

MANIFESTACIONES DE LA CONDUCTA SOCIAL

Los seres humanos somos entidades bio-psico-sociales, lo que quiere decir que en cada uno de nosotros coexisten componentes de índole biológico, psicológico y social. En lo que respecta al comportamiento social, este será el resultado de la fusión entre las características genéticas (ADN) y los factores del medio ambiente que rodean a los individuos.

Sin embargo, a la práctica no podemos separar un elemento del otro para estudiarlos de manera separada. Lo cierto es que aunque cada persona sea algo aparentemente aislado, todos nos definimos por el comportamiento social.

¿Qué es el comportamiento social?

Para entender un tema tan complejo como el comportamiento social, es necesario dar un repaso a algunas de las teorías principales. De esta manera podremos familiarizarnos con el tema.

Desde la antigüedad, filósofos tan relevantes en el pensamiento occidental como Aristóteles, ya vislumbraron la importancia del comportamiento social y de la sociedad para la vida de las personas. Para el polímata, el ser humano era un animal social cuyas acciones individuales eran inseparables de las sociales, pues es en la sociedad donde las personas nos formamos moralmente, siendo ciudadanos y relacionándonos con el entorno.

A partir de estas ideas podemos esbozar una definición sencilla de lo que es el comportamiento social: el conjunto de disposiciones conductuales en los que hay una gran influencia de las interacciones sociales.

Como lo hemos visto antes, se trata de un tema complejo, así que lo mejor es conocer las teorías más relevantes sobre el comportamiento social para que conozcas cómo pueden actuar las personas que te rodean a diario.

Principales teorías

Las teorías del comportamiento social más importantes son las siguientes.

1. Teoría de la influencia social

La influencia social es un proceso psicológico social en el cual uno o varios sujetos influyen en el comportamiento de los demás. En este proceso se tienen en cuenta factores como la persuasión, la conformidad social, la aceptación social y la obediencia social.

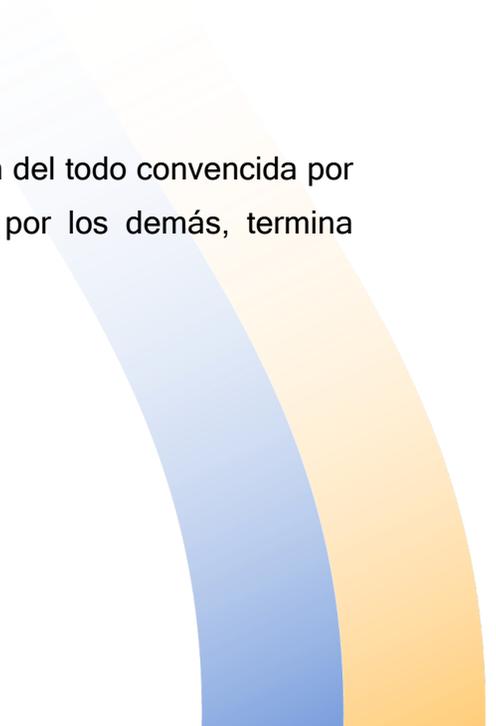
Por ejemplo, en la actualidad es común ver cómo en las redes sociales los denominados “influencers” influyen de manera significativa en el comportamiento social, sobre todo en los adolescentes. Dicha influencia puede ser de dos tipos:

Influencia informativa

Sucede cuando una persona cambia de pensamiento o comportamiento porque cree que la postura del otro es más correcta que la propia. Esto quiere decir que hay un proceso de conversión.

Influencia normativa

A diferencia de la informativa, se da cuando una persona no está del todo convencida por la postura del otro, y sin embargo, por querer ser aceptada por los demás, termina actuando en contra de sus propias creencias.



2. Teoría del condicionamiento clásico

Iván Pávlov afirma que a un estímulo le corresponde una respuesta innata, pero sostiene que si ese estímulo es asociado a otros eventos, podemos obtener un comportamiento diferente. Según Pávlov, a través de estímulos inducidos se pueden cambiar las conductas de las personas.

De aquí es principalmente de donde se nutre el marketing. Por ejemplo, si en una campaña publicitaria el producto es asociado a un estímulo agradable para las personas (sonrisas, playas, belleza) esto se verá traducido en una mayor cantidad de ventas.

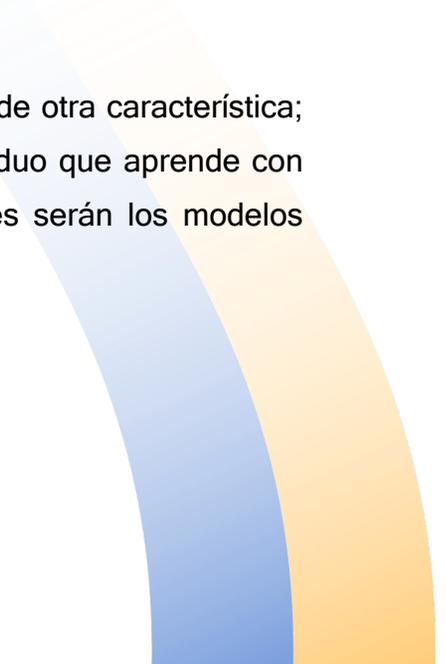
3. Teoría del condicionamiento operante

Desarrollada por B. F. Skinner, el condicionamiento operante es una manera de aprendizaje a base de recompensas y castigos. Este tipo de condicionamiento sostiene que si la conducta trae consigo una consecuencia, ya sea de premio o castigo, la consecuencia de nuestra conducta nos llevará al aprendizaje.

Este tipo de condicionamiento se estudia frecuentemente durante el aprendizaje en edades tempranas del desarrollo (la infancia), pero es capaz de explicar muchas otras conductas.

4. Teoría del aprendizaje vicario

En el aprendizaje vicario (aprendizaje por imitación), el refuerzo es de otra característica; se enfoca principalmente a procesos imitativos cognitivos del individuo que aprende con una figura modelo. En los primeros años, los padres y educadores serán los modelos básicos a imitar.



El concepto lo propuso el psicólogo Albert Bandura en su Teoría del aprendizaje social en 1977. Lo que propone es que no todo el aprendizaje se logra experimentando personalmente las acciones.

5. Teoría sociocultural

La teoría sociocultural de Vygotsky hace énfasis en la interacción de los jóvenes con el entorno que los rodea, entendiendo al desarrollo cognoscitivo como el resultado de un proceso multicausal.

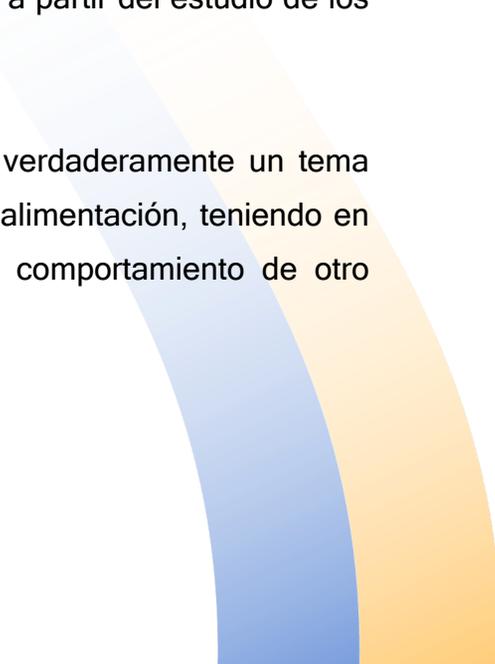
Las actividades que realizan de forma conjunta brindan a los niños la posibilidad de internalizar las formas de pensamiento y comportamiento de la sociedad donde se encuentran, adaptándolas como propias.

La colectividad y las masas

El estudio de la psicología de las masas inicialmente proviene de la tradición psicoanalítica. Lo que buscaba era incrementar la influencia de las acciones de grandes grupos sobre la persona aislada; es decir, sobre la identidad de esta, y entender cómo esas acciones influyen en movimientos culturales y de otras índoles.

Sin embargo, durante el siglo XX tanto el conductismo como la corriente cognitivo-conductual empezaron a explicar esta parte de la vida humana, a partir del estudio de los estímulos y las respuestas operativizadas mediante registros.

Como hemos visto hasta ahora, el comportamiento social es verdaderamente un tema bastante profundo donde hay diversidad de relaciones de retroalimentación, teniendo en cuenta que el comportamiento de un individuo influye en el comportamiento de otro conformando así un efecto colateral.



En conclusión

Queda claro que entender el comportamiento social de una manera exacta no es más que una utopía, quizás debido a que en sociedad somos más impredecibles que de forma individual. Sin embargo, el factor social debe ser tenido muy en cuenta en cualquier análisis del comportamiento.

Referencias:

Bandura, A. (1986). Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Englewood Cliffs, NJ. Prentice-Hall.

Pavlov, I. P. (1927). Conditioned Reflexes: An Investigation of the Physiological Activity of the Cerebral Cortex. Translated and Edited by G. V. Anrep. Londres. Oxford University Press. p. 142.