

Comunicación interpersonal e interacción Social **RELACIONES SOCIALES**

Lectura complementaria:

Wiemann, J. y Giles, H. (1993). **La comunicación interpersonal**. En: Hewstone, M. y otros: Introducción a la Psicología Social. Una perspectiva europea. Págs. 201-244. Barcelona: Ariel.

Relaciones sociales

Es una rama de la psicología social que unifica el estudio de:

- la amistad
- la atracción interpersonal
- el matrimonio y la familia
- relaciones padres-hijos

El mayor volumen de investigaciones se produce en los Estados Unidos.

La iniciativa de desarrollo de este campo de estudio surge en Gran Bretaña.

Principal revista especializada:

- *Journal of Social and Personal Relationships.*

Relaciones sociales

Métodos de investigación

Los diversos aspectos de las relaciones sociales pueden medirse utilizando métodos objetivos y subjetivos.

- Cuestionarios
- Escalas de valoración
- Escalas de autoinforme
- Medidas fisiológicas en laboratorio.
- Observación de secuencias de interacción.
- Observación en laboratorio y observaciones de campo.

Técnicas de análisis:

- Análisis factorial
- Análisis causal y *path analysis*.

Relaciones sociales

Cuestiones analizadas

Análisis entre grupos e intragrupo.

- Formación y debilitamiento de las relaciones.
- Papel de las variables de personalidad (por ej., la semejanza).
- Efectos de las relaciones sobre la salud y el bienestar.
- Comparación de características de distintas clases de relación (trabajo, matrimonio, amigos...)
- La proximidad
- El refuerzo
- El atractivo físico.
- Satisfacción con las relaciones.
- El conflicto
- La intimidad
- Las emociones
- Forma de concebir las relaciones
- Reglas

Relaciones sociales

Teorías

BIOLÓGICAS

Proviene de la aplicación de las teorías evolucionistas (*sociobiología*), sugiriendo que:

- *las relaciones paternofiliales, fraternales y de parentesco a otros niveles adquieren su fuerza característica debido a un impulso biológico a contribuir a la supervivencia de los genes, y por tanto a mirar por aquellos que comparten los mismos genes (Alexander, 1979).*

Las instituciones sociales como la familia se perpetúan porque proporcionan satisfacción de necesidades biológicas y supervivencia de la especie.

Relaciones sociales

Teorías

REFUERZO Y SATISFACCIÓN DE NECESIDADES

- Se basan en que la gente prefiere a los que de una u otra manera les resultan reforzantes.
- Motivaciones sociales que actúan como factor reforzante:
 - El amor o la atracción.
 - El sexo
 - El respeto o el estatus.
 - La información que da validez a las propias opiniones.
 - La ayuda tangible, dinero o bienes.
- Límites al refuerzo:
 - *Lazos de parentesco*: no se debilitan mucho con el tiempo y no dependen del refuerzo.
 - *Relaciones próximas*: Existe interés por el otro, y puede ser reforzante la recompensa sobre la otra persona.
 - El *interés por la equidad* de las recompensas.

Relaciones sociales

Teorías

TEORÍAS DEL INTERCAMBIO

Son desarrollos de la teoría del refuerzo.

Constituyen un modelo económico de las relaciones:

- Cada persona trata de aumentar al máximo sus recompensas y reducir al mínimo los costes.
- La atracción hacia la relación se produce en consonancia con lo anterior.

Operan en base a un principio de reciprocidad (de recompensas)

Sin embargo, la reciprocidad no siempre se produce (O'Connell, 1984):

- La gente se muestra reacia a pedir ayuda que luego no pueda corresponder.
- Los que son incapaces de devolver un favor pueden sufrir pérdida de autoestima.

Relaciones sociales

Crítica de la teoría del intercambio

En muchas relaciones la gente no parece estar tratando de aumentar al máximo sus ganancias a expensas de otros.

El interés por los parientes próximos depende de procesos diferentes:

Según Clark y Mills (1979), los actos positivos (ej. regalos) no deberían estar ligados a ningún tipo de reciprocidad, siendo considerados como signos altruistas de amor.

Según Murstein, MacDonald y Cerreto (1977), sólo los matrimonios infelices piensan en términos de intercambio de recompensas.

Relaciones sociales

Teorías

EQUIDAD Y JUSTICIA

- Basadas en el deseo de la gente de recibir recompensas proporcionales a sus aportaciones:
 - Esfuerzo
 - Capacidad
 - Belleza
 - Amabilidad
- Si no existe equidad, la gente se sentirá descontenta y será más probable que abandone la relación.
- Hatfield, Utne y Traupmann (1979) obtuvieron pruebas de parejas americanas recién casadas en favor de la hipótesis de que la mayor satisfacción sobre la relación se daría en este orden:
 - cónyuges que perciben una igualdad de beneficios en la relación.
 - cónyuges que se sienten excesivamente beneficiados con respecto al otro.
 - cónyuges que se sienten en inferioridad de condiciones en cuanto a los beneficios obtenidos del matrimonio.

Relaciones sociales

Crítica a la teoría de la equidad y justicia

Murstein, MacDonald y Cerreto (1977) encontraron que la preocupación por el intercambio correlacionaba negativamente con el equilibrio en la relación matrimonial.

Lujansky y Mikula (1983) no encontraron ningún efecto de la equidad en la fuerza o la duración de las relaciones románticas.

En las relaciones íntimas, la gente no piensa en absoluto en términos de recompensas o costes (hasta que empiezan a sentirse insatisfechos en la relación).

Relaciones sociales

Teorías

TEORÍAS COGNITIVAS

Se interesan por la forma en que una persona interpreta la conducta de otra.

La teoría cognitiva más influyente ha sido la teoría de la atribución.

En un conflicto de pareja, tiende a darse una culpabilización mutua, atribuyéndose la conducta de cada uno a características personales -como el egoísmo- (Orvis, Kelley y Butler, 1976).

Tras una separación matrimonial las personas tienden a buscar una explicación, en parte para protegerse de un reconocimiento del propio fracaso (Harvey y otros, 1982).

Relaciones sociales

Teorías

LA SOCIALIZACIÓN Y LA CULTURA

Basadas en la influencia de la socialización a través de la imitación o el modelado.

- Los apegos establecidos tempranamente entre padres y hermanos resultan necesarios para otros apegos íntimos posteriores.
- La reproducción de las relaciones entre madre y bebé que se da posteriormente entre los amantes.
- Las mujeres son más expresivas emocionalmente que los hombres. Existen datos que prueban que las madres no fomentan esa expresividad en los bebés varones, sino todo lo contrario (Hall, 1984).

La familia es el medio donde se transmiten las ideas y reglas culturales sobre las relaciones, y donde se enseñan las habilidades para manejarlas (Argyle y Henderson, 1985).

Relaciones sociales

Teorías

SISTEMAS SOCIALES

Se refiere a las teorías que se ocupan de relaciones en las que hay más de dos personas implicadas:

- Familias
- Redes
- Culturas enteras

Los sistemas de relaciones son analizados atendiendo a las funciones que se cree que cumplen (satisfacción de las necesidades de los individuos).

Los sistemas se estructuran a base de reglas que van a regir las distintas relaciones sociales (personales, profesionales, legales, etc.):

- Reglas formales
- Reglas informales

Formación, mantenimiento y disolución de las relaciones

Etapas en la historia de las relaciones:

- Conocimiento
 - Atractivo físico
 - Frecuencia de interacción
 - Semejanza
 - Refuerzo
- Formación y consolidación
 - Desarrollo de la implicación
 - Trayectorias
- Debilitamiento y ruptura

Conocimiento

Atractivo físico

Incide en las salidas, elecciones de amistad, y en la consideración de menor culpabilidad en juicios simulados, el logro de trabajos, ayuda, etc.

Explicación:

- Viene dada por el *estereotipo del atractivo físico*, y su asociación con personas afectuosas, amables, interesantes, fuertes, sociables y altruistas.
- El proceso básico es que las personas atractivas parecen gozar de buena salud, y por eso quizá se las ve como biológicamente sanas.

Existe amplia evidencia empírica de que la correlación en niveles de atractivo físico es mayor para las parejas casadas que para las no casadas (Murstein y Christy, 1976).

Medida:

- Cálculo del promedio de valoraciones hechas por jueces en escalas de 7 puntos.

Conocimiento

Frecuencia de la interacción

La proximidad física y la frecuencia de interacción llevan a la elección de amigos.

La interacción frecuente puede también producir un mayor rechazo hacia una minoría (las relaciones se polarizan más).

Semejanza

Se ha probado que las personas con actitudes, creencias y valores semejantes tienen mayor probabilidad de hacerse amigos.

La similitud de valores proporciona apoyo social a los puntos de vista propios.

Refuerzo

La demostración de cooperación, ayuda, agrado mediante señales verbales o no verbales (ej. sonrisa o mirada) es especialmente eficaz como reforzante en el inicio de la relación.

La aplicación de los hallazgos es relevante en el entrenamiento de habilidades sociales de personas aisladas socialmente.

Formación y consolidación

Desarrollo de la implicación

Con la profundización en la relación, se produce:

- Mayores encuentros
- Participación conjunta en acciones
- Mayor número de conversaciones sobre ellos.
- Mayor implicación en la relación
- Mayor diálogo y variedad en los temas (nivel más profundo de confidencialidad).
- Crecimiento del *compromiso* (la intención de continuar la relación).

Rusbult (1980) postula que el compromiso depende de la cantidad de tiempo, esfuerzo, dinero y otros recursos aportados a la relación, incluyendo la propiedad compartida y los hijos.

Según la *teoría del intercambio*, el compromiso depende de cuestiones como: comprometer recursos irrecuperables, las recompensas y costes comparativos de las relaciones alternativas, y los costes del cambio (Kelley y otros, 1983).

Fuentes adicionales de compromiso son: una red social compartida, promesas públicas, privadas, etc.

Formación y consolidación

Trayectorias

Las relaciones se hacen más fuertes en variables como:

- Frecuencia de interacción
- Confidencialidad
- Intimidad sexual (en algunos casos)
- Afecto positivo
- Probabilidad percibida de matrimonio.

Houston y otros (1981) encuentran cuatro trayectorias distintas desde el amor al matrimonio. (ver gráfica).

Las trayectorias varían en cuanto a la forma:

- Arrebatada
- Acelerada
- Intermedia
- Prolongada

Debilitamiento y ruptura

El debilitamiento sigue la trayectoria inversa de la formación y consolidación:

- Reducción de la frecuencia de interacción y contacto.
- Reducción de la confidencialidad
- Reducción del afecto

Se debe a un aumento de conflicto en relación con las recompensas, o a la disponibilidad de alternativas más atractivas.

Estrategias:

- Gente mayor: separación gradual
- Gente joven: confrontación directa.

La ruptura varía con el tipo de relación (laboral, amistad, de pareja, etc.)

Componentes de las relaciones

Actividades.

Diferentes de acuerdo a si son:

Matrimoniales

Amigos

Compañeros de trabajo

Vecinos, etc.

La información sobre actividades implica contextos ambientales diferentes (casa, lugares públicos, etc.).

Metas y conflictos

Las bases motivacionales de las relaciones pueden explorarse analizando las metas y satisfacciones alcanzadas, y los conflictos.

Factores relacionados con la satisfacción (Argyle y Furnham, 1983):

Ayuda material e instrumental.

Apoyo social y emocional

Intereses comunes

Reglas

Los esposos, los hijos, los vecinos y las personas que mantienen relaciones profesionales están regidos por reglas.

Existen además muchas reglas informales ampliamente acatadas:

- Son conductas que se cree deberían o no deberían realizarse en cada relación.

Reglas analizadas por Argyle, Henderson y Furnham (1985):

- Unas subrayan el mantenimiento de la intimidad o la privacidad de otros (relaciones familiares, de amistad u otras de carácter íntimo)
- Otras subrayan la evitación de la intimidad o privacidad (relaciones de vecinos, compañeros de trabajo y otras relaciones menos estrechas).

Reglas (2)

La ruptura de relaciones es atribuída a la violación de ciertas reglas, especialmente las que se refieren a:

- la conducta reforzante
- las relaciones con terceras partes.

Los celos normalmente aparecen cuando el compañero en una relación se implica con una tercera persona.

- Unos individuos son más celosos que otros (ej. los que tienen baja autoestima).
- Los celos son mayores:
 - cuando la dependencia es elevada
 - cuando la tercera persona no agrada.
 - cuando la situación se atribuye a deficiencias en la relación original.

Reglas y amistad

(Argyle y Henderson, 1984)

- **Intercambio**

- Procurar pagar las deudas, devolver los favores o los cumplidos, por pequeños que sean.
- Compartir las noticias de éxito con el otro.
- Mostrar apoyo emocional.
- Ofrecer ayuda voluntariamente en momentos de necesidad.
- Esforzarse por hacer feliz al otro mientras se esté en su compañía.

- **Intimidad**

- Confiar el uno en el otro.

- **Coordinación**

- Respetar la vida privada
- No ser gruñón.

- **Terceros**

- No criticar al otro en público
- Defender a la otra persona en su ausencia.
- Guardar las confidencias
- Ser tolerante con los amigos del otro.
- No tener celos de otras amistades ni criticarlas.

Habilidades

Las habilidades requeridas para establecer una nueva relación incluyen:

- Una apertura gradual y recíproca al otro.

- Organización de ocasiones especiales para los encuentros.

- Ser suficientemente reforzante para el otro.

Para sostener una relación es necesario:

- Mantener alto el nivel de recompensas

- Evitar las fuentes normales de conflicto o hacerles frente.

En el matrimonio, donde existe un alto grado de conflicto, se requiere:

- habilidad en la negociación de los puntos de desacuerdo.

- habilidad para desviar las secuencias de interacción que hayan llevado a conflicto en situaciones anteriores.

Habilidades (2)

En las relaciones laborales:

Ciertos tipos de tratamiento de la gente dan como resultado una mayor productividad, u otros índices de eficacia.

Ejemplo: los supervisores de grupos de trabajo que utilizan la consideración y el estilo democrático-persuasivo.

Entrenamiento de habilidades sociales (EHS)

Entrenamiento para hacer amigos.

Entrenamiento para rendir mejor en las relaciones laborales.

Terapia matrimonial (*American behavioral marital therapy*). Énfasis en: Aumento de recompensas, comunicación más clara, contratos de negociación.

Otros componentes:

- Aprender mejores habilidades de interacción (comunicación verbal y no verbal)
- Manejar secuencias de interacción (negociación de desacuerdos)
- Aprender los hechos cotidianos sobre las relaciones y corregir ideas erróneas.
- Aprender las reglas informales de las relaciones.

Poder y roles

Poder es la capacidad de influir en la conducta de otro. Puede ser evaluado por observación o por autoinformes.

Fuentes de poder

La capacidad de recompensar o castigar.

La posesión de características valoradas.

La posesión de conocimientos de experto.

La posesión de habilidades de influencia social.

- El uso de emisiones verbales hábiles.
- El uso de señales no verbales apropiadas.

Roles

Esposas-maridos

Padres-hijos

Otras relaciones entre hermanos, primos, parientes políticos, etc.

Propiedades distintivas de algunas relaciones

Matrimonio

Elevado nivel de satisfacción

Elevado nivel de conflicto.

Se ha demostrado que los beneficios para la salud y la felicidad son en general grandes.

Hay elevada inversión de tiempo y compromiso.

La satisfacción varía con el ciclo vital de la familia.

Amistad

Menos intimidad que en el matrimonio.

Menos trabajo o responsabilidad compartida.

Intereses comunes.

Fuente de gran diversión y alegría, pero en menor medida lo son de ayuda seria.

Es la relación más importante para la gente joven antes de casarse.

Propiedades distintivas de algunas relaciones (2)

Compañeros de trabajo.

- Las relaciones son más fuertes:
 - Si el trabajo reúne a las personas físicamente.
 - Si tienen que cooperar en una tarea conjunta.
 - Si tienen el mismo estatus.
 - Si comparten un incentivo económico.
 - Si uno ayuda al otro.
- Son relaciones débiles y superficiales comparadas con las de amistad o el parentesco.
- Pueden dar lugar a amistad.

Parentesco

Principales parientes fuera de la familia nuclear: Padres, hijos mayores y los hermanos.

Son semejantes en intimidad a las relaciones de amistad, pero por lo demás son totalmente distintas.

La frecuencia de contacto, intereses compartidos y proximidad suelen ser menores que en la amistad.

Poco ocio compartido, pero más ayuda (económica, casos de necesidad, quedarse con niños, etc.).

Efectos de las relaciones

Felicidad

Existen numerosos estudios que demuestran que los que están casados, tienen amigos, etc. son más felices.

Ganar una relación produce alegría, perderla produce dolor.

No se sabe con claridad si los beneficios se deben al poder innato de las sonrisas y las miradas para activar los centros de placer, o a los beneficios de autoestima, la necesidad de ser amado, una necesidad de compañía, o algún otro proceso.

Salud mental

Hipótesis de la amortiguación: El apoyo social produce sus beneficios sólo en presencia de estrés.

Formas en que el apoyo social puede aliviar el dolor:

- Puede producir un efecto inmediato en el sistema del yo, elevando la autoestima y la confianza en uno mismo.
- Podría tener un impacto directo en las emociones, de forma que la interacción social genere un cierto afecto positivo, y así suprima la depresión y la ansiedad.
- Las tensiones externas pueden percibirse como menos estresantes, al saber que se dispone de ayuda y apoyo, de forma que pueda hacerse frente a los problemas.

Salud física

Se ha observado que la salud corporal, la recuperación de las operaciones y la esperanza de vida se ven influidas por la calidad de las relaciones de apoyo.