VALORES ÉTICOS

INFLUENCIA SOCIAL

 Ya desde la Grecia clásica el estudio del hombre ha pasado por la consideración de que somos animales sociales. Aristóteles, en el siglo IV a.C. afirmaba lo siguiente:

«De todo esto es evidente que la ciudad es una de las cosas naturales, y que el hombre es por naturaleza un animal social, y que el insocial por naturaleza y no por azar es o un ser inferior o un ser superior al hombre». *Política* , I. 1253a 9-10.

 Dicho de otra forma: el hombre solo llega a ser tal cuando es criado dentro de una comunidad que le educa y enseña. Primero le enseña conductas, reglas, normas, etc., dentro de la familia, para pasar a enseñarle mismas conductas en sociedad, y todo ello lo hace a través del lenguaje. La causa es que solo el humano tiene *logos*, es decir, racionalidad. Y solo el ser humano es capaz de que ese *logos* circule y se comparta –enseñe– en dia-*logos*. El «diálogo», en efecto, es el logos que va y viene de uno a otro. Y así, en ese diálogo que aprendemos, en ese lenguaje, nace la sociedad, lo que Aristóteles llamaba el *zoon politikon*, el «animal político» o «animal social».

 En esta unidad estudiaremos cómo el individuo se ve condicionado y afectado por la sociedad a la hora de tomar decisiones, actitudes y juicios.

Los grupos y el individuo

 El *grupo* es un conjunto de dos o más personas que interactúan. Si no hay interacción, no hay efecto grupo. Desde el momento en que hay grupo, los miembros del mismo son conscientes de la presencia del otro, se atienden de alguna manera y aceptan que la relación conlleva cierta continuidad.

 «Las personas que te empujan en una calle atestada de una ciudad no constituyen un grupo del cual serías un miembro, a no ser que sucediera algo que las obligara a detenerse y se prestaran mutuamente atención. Si, por ejemplo, vieras de repente a un individuo a punto de saltar al vacío desde lo alto de un edificio y junto a algún otro transeúnte se detuvieran a observarle, ayudarle o a animarlo a saltar, desde este momento formarían parte de un grupo» *Papalia*, pág. 379.

 El *rol* son un conjunto de comportamientos previsibles y esperados por la posición que se ocupa dentro de un grupo. Por ejemplo, al entrar el profesor en clase, se espera que los alumnos se sienten y aguarden que dé comienzo la lección, mientras que del profesor se espera que la inicie en un breve periodo de tiempo. Son normas bien definidas que nos apuntan a cómo nos debemos comportar.

 Estos roles pueden cambiar de una sociedad a otra. Mira estos casos.

1.- [Quince gestos con diferentes significados según el país](https://www.europapress.es/desconecta/curiosity/noticia-15-gestos-diferentes-significados-otros-paises-20150514080824.html).

2.- Cruzar la puerta: Barak y Arafat. [Vídeo 1](https://www.youtube.com/watch?v=dLlZzzaxFLY) + [Web comentándolo](https://juandediosorozco.es/2019/09/18/primero-los-monaguillos-despues-el-cura/).

3.- Experimento de la cárcel de Stanford, de Philip Zimbardo.

4.- **EJERCICIO**: comenta los roles a los que te sujetas a lo largo del día –como alumno, hijo, hermano, jugador…– y qué conductas conllevan específicas.

 Para que se vea la importancia de los grupos y de los roles en las decisiones y actitudes de los individuos, vamos a acudir a un famoso experimento, el de Salomon Asch. «Se les pidió a unos estudiantes universitarios que participaran en experimentos sobre percepción. Cada individuo se sentó en torno a una mesa con un grupo de *siete cómplices*, que le eran presentados como sujetos experimentales, aunque en realidad colaboraban *con* el experimentador. A todos los “sujetos” se les mostraron tarjetas con figuras y se les formuló un problema sencillo. Los cómplices emitían su respuesta con anterioridad a la del “sujeto ingenuo”. Todos los participantes debían dar su respuesta en voz alta ante el grupo completo.

En algunas pruebas los cómplices respondían correctamente, mientras que en otras daban una respuesta equivocada, contradiciendo claramente lo que el sujeto tenía ante sus ojos. Pues bien, aproximadamente uno de cada tres “sujetos ingenuos” se conformaron, es decir, siguieron a la mayoría, cambiando su opinión como respuesta a la presión que sintieron por parte de los demás componentes del grupo. En conjunto, tres de cada cuatro sujetos dieron la respuesta incorrecta, conformándose por lo menos una vez. (…) Se pusieron de manifiesto diferencias extremas entre individuos. Los que se mantuvieron *independientes* diferían entre sí, unos mostrando confianza en su propio juicio, algunos actuando reservadamente y otros tensos y dudosos, pero decididos a hacerlo lo mejor posible. Entre los sujetos *complacientes*, algunos no advertían cómo habían sido influidos por la mayoría y otros, aun sabiendo que no estaban en lo cierto, no querían parecer diferentes a los demás. Sin embargo, el subgrupo más grande de los complacientes acabó dudando de la evidencia de sus propios sentidos» *Papalia,* pág. 382.

1.- [Vídeo experimento Salomon Asch](https://www.youtube.com/watch?v=ByQEwyhJCKI).

2.- **EJERCICIO**: comenta algún caso que hayas experimentado, en primera o tercera persona, una situación como la relatada en este experimento.

3.- **EJERCICIO**: comenta si crees que te ves capaz de enfrentarte a la conformidad de grupo para sostener tu propio juicio. ¿Cómo crees que hubieras reaccionado si hubieses estado dentro del experimento?

 Como vemos, la conformidad con el grupo puede llegar a ser peligrosa pues puede desviar nuestros juicios. Sin embargo, es importante confiar en el grupo y en sus decisiones –cuando los peatones se ponen a cruzar el paso de cebra, asumes sin mirar que se ha puesto en verde, o cuando los conductores frenan en un semáforo, asumes que se ha puesto en rojo–. Entonces, esta conformidad que habitualmente es importante en nuestras vidas para saber qué esperar, puede llegar a ser perniciosa. Cómo evitar el peligro. Estas técnicas pueden ser de ayuda:

1. Alertar a los miembros del grupo de los peligros del pensamiento grupal.
2. Dejar que el líder se mantenga imparcial.
3. Instruir a todos para que expresen sus objeciones y dudas.
4. Asignar a uno o más miembros del grupo el rol de abogado del diablo, to-
mando un punto de vista opuesto.
5. Ocasionalmente subdividir el grupo en subgrupos que se reúnen separadamente.
6. Prestar atención a todas las iniciativas de quien no está de acuerdo con nuestra
opinión.
7. Convocar una reunión de “segunda oportunidad” para reevaluar la primera
decisión.
8. Invitar a expertos externos para que acudan a poner en tela de juicio los puntos
de vista del grupo.
9. Estimular a los miembros del grupo para que sondeen la opinión de asesores de confianza.
10. Tener a varios grupos independientes trabajando al mismo tiempo sobre el mismo tema.

 Como vimos en el experimento de la cárcel de Stanford, los roles que se asumen conllevan aceptar unas conductas que en la mayoría de los casos implican una obediencia a alguna autoridad. El alumno ha de obedecer al profesor, el profesor a la dirección, la dirección a la Consejería, la Consejería al Ministerio, etc. La misma persona, dependiendo del lugar donde caiga, adoptará una conducta específica para con el resto que dependerá del lugar que ocupa en la cadena. Como ejemplo, este fragmento de la película de *Los increíbles*.

1.- [Vídeo de Los increíbles: Bob en la oficina](https://www.youtube.com/watch?v=LR4XQKmFJQA).

2.- **EJERCICIO**: piensa en ti y comenta cómo te comportas cuando estás con distintas personas en función de los roles que juegas y juegan –amigos, profesores, director, padres…–.

 En 1963 se llevó a cabo uno de los experimentos más famosos de la historia, el experimento de Stanley Milgram, donde individuos anónimos terminaron por ser, en cuestión de minutos, torturadores. Veamos el vídeo de lo ocurrido.

1.- [Experimento de Milgram](https://www.youtube.com/watch?v=iUFN1eX2s6Q&feature=emb_title).

 Estos fueron los resultados: «De los 40 individuos, de una amplia gama de profesiones que constituyen la primera ronda, 26 (dos de cada tres) obedecieron las órdenes y siguieron dando descargas al voltaje más alto posible. Solamente 14 se rebelaron como respuesta a las protestas del “estudiante”. Milgram (1974) insistió con más experimentos, introduciendo variaciones, hasta llegar casi a los 1 000 participantes adultos. Los resultados fueron básicamente los mismos: una alta proporción de individuos, muchos de los cuales desaprobaban las “técnicas de enseñanza” que se “estudiaban” en el experimento y, a pesar de que se sentían preocupados por su propio papel en el mismo, obedecían las órdenes administrando a una persona inocente lo que ellos pensaban que eran descargas dolorosas (…). Los individuos se comportaban de forma diferente en condiciones diferentes. Los que estaban en la misma habitación que la víctima estaban mucho más dispuestos a desobedecer las órdenes (60 por ciento lo hicieron) y quienes tenían que colocar la mano de la víctima en la placa de descarga todavía se mostraban más dispuestos a resistir (70 por ciento desafiaron las órdenes). Por otra parte, cuanto más cerca estaba el individuo investigador, más obediente era: la obedienciaera tres veces mayor cuando el investigador se hallaba en la misma habitación que cuando daba las órdenes por teléfono» *Papalia*, pág. 384.

**EJERCICIO**: comenta algún episodio que hayas vivido o visto que tenga alguna similitud con el experimento de Milgram, ya sea un profesor que manda algo injusto y algún alumno lo ejecuta a otro, algún amigo que haya hecho algo malo por obediencia a la autoridad, etc. Haz una valoración del mismo teniendo en cuenta todo lo explicado hasta ahora.

Altruismo.

Definimos el altruismo como la «tendencia a procurar el bien de las personas de manera desinteresada, incluso a costa del interés propio». Pongamos el ejemplo del vídeo siguiente. En él vemos a un hombre que se cae a las vías del metro de Madrid y a una multitud de viandantes que lo ven. Estudiaremos las condiciones que la psicología conoce por las cuales alguien saltaría a ayudarle.

Vídeo: [héroe del metro](https://www.youtube.com/watch?v=27UkDlFiuNE&feature=emb_title).

Factores del altruismo:

1. Reconocimiento de que hay una emergencia. En distintos experimentos se ha probado que cuando el sujeto está solo y ve, por ejemplo, que la habitación empieza a tener humo, tiende a avisar del hecho, pero si hay más gente lo ignora pensando que ya habría avisado otro de ser importante.
2. Número de personas: cuando hay otros «rescatadores» potenciales es menos probable que alguno ayude en la emergencia. Si es una verdadera crisis, ¿por qué no hay nadie ayudando?… además, otro lo puede hacer, ¿por qué habría de ser yo?… y aún más, si es una verdadera emergencia, ¿por qué nadie reacciona?
3. Apariencia de la víctima: una persona se desmaya en el metro; si lleva un perro es más probable que reciba atención que si lleva una botella en una bolsa de cartón; si simplemente se desmaya tiene más probabilidades de recibir atención que si se desmaya y sangra por la boca; si se desmaya y tiene una mancha de nacimiento tiene menos probabilidades de ser ayudado.
4. Prisas: las personas que tienen prisa tienden a no pararse a ayudar. «Esto fue descubierto en un estudio en el que estudiantes de teología ensayaban un discurso en un edificio y luego salían a grabarlo en otro. A unos se les dijo que iban a llegar tarde a la cita para grabar, a otros que iban a llegar a la hora y a otros que iban a llegar demasiado pronto. En el camino cada estudiante pasó junto a una persona tumbada en la puerta, con los ojos cerrados y la cabeza caída, y que tosía cuando el estudiante pasaba. Más de la mitad de los estudiantes, para los que aún era pronto para la cita, se pararon para ayudar, mientras que sólo uno de cada 10 de los que creían que llegaban tarde se pararon» *Papalia*, pág 390.

Vídeo: [Experimento del bullying](https://www.youtube.com/watch?v=QVXyroTwnnc&feature=emb_title) universidad.

Vídeo: [Experimento del bullying](https://www.youtube.com/watch?v=PkiI_sVN0uc&feature=emb_title) escuela.

Altruismo: ¿hereditario o aprendido?

 Aunque la psicología no ha abandonado la idea de que haya ciertas diferencias en la tendencia al altruismo entre los bebés y los niños, los estudios apuntan a que entre el primer y el tercer año estas se acentúan o no en función de la educación que reciben de los padres. De hecho, a partir de los siete años ya no hay cambios significativos en la cantidad de comportamientos altruistas en los niños.

 Un niño tenderá a ser tanto más altruista cuanto más lo sean sus padres. El aprendizaje es visual desde el ejemplo que recibe de sus padres. No tiene sentido, entonces, esa frase que dice «haz lo que yo te diga, no lo que yo haga», pues el niño, dicen los experimentos, tienen a repetir, no lo que se le dice, sino lo que ve. La calidez y la emotividad de los padres es fundamental: si el hijo muerde a un amigo porque le ha quitado un juguete, reaccionan con mayor asombro y fijan la experiencia con mayor intensidad si el padre/madre muestra empatía y emoción que si simplemente informa del daño. Causa más impresión y aprendizaje ver al padre exclamar «¡¿qué le has hecho a Luis?! Pobre», que escuchar «morder no está bien».

 Por otro lado, sabemos que cuando estamos felices tendemos con mayor frecuencia a ayudar al prójimo. También sabemos que ayudar crea cierta adicción y refuerza la conducta, como quien va a donar sangre una y otra vez sin obtener por ello recompensa alguna.

**EJERCICIO**: haz un listado de cinco cosas que hayas hecho últimamente de forma altruista y comenta cuál crees tú que es la causa que te ha llevado a hacerlas. Haz ahora una lista de cinco cosas que hayan hecho por ti altruistamente y comenta cuál crees que es la causa de las mismas. Finalmente, comenta cómo te has sentido en ambos casos.

**PELÍCULA y EJERCICIO**: vemos *Pay It Forward* (*Cadena de favores*, Mimi Leder, 2000) y respondemos.

1. ¿Por qué le regalan un coche al periodista? ¿Cómo reacciona el periodista?
2. El Sr. Eugene (el profesor) les dice a sus alumnos que no se debe llegar tarde a clase el primer día de clase, ¿por qué? ¿Qué significado tiene?
3. El profesor les pregunta a sus alumnos qué significa el mundo para ellos. Ante la falta de aportación de ideas… ¿Qué les pide?
4. Según Trevor, ¿qué espera el mundo de él?
5. Los alumnos no puede conducir, votar…ni siquiera ir al baño sin permiso del profesor, pero eso siempre será así. Un día serán libres. ¿Qué es la libertad para ti?
6. El señor Eugene les pregunta a sus alumnos qué ocurrirá si no están listos para ser libres, si no les gusta el mundo, si éste resulta ser una gran decepción. ¿Qué clase de proyecto les pide a sus alumnos?
7. ¿Qué enfermedad padece la madre de Trevor?
8. ¿Con quién empieza Trevor su proyecto de cadena de favores? ¿Por qué escoge a esa persona?
9. Trevor presenta su proyecto en clase. Explica en qué consiste el trabajo de Trevor y responde: ¿qué le parece a sus compañeros? ¿Y a ti?
10. ¿Qué haríais vosotros para cambiar el mundo?
11. ¿A qué personas termina ayudando Trevor? ¿Alguna de esas personas continúa con la cadena de favores? ¿Cómo lo hacen?
12. ¿Tú eres altruista?
13. Reflexiona sobre lo que Trevor le dice al periodista cuando lo entrevista: “creo que hay personas que tienen miedo… el mundo es duro para los que se dan por vencidos. Hay que cuidar más a la gente, quererla y protegerla.” ¿Estás de acuerdo? ¿Por qué?