos, entonces la respuesta mayoritaria fue que no. LaPiere concluyó que las actitudes no predicen la conducta necesariamente.

Al respecto, un estudio de McGrew (como se citó en Whitaker, 1985) hizo un estudio de discriminación (conducta negativa) sobre el problema de la vivienda; se telefoneó a dueños de casa y se les preguntó si arrendarían a matrimonios de negros o parejas combinadas, uno negro otro blanco, con la respuesta de



que sí lo harían. Sin embargo, cuando las personas se presentaron personalmente a las viviendas hubo un alto rechazo, incluso sin dejarles ver las mismas. Actitudes y conductas son muy variables según la situación.

La influencia social

La definición común de la influencia social bien pudiera ser la de la misma psicología social; se comprende aquella como el proceso por el cual las personas, colectiva o individualmente se afectan con sus actitudes, acciones o percepciones. En ello la cultura ejerce una notable influencia, que ejerce como marco de referencia del individuo en sociedad. En la cultura se dan numerosos procesos cognoscitivos que guían las actuaciones de los individuos; por ejemplo, se dan los axiomas culturales y las normas culturales; en el primer caso, una alta proporción de los miembros de una sociedad pueden aceptar una creencia o tradición como verdad incontrovertible. Por su parte, las normas culturales representan ideas o expectativas compartidas referente a cómo se deben comportar los sujetos en sociedad (Morris, 1997; Barón y Byrne, 2005).

Con base a lo anterior, la psicología social ha identificado varios efectos o procesos de influencia social. El primero es la conformidad: es la tendencia voluntaria a admitir las normas sociales, quizá sacrificando las propias. En los años cincuenta Asch (1951) diseñó un experimento de juicio visual donde varias líneas con distintas longitudes dibujadas en una tarjeta, debían ser comparadas con otra línea para identificar la más parecida con ésta. Los dibujos de las líneas se hicieron deliberadamente y la elección correcta era muy obvia. Varios de los sujetos (cómplices del experimentador) daban unánimemente la respuesta errónea, excepto el sujeto evaluado o confrontado. La pregunta era si los sujetos atenderían a la evidencia de sus propios sentidos o se conformarían a la presión del grupo por no discrepar. Los resultados iniciales mostraron que un 35% de los ensayos los sujetos se conformaron. Investigaciones posteriores evidenciaron que la conformidad dependería también de las características de la situación y de los rasgos del individuo.

El segundo evento es la condescendencia, que significa la modificación del comportamiento en respuesta a la petición de otro individuo o grupo. Freedman y Fraser (como se citó en Morris y Maisto, 2009), en California, Palo Alto, se presentaron como miembros de un comité para la conducción segura. Pidieron a algunos residentes colocar en sus patios delanteros un letrero feo y grande que decía: “conduzca con



precaución”. De la muestra, el 17% aceptó hacerlo. A otros residentes se les pidió que solamente firmaran una petición solicitando más normatividad en pro de la conducción segura. A ésta personas, cuando se les solicitó que colocaran el aviso en cuestión, un porcentaje del 55% aceptó ponerlo. La solicitud previa aumentó la tasa de condescendencia posterior en un triple.

Un tercer evento es la obediencia, que se entiende como un comportamiento que se da en respuesta a la orden de otro, que por lo general es una figura con autoridad. Los estudios clásicos corresponden a Milgram (como se citó en Barón y Byrne, 2005) quien llevó la situación al laboratorio, preguntándose hasta dónde llegaría el comportamiento de la gente con respecto a lo que se le ordena hacer. El experimento inicialmente se presentó como un estudio sobre el aprendizaje (los efectos del castigo sobre el aprendizaje); se trabajaba con un par de participantes, del cual uno era el aprendiz (que debía aprender e identificar de memoria una palabra entre serie de pares de palabras, previamente memorizadas). El otro participante operaba como maestro, quien leía las palabras y castigaría las equivocaciones cometidas, mediante la aplicación de descargas eléctricas (el aparato usado para tal efecto tenía treinta interruptores numerados, y el voltaje oscilaba entre los 15 voltios y los 450 voltios). Del par, uno era un participante real y el otro un cómplice. La elección se hacía por papelitos, pero estaba arreglado qué papel sacaría cada cual: el participante real siempre sería el profesor. A éste se le precisaba aplicar la descarga eléctrica cada vez que el aprendiz fallaba. Crucial de este experimento fue el aumento de carga o voltaje con cada error sucesivo. Otro evento importante: realmente no se aplicaba descarga alguna y el cómplice no la recibiría; solamente se hacía una demostración real con un botón para dar la impresión de la potencia del aparato.

El experimento evidenció un 65% de obediencia por parte de los participantes reales al aplicar las descargas; algunos siguieron hasta los 450 voltios. No obstante, hubo resistencias, pero el experimentador presionaba a la continuidad del ejercicio. Los aprendices también simulaban dolor o pérdida de la conciencia. Las investigaciones de Milgram, bastante controversiales en la época por situaciones éticas, indican varios aspectos: la gente puede obedecer fácilmente ante una figura con cierta autoridad y llegar a causar daño; la obediencia que es destructiva puede provenir de diversos factores (desplazar la responsabilidad a la figura de autoridad; los signos externos de la autoridad misma; la presión y alcance de las órdenes que un individuo recibe).



La acción social (facilitación social)

La acción social agrupa varios procesos interpersonales con diversos o efectos sociales; se reconocen: la desindividuación, la conducta prosocial, la toma de decisiones en grupo y el comportamiento organizacional.

La pérdida de la individualidad o desindividuación ocurre cuando el individuo pierde el sentido de su responsabilidad personal dentro de un grupo. Éste puede ejercer una influencia particular e irresponsable en sus miembros. Diener (como se citó en Myers, 1987) con sus colaboradores, dirigió un experimento para probar: el efecto de pertenecer a un grupo y ser físicamente anónimo. Se observaron a 1352 niños en noche de Halloween, en Seattle, que visitaban las casas pidiendo dulces, en grupo o solos. Uno de los investigadores les daba la bienvenida y los invitaba a tomar *una* de las golosinas, dejando la habitación. Observadores cómplices se dieron cuenta que en grupo los niños propendían a cogerse más dulces que aquellos que iban solos. Asimismo, los niños solitarios se cogían más dulces que aquellos a los que se les solicitaba, por ejemplo, el nombre y la dirección. En este caso, hubo una tasa de variación entre un 8% de niños solitarios identificados y un 80% de los niños anónimos. Por supuesto, hay otros efectos intergrupales interesantes objeto de análisis de la psicología social: holgazanería social, polarización grupal, densidad-espacio, etc.

La conducta prosocial o de ayuda es aquella serie de comportamientos espontáneos que los individuos hacen entre sí, sin ningún tipo de interés o garantía. Las personas altruistas actúan sin esperar recompensa o reconocimiento cuando ayudan o auxilian a sus semejantes. Los psicólogos sociales se preguntan cuándo es probable que ocurran comportamientos de ayuda o bajo cuáles circunstancias ocurriría. Darly y Latané (como se citó en Gaviria et al., 2013) realizaron un experimento; se trató de manipular el número de observadores en una situación de emergencia. La hipótesis era que entre más personas haya en una situación de emergencia menos probable será que alguna de ellas ayude. Se invitaba a sujetos a participar de una discusión mediante un interfono con otros participantes de otra sala (1, 2 o 5). Cada cual tenía dos minutos para hablar sobre problemas de estudiantes en una gran ciudad. Realmente los participantes no existían. Se colocaban varias grabaciones; uno de los supuestos participantes comentó que padecía de ataques epilépticos por el estrés que la generaba la gran ciudad. Cuando todos acabaron sus dos minutos, efectivamente este supuesto participante simulaba un ataque,



y se esperaba la reacción de ayuda o no de los voluntarios. Los resultados del experimento arrojaron que entre más participantes se da menor disposición de ayuda, y quienes lo intentaron tardaron más tiempo en brindarla. Tal efecto se denominó: “efecto del observador”. Sin embargo, las personas también pueden ser altruistas o no serlo, según sus características personales o según su estado anímico.

La toma de decisiones en grupo es otro tópico importante de la psicología social, pues los grupos forman parte de la dinámica social; directorios, miembros de comité, gabinetes, equipos de trabajo, grupos políticos, consejeros, asesores, etc., viven la experiencia cotidiana de la toma de decisiones. La investigación, asimismo, ha evidenciado la diferenciación entre las decisiones individuales y las decisiones grupales (Vivas et al., 2009). Dentro de este proceso está la normalización postulada por Sherif (1936), y cuyo experimento evidenció el punto de referencia personal y el punto de referencia común para emitir un juicio. Sherif utilizó el efecto autocinético (ilusión perceptiva que pasa al estar en una sala oscura, y los individuos concentran su vista en un punto luminoso central, y dicha luz luego se desplaza de forma circular alrededor de la posición inicial). En una primera fase se preguntaba a cada sujeto, individualmente, que refiriera la amplitud de los movimientos. En este sentido, cada persona creaba su propio patrón perceptivo; en la segunda fase se hizo situando todo el grupo bajo la misma dinámica de la prueba. Ahora bien, aunque los participantes daban patrones individuales de respuestas hubo convergencia en la tendencia central de las mismas. En la tercera fase, se volvió a pasar la prueba individualmente a los participantes los cuales conservaron los patrones de la segunda fase, llegándose a dos conclusiones relevantes: una, los grupos suelen ejercer influencia en las decisiones con base en la información manejada (si un sujeto opina algo diferente del grupo, adopta el punto de vista de este para evitar equivocaciones); dos, los grupos ejercen influencia de tipo normativo (un sujeto puede adoptar la postura del grupo haciendo propias las opiniones de aquel).

Ocurre también el desplazamiento hacia el riesgo o el cambio riesgoso; según Stoner (como se citó en Morris y Maisto, 2009), tomar decisiones en grupo pudiera ser más arriesgado que hacerlo individualmente, es decir, se da un desplazamiento hacia el riesgo. En su experimento Stoner solicitó a los participantes que aconsejaran a personas imaginarias, de manera individual, que debían elegir entre un curso de acción riesgoso pero gratificante, y una acción conservadora pero no tan gratificante. Después los consejeros se reunieron en grupos de discusión pequeños y así debatían cada decisión para



lograr un consenso. El resultado fue que los grupos propusieron un curso de acción riesgoso, que cuando lo habían hecho aconsejando individualmente.

Los trabajos de Stoner dieron paso a otro fenómeno social interesante: la polarización grupal. Esta refiere la posición extrema que los grupos sociales, incluso al interior de un grupo normal, pueden tomar frente a sus decisiones, creencias o ideas iniciales. La polarización incrementa las creencias iniciales de los miembros de un grupo (Barra, 1998). Como aclaran Dose y Moscovici (como se citó en Vivas et al., 2009): en la polarización: “las decisiones del grupo tienden a aproximarse a uno de los polos del extremo de las opiniones y de los juicios que había previamente en el grupo” (p.46).

El pensamiento grupal también se ha estudiado y los psicólogos sociales se han preguntado cuáles son las mejores decisiones ¿las individuales o las grupales? Pues se ha dado la obviedad en aquello de que “cuatro ojos ven más que dos”. Janis (como se citó en Barra, 1998, p. 165) lo conceptúa como:

...modo de pensamiento en que se involucran las personas cuando la búsqueda de consenso llega a ser tan dominante en un grupo cohesivo que tiende a suprimir la evaluación realista de los cursos de acción alternativos. ...el término se refiere a un deterioro en la eficiencia mental, prueba de realidad, y juicios morales como un resultado de presiones grupales. (p.165)

Precisamente trabajos realizados por Janis (1972) refieren errores en la toma de decisiones del gobierno norteamericano en la invasión a la bahía de Cochinos en 1961, que se consideró un fracaso militar y político. Para Janis la respuesta está en el pensamiento grupal, que implica la confluencia del liderazgo, la cohesión grupal y la crisis, que pueden fusionar las decisiones grupales, aunque estas sean desconsideradas o irracionales. Janis identificó 8 síntomas del pensamiento grupal (Myers, 1991): la ilusión de invulnerabilidad, la racionalización, creencia firme en la moralidad grupal, visión estereotipada del oponente, presión de conformidad, autocensura, ilusión de unanimidad y los guardianes del pensamiento.

Atribución

En psicología social también se estudia la explicación que los individuos hacen de la conducta de sus semejantes. El por qué alguien actúa como lo hace ha sido central en el desarrollo de este campo de la psicología. La teoría de la atribución (Heider, 1958) procura explicar si la casualidad se debe a la persona o a la situación. Esta teoría sugiere que las personas pueden centrar sus interpretaciones del



comportamiento de otros desde las situaciones externas o desde sus disposiciones internas. Se ha llamado a esta perspectiva una psicología doméstica o ingenua. Heider es considerado el creador de esta postura, afirmando que se puede atribuir el comportamiento de otros por sus disposiciones internas; por ejemplo, un profesor puede interpretar el mal rendimiento de un estudiante quizás por la falta de motivación o capacidad del mismo (causas internas), o atribuirlo a la falta de apoyo de su familia o algunas dificultades socioeconómicas (causas externas). Así que, las fuerzas personales (internas) dependerían de la motivación y la capacidad; las fuerzas ambientales (externas) estarían sujetas a la dificultad de la tarea y la suerte.

Lee Ross (1977) con base a los resultados de varios experimentos llamó error fundamental de atribución al hecho o tendencia de subestimar la influencia de una situación y sobrestimar la influencia de la disposición, precisamente al observar e interpretar el comportamiento ajeno. También se da el error actor-observador donde las personas atribuyen lo que les ocurre a causas externas y lo que ocurre a otros mediante causas disposicionales o internas. Por su parte, el sesgo egoísta, que es de carácter motivacional, refiere que cuando alguien tiene éxito lo atribuye a su personalidad y ante el fracaso se atribuye a causas exteriores (Reeve, 1995).

La teoría de inferencia de correspondencia de Jones y Davis (como se citó en Hogg y Vaughan, 2010) sugiere que las personas hacen inferencias del comportamiento de otros sobre la base de un rasgo(s) previo. De una manera más estructurada, Kelley (1972) lleva la teoría de la atribución un poco más allá (a un modelo de covariación), siendo para este autor la explicación o interpretación de la conducta de otros, mediante tres eventos: por consenso, consistencia y distintividad; se basa en la dinámica de tres factores: la persona, el estímulo y la situación. Por consenso ocurre cuando se compara la reacción del sujeto con las respuestas de otros en esa situación; por consistencia según la manera que la persona ha respondido al estímulo en otras situaciones; y por distintividad según la persona responda a diversos estímulos.

Disonancia cognoscitiva

Mediante esta teoría se busca explicar el por qué las personas cambian sus cogniciones o pensamientos, como también las defienden a pesar de las contradicciones evidentes. El individuo en sociedad tiende a mantener la armonía y el equilibrio sobre los eventos de su vida diaria. Cuando no concuerda lo que el



individuo piensa con lo que realmente hace se produce un malestar psicológico (incongruencia). En un experimento clásico de Festinger y Carlsmith (como se citó en El Sahili, 2013) se solicitó a tres grupos de estudiantes que realizaran una tarea o actividad aburrida; los estudiantes del grupo 1 simplemente se retiraron luego de la actividad; los estudiantes del grupo 2 fueron detenidos por los experimentadores para que, a cambio de recibir un dólar, dijeran que la tarea fue divertida; a los estudiantes del tercer grupo se les pidió lo mismo, pero se les dio de a 20 dólares. Al interrogar una semana después a los tres grupos: los grupos 1 y 3 dijeron congruentemente que la tarea había sido tediosa; el grupo 2 admitió que fue divertida. La explicación es que en el caso del grupo 1 no se presentó disonancia, pues los participantes refirieron el tedio vivido; tampoco hubo disonancia en el tercer grupo bajo el pensamiento de que apenas 20 dólares es suficiente para mentir por una actividad aburrida. No obstante, quienes recibieron el dólar pensaron que el dinero era muy poco para que los investigadores quisieran distorsionar la verdad, en consecuencia, la tarea no estuvo tan aburrida. Esta disonancia generada hizo que reacomodara su forma de pensar y reevaluar la tarea.

Como explican Briñol et al. (2007): “el paradigma de la disonancia cognitiva supuso un importante cambio de perspectiva en relación con las teorías clásicas del aprendizaje al demostrar que los incentivos externos podían resultar contraproducentes para motivar a las personas, al menos en algunas circunstancias” (p.468). En la misma línea, Aronson y Mills (1959) descubrieron que las personas valoran más el grupo al que pertenecen cuanto peor lo pasan para poder formar parte de ese grupo.

Representaciones Sociales

El concepto de representaciones sociales (RS) es eje importante de la psicología social, impulsado por uno de sus pioneros Moscovici (1970) y con fuertes fundamentos en el planteamiento de Durkheim (2005) acerca de las representaciones colectivas. Las RS pueden ser concebidas como creencias compartidas. Se enfocan un poco más hacia el pasado porque los psicólogos sociales estudian su proceso de formación en la cultura o en determinados grupos sociales. Jodelet (1989) las concibe así:

Corresponden a una forma específica de conocimiento, el conocimiento ordinario, que es incluido en la categoría del sentido común y tiene como particularidad la de ser socialmente construido y compartido en el seno de diferentes grupos. Esta forma de conocimiento tiene una raíz y un objetivo práctico: apoyándose en la experiencia de las personas, sirve de grilla de



lectura de la realidad y de guía de acción en la vida práctica y cotidiana. En los campos profesionales, expresa la manera en que los actores se sitúan con relación a su actividad y a sus compañeros, así como frente a las normas y roles vigentes en el espacio de trabajo. (p.131)

Se comprenden, además, como los actos de pensamiento de un sujeto mediante los que entra en relación con un objeto; así, una RS estaría compuesta de tres aspectos: construcción selectiva, esquematización estructurante y naturalización (Petracci y Kornblit, 2007). La construcción selectiva refiere cómo se retiene o rechaza las informaciones que circulan sobre una teoría para poder apropiarla de una manera más social. La esquematización parte de la selectividad de los elementos informativos para configurar una imagen del objeto y así producir conceptos. La naturalización consiste en el estatus de evidencia que ha logrado el procesamiento de la información. Por ejemplo: se han hecho estudios sobre las RS del VIH/SIDA, de forma que los grupos sociales transforman los constructos técnicos para poder comprenderlos y apropiarlos socialmente mejor.

Estereotipos

El nombre deriva de la impresión resultante de un molde de plomo utilizado en imprentas (estereotipias). Lippman (1922) lo retoma para las ciencias sociales como “imágenes en nuestras cabezas”. Los estereotipos son categorías que reflejan la tendencia a pensar que personas o grupos, incluso cosas, comparten características o rasgos similares. La investigación sobre los estereotipos se ha centrado en: cómo se convierte en ayuda para la realidad explicar la realidad social; como creencias que comparten los grupos y como un mecanismo que ahorra energía.

En un estudio sobre la realidad de los estereotipos, Macrae, Hewstone y Griffiths (1993) llevaron a cabo un experimento en el que mostraron un video de una mujer hablando sobre su estilo de vida. A un grupo de participantes se les dijo que la mujer era peluquera, mientras que al otro se les indicó que era médica. Durante el video, que era el mismo para ambos grupos, la mujer mencionaba aspectos asociados con el estereotipo de las peluqueras (como su gusto por las discotecas o el uso de minifaldas) y características propias de un médico (como el interés por la política o asistir a la ópera). Los resultados mostraron que, cuando los participantes prestaban atención al video, recordaban mejor la información que no coincidía con el estereotipo asignado. Por ejemplo, quienes creían que la mujer era peluquera recordaban datos como su interés por la política, mientras que quienes pensaban que era médica recordaban aspectos



relacionados con las discotecas. Sin embargo, al realizar una tarea que requería mayor concentración y los distraía, los participantes tendían a recordar mejor la información que concordaba con el estereotipo. Esto sugiere que, al estar ocupados, las personas recurren a los estereotipos para ahorrar recursos cognitivos.

Los estereotipos cumplen diversas funciones, como se había mencionado arriba; también es posible precisar su simplicidad y rigidez mental; el nivel de legitimidad que suelen adquirir, aunque hayan cambiado las evidencias; también pueden adquirir connotaciones negativas con alto potencial emocional (Rodríguez Caamaño, 2001).

Liderazgo

Líder y liderazgo son términos importantes que han trascendido desde la psicología social, la sociología, la historia, la política, etc., hacia diversas áreas del conocimiento. En el caso del liderazgo se comprende como el proceso de influir. De una forma clásica, el liderazgo se ha dividido en tres manifestaciones genéricas: el liderazgo autoritario, el liderazgo democrático y el *laissez faire*; en el primer caso el líder determina toda la dinámica impuesta; el líder democrático comparte y somete a discusión la norma, los procedimientos; en el tercer caso es un liderazgo anárquico donde existe libertad completa para los sujetos con incidencias normativas menores (Vivas et al., 2009).

También se habla de enfoques del liderazgo, donde se conocen dos tendencias diferenciadoras, sin que sean las únicas, claro está; el enfoque situacional, mediante el que precisa la gestión del liderazgo según el contexto, la época, la oportunidad, con base a las necesidades del grupo social. El enfoque de rasgos ubica en las características del líder el nacimiento del proceso de influencia en cuestión. La tesis es que los líderes parecen tener o necesitan de ciertas características especiales.

Como sintetiza Barra (1998), un desafío fundamental del liderazgo es encontrar el equilibrio entre ejercer influencia y obtener poder, mientras se asegura la aceptación y el respaldo del grupo. Estas dos metas pueden entrar en conflicto en ocasiones. Una estrategia para abordar este dilema consiste en que el líder, al inicio, busque consolidar su posición mediante una actitud competitiva, mostrando sus capacidades y conocimientos al resto. Una vez que su rol y legitimidad están establecidos, puede adoptar un enfoque más relajado, centrándose en recuperar el apoyo y la aprobación que pudo haber disminuido durante el proceso de alcanzar el liderazgo.



CONCLUSIONES

El presente estudio aborda la psicología social como el estudio científico del comportamiento interpersonal y social, con énfasis en cómo los pensamientos, sentimientos y conductas individuales son influenciados por otros, ya sea de manera real o percibida. Esta disciplina utiliza principalmente investigaciones experimentales para poner a prueba sus hipótesis, lo que ha permitido construir un campo teórico y práctico muy sólido. Desde sus inicios, ha sido fundamental para comprender las dinámicas sociales, destacando su vigencia en contextos como la psicología jurídica, la salud, las organizaciones, la política y los estudios comunitarios.

Un eje central expuesto es la exploración de los constructos clásicos de la psicología social, como las actitudes, la influencia social, la cognición social, la disonancia cognitiva, los estereotipos, la atribución y el liderazgo. Cada uno de estos conceptos es clave para entender cómo los individuos se relacionan con los demás y cómo el entorno social influye en sus decisiones y comportamientos. Por ejemplo, el constructo de la cognición social abarca procesos mentales como los esquemas, las atribuciones y los estereotipos, los cuales pueden derivar en acciones positivas como el altruismo, o negativas, como la agresión.

Adicionalmente, el estudio de las actitudes y su relación con el comportamiento es otro punto importante. Aunque a menudo se espera que las actitudes predigan las acciones, investigaciones clásicas, como el experimento de LaPiere, han demostrado que esto no siempre es así. Este tipo de hallazgos subraya la importancia de factores contextuales en la relación entre actitudes y conducta. Asimismo, la influencia social se analiza a través de fenómenos como la conformidad, la obediencia y la condescendencia, mostrando cómo las personas modifican su comportamiento bajo la presión de grupos o figuras de autoridad, como evidenciaron los experimentos de Asch y Milgram.

Otro aspecto destacado es la teoría de la disonancia cognitiva, que explica cómo los individuos buscan reducir el malestar psicológico causado por la incongruencia entre sus creencias y sus acciones. Este concepto es crucial para comprender cómo y por qué las personas ajustan su pensamiento frente a contradicciones. De manera complementaria, se abordan las representaciones sociales y los estereotipos como formas de conocimiento compartido que permiten a los individuos interpretar la realidad social, aunque muchas veces de manera simplificada y rígida. Los estereotipos, en particular, funcionan como



mecanismos que ahorran recursos cognitivos, pero pueden reforzar prejuicios y limitaciones en la percepción de otros.

Finalmente, se analiza el liderazgo como un proceso de influencia en grupos. Este concepto ha sido estudiado desde múltiples perspectivas, destacándose enfoques como el situacional, que subraya la importancia del contexto en la eficacia del líder, y el enfoque basado en los rasgos, que atribuye la capacidad de liderazgo a características personales. Se exploran también los desafíos inherentes al liderazgo, como equilibrar la obtención de poder con la aceptación grupal, para lo cual se sugiere una estrategia progresiva que permita consolidar la posición del líder mientras se fortalece el apoyo del grupo.

En conclusión, la psicología social se presenta como un campo dinámico y en constante evolución, cuya relevancia persiste debido a los cambios sociales y organizacionales de la modernidad. Además, se enfatiza que, aunque los constructos abordados son ya clásicos, su estudio continúa proporcionando herramientas valiosas para entender y gestionar las relaciones humanas en contextos diversos. Además, se resalta la reciprocidad de las influencias sociales, evidenciando cómo los individuos impactan a sus semejantes y son impactados por ellos en una dinámica constante de interacción y adaptación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias, A. et al. (2012). *Psicología social aplicada*. España: Editorial Médica Panamericana.
- Aronson, E., & Mills, J. M. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59(2), 259-263. <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2Fh0047195>
- Aronson, E., Wilson, T. D., & Akert, R. M. (2018). *Psicología social* (9.ª ed.). Pearson Educación.
- Barón, R. y Byrne, D. (2005). *Psicología social*. México: Pearson Educación S. A.
- Baron, R. A., Byrne, D., & Branscombe, N. R. (2006). *Psicología social* (10.ª ed.). Pearson Educación.
- Barra, E. (1998). *Psicología social*. Chile: Universidad de Concepción.
- Briñol, P., Falces, C. y Becerra, A. (2007). *Actitudes*. En *Psicología social*. pp. 457-490 España: McGraw - Hill/ Interamericana de España, S. A. U.
- Brown, R. (2000). *Group processes: Dynamics within and between groups* (2nd ed.). Blackwell.



- Durkheim, É. (2005). *Las formas elementales de la vida religiosa* (J. Morales Muñiz, Trad.). Alianza Editorial.
- El Sahili González, L. (2013). *Psicología social*. México: Editorial Helénica S. A.
- Feldman, R. (1997). *Psicología con aplicaciones para Iberoamérica*. México: Editorial McGraw Hill.
- Gaviria, E. et al. (2012). *Introducción a la psicología social*. España: UNED. Sanz y Torres S. L.
- Hogg, M. y Vaughan, G. (2010). *Psicología social*. España: Editorial Médica Panamericana.
- Jodelet, Denise, & Balduzzi, María Matilde. (2011). Aportes del enfoque de las representaciones sociales al campo de la educación. *Espacios en blanco. Serie indagaciones*, 21(1), 133-154.
http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1515-94852011000100006&lng=es&tlng=es.
- Kornblit, A. (2007). *Metodologías cualitativas: modelos y procedimientos de análisis*. Argentina: Biblos.
- Lippmann, W. (1922). *Public Opinion*. Harcourt, Brace & Co.
https://openlibrary.org/works/OL42346W/Public_opinion
- Macrae, C. N., Hewstone, M. y Griffiths, R. J. (1993): Processing loads and memory for stereotype-based information. *European Journal of Social Psychology*, 23, 77-87.
<https://abdn.elsevierpure.com/en/publications/processing-load-and-memory-for-stereotype-based-information>
- Morales, J. at al. (2007). *Psicología social*. España: McGraw - Hill/ Interamericana de España, S. A. U.
- Morris, Ch. y Maisto, A. (2009). *Psicología*. México: Pearson Educación.
- Moscovici, S. (1970). *La psicología social de las representaciones sociales*. Editorial Universitaria.
- Myers, D. (1991). *Psicología social*. España: Editorial Médica Panamericana.
- Myers, D. G., & Twenge, J. M. (2019). *Psicología social* (13.^a ed.). McGraw-Hill.
- Reeve, J. (1995). *Motivación y emoción*. España: Editorial McGraw Hill.
- Rodríguez, M. J. (2001). *Temas de sociología*. España: Huerga y Fierro Editores.
- Vivas, P. et al. (2009). *Dinámicas de grupos*. España: UOC.
- Whittaker, J. y Whittaker, S. (1985). *Psicología con adaptaciones para Iberoamérica*. México: Nueva Editorial Interamericana.



