

Tema 4. La socialización



4.1 Introducción.

4.2 ¿Qué es la socialización?

4.3 La imitación.

4.3.1 El efecto de la observación de los modelos.

4.3.2 Los factores que afectan al aprendizaje por observación.

4.3.2.1 Las características del modelo.

4.3.2.2 Las características del observador.

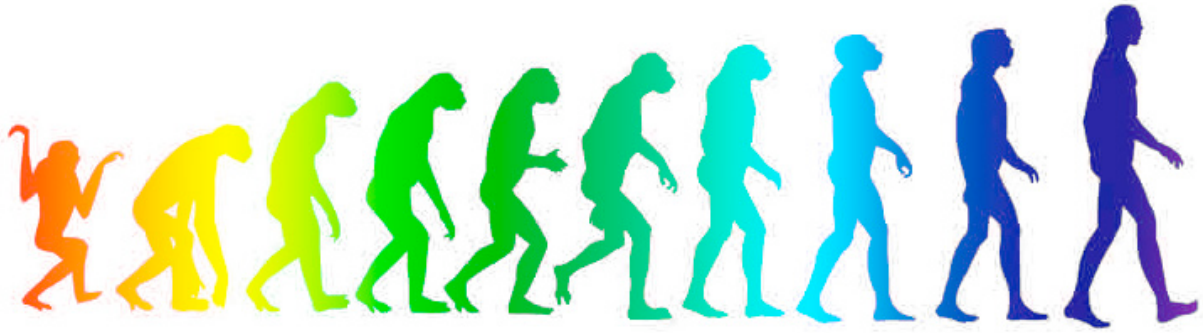
4.3.2.3 Las características de la situación.

4.3.2.4 Las características de la conducta.

4.4 Las agencias de socialización.

4.5 El control social.

4.6 Referencias del Tema 4.



4.1 Introducción

Los orígenes del hombre pueden situarse en un contexto inhóspito en el que unos seres vivos con unas características físicas similares o parecidas a los hombres actuales, presentaban bastantes de los rasgos propios de una típica desadaptación al medio: debilidad física, piel demasiado fina, falta de medios naturales de ataque y defensa, poca adecuación para una alimentación diversificada (carencia de incisivos punzantes, mandíbulas poco fuertes), insuficiente madurez psicomotora en los primeros años de vida, etc. En suma, de acuerdo con la lógica de las leyes de la naturaleza, una especie de este tipo parecía en principio claramente destinada a desaparecer.

¿Por qué ha podido sobrevivir, pues el hombre? Según diversos antropólogos (Harris, 1986), la posible explicación a esta pregunta es el carácter social del ser humano, lo que le ha permitido agruparse y desarrollar formas cada vez más complejas y perfectas de organización social, gracias a las cuales es capaz de defenderse y sobrevivir en un ambiente en principio inhóspito para él.

Las formas sociales de agregación cumplen indudablemente un papel adaptador. Los seres vivos se agrupan, entre otras cosas, para encontrar respuesta y soluciones a problemas con los que no es posible enfrentarse eficazmente de manera individual y aislada.

Para comprender la importancia que ha tenido la capacidad de adaptación en la historia de la evolución de las especies baste decir que en los más de tres mil millones de años en los que muy probablemente ha habido vida en la tierra han existido millones de especies animales y de todas estas especies solamente un 1% han logrado sobrevivir (Harris, 1986).

En este contexto general, pues, se entiende la importancia singular que adquiere el hecho de que sólo unas pocas especies hayan podido adaptarse al medio y sobrevivir, algunas precisamente merced a su sociabilidad. Y más aún, algunas especies, especialmente la nuestra, han podido desarrollarse, e incluso orientar su propia evolución, a partir de su condición social, de forma que esta condición ha llegado a convertirse, no sólo en requisito para la supervivencia, sino también en elemento decisivo en su propia conformación como especie.



4.2 ¿Qué es la socialización?

Varias son las definiciones que han sido dadas al concepto de socialización. Entre ellas, están las siguientes (Goode, 1983) (Llor, Abad, Gracia, & Nieto, 1995) (Ridruejo, 1996): *“Proceso mediante el cual se transmite al individuo, durante su desarrollo y maduración, el conocimiento de la cultura, sus reglas, normas y expectativas”*; *“Proceso por el que cualquier persona adquiere habilidades, roles, normas y valores sociales, así como patrones de personalidad”* (Goode, 1983) *“Proceso que dura toda la vida mediante el cual adquirimos los patrones de conducta que nos ayudan a interactuar con otras personas”*; (Llor et al., 1995) *“Proceso por medio del cual uno hace propias las normas del grupo, de tal modo que surge un yo distinto y único en este individuo”*; *“Proceso por el que la gente adopta códigos de conducta de su sociedad, logrando el respeto a sus propias reglas”*; *“Proceso por el cual el animal humano se convierte en ser humano y adquiere un yo, esto es adquiere identidad, ideales, valores y aspiraciones sociales”*; *“Proceso alterno de diferenciación e integración”*.

Aunque diferentes, todas las definiciones anteriormente citadas coinciden al afirmar que la socialización es un proceso, lo cual implica que la socialización no se produce en un momento determinado de la evolución del individuo, como por ejemplo durante la infancia, sino que a lo largo de su evolución el individuo va adquiriendo conocimientos y conductas que le permiten vivir en sociedad. Este aprendizaje de las normas sociales sólo es posible a través de la interacción social, mediante la cual se llega a conocer los valores, símbolos, normas, creencias, usos, costumbres, sanciones, etc. del grupo de personas con las que va a convivir.

La necesidad de interacción social para el adecuado desarrollo de la socialización ha sido reconocida hace años. Varios autores coinciden al afirmar que el desarrollo social empieza en el momento que nace un niño (Miller, 1982), (Liebert & Neale, 1984), (Beltrán, 1988), (Carrasco & Avia, 1988), (Iglesias de Ussel, 1988), (Llor et al., 1995), (Ridruejo, 1996). En este sentido se ha llegado a atestiguar que el individuo que carece de vínculos sociales no es susceptible de ser socializado. Los casos de niños totalmente aislados, también llamados “niños lobos”, es decir privados casi por completo de contacto con otras personas, lo revelan con claridad. Sin recibir influencias sociales el niño puede, a lo sumo, lograr cierto desarrollo físico, aunque muy deficiente. No basta, por lo tanto, que al niño se le suministre meras atenciones para su supervivencia física, necesita convivencia social, interacción, comunicación, afecto y contacto corporal. Sólo con ello es posible el desarrollo de la socialización.



La película *El pequeño salvaje* de Truffaut (1970) está basada en la verdadera historia del niño salvaje de L'Aveyron.

Con el fin de estudiar los efectos que sobre la socialización tienen la privación de interacción social H. Harlow y sus colaboradores en la Universidad de Wisconsin (1971) realizaron varios experimentos. Debido a la imposibilidad moral de efectuar una investigación de este tipo en humanos utilizaron como sujetos experimentales monos rhesus.

Uno de los experimentos de Harlow et al. consistió en sustituir a la madre de los monos por una estructura de madera o alambre (*Figura 1*). Fabricaron dos maniquíes, uno que denominaron "madre sustituta", consistente en una estructura de madera recubierta de goma espuma y forrada de felpa y otro hecho exclusivamente de alambre. La mitad de los monos obtenían leche de la "madre sustituta" y la otra mitad de la estructura de alambre, cuando se dejaba al mono lactante que fuera libremente a la "madre" que deseaba todos los monos elegían a la madre de felpa. Los que se veían obligados a tomar su alimento de la otra madre, permanecían all   el tiempo imprescindible para alimentarse, pero después volvían a trepar a la madre de felpa. Si algo asustaba al monito, también corría a buscar consuelo y protección en la madre que resultaba acogedora al tacto, no a la madre de alambre que le alimentaba. Dándole a elegir entre la madre que le daba alimento y la que le proporcionaba un estímulo agradable al tacto, el mono prefería claramente el estímulo táctil.

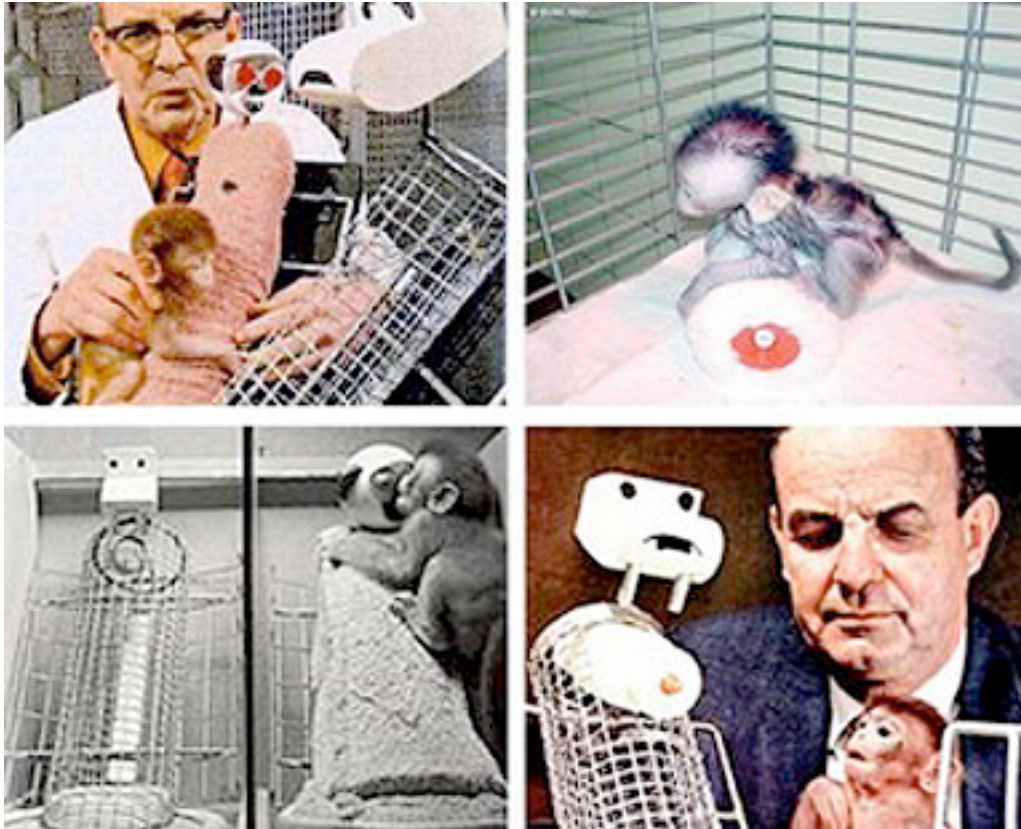


Figura 1.

Cuando comenzaron estos estudios pareció tan curioso como interesante que la preferencia del mono por su madre dependiera de un elemento táctil. Se prosiguió el experimento hasta que los monos se hicieron adultos, algunos solos y otros en parejas, con sus madres de felpa. En algunos aspectos, la madre de laboratorio podía parecer más satisfactoria que lo que hubiera sido una madre natural, se hallaba siempre disponible y nunca pegaba ni regañaba. Pero conforme los monos fueron creciendo, se hizo cada vez más patentes sus anomalías: eran asociales, agresivos, inadaptados e incapaces de aparearse al llegar a la madurez. En los pocos casos en que tal apareo fue posible mostraban un gran sadismo hacia sus crías, llegando a provocarles, en algunos casos la muerte.

En otro estudio se aisló a los pequeños monos rhesus recién nacidos dentro de un recinto de alambre inoxidable. En el recinto se mantuvo una temperatura agradable y se proporcionaron alimentos, agua y limpieza a control remoto. Aunque se atendía las necesidades físicas del pequeño mono, éste no tenía contacto alguno con otra criatura viviente, ni veía a ninguna. Algunos monos pequeños fueron sometidos durante tres meses a esta deficiencia social y otros grupos pasaron por ella durante lapsos de hasta 6 ó 12 meses.

Después del periodo de privación, cada uno era colocado diariamente en un cuarto de juegos con otros tres monos de su misma edad, dos de los cuales habían sido criados en forma normal mientras que otro había permanecido aislado. Los monos que habían sido criados por sus madres jugaban de forma normal, en cambio los que habían estado aislados se mostraban aterrorizados al enfrentarse a esta primera experiencia social. Los que habían estado aislados durante seis meses o más, el daño emocional fue permanente. Incluso después de seis meses de contacto social subsecuente, los monos aislados tenían dificultades para jugar con los controles, y aquellos que habían estado aislados doce meses mostraban una "lastimosa mezcla de apatía y terror".

Los resultados de los múltiples experimentos de Harlow eran bastante claros: la experiencia con la madre, los juegos y las travesuras con otros monos jóvenes, la disciplina impuesta por monos más viejos y fuertes era esencial para el desarrollo social de los monos. Los monos a los que se había privado rigurosamente de esta experiencia social no desarrollaban respuestas sociales adecuadas (Miller, 1982).

La socialización constituye un proceso crucial en el desarrollo del individuo, pero para que se produzca socialización el individuo no sólo debe adquirir conocimientos y conductas a través de su interacción social sino que es preciso también la interiorización (desarrollo moral) de motivos, normas y valores (Miller, 1982), (Liebert & Neale, 1984), (Beltrán, 1988), (Carrasco & Avia, 1988), (Iglesias de Ussel, 1988), (Llor et al., 1995), (Ridruejo, 1996) y la capacidad para llevar a cabo conductas adaptadas al grupo social donde vive (conducta prosocial). El desarrollo moral hace que, además de los posibles controles externos de la conducta, actúe también un control interno, según el cual el individuo considera que buena parte de las normas sociales son válidas. Los sistemas de control externo serían insuficientes si todos los sujetos decidieran obrar antisocialmente. La mayoría de las conductas prosociales se mantienen gracias al apoyo complementario de la moral del sujeto y los controles externos.

En definitiva, aprendizaje, interacción e interiorización dan como resultado la adaptación del individuo al grupo y, por consecuencia, la conformidad y la cohesión social. Pero la adaptación y conformidad del individuo con las normas del grupo no supone nunca una rígida uniformidad en el comportamiento. El individuo no es súbdito pasivo de la sociedad, también es agente activo y por consiguiente, no sólo está sujeto a normas, sino también es creador de las mismas (Iglesias de Ussel, 1988).



4.3 La imitación

Como he indicado anteriormente la socialización es un proceso de aprendizaje, lo cual implica que no es algo innato sino que debe ser aprendido. A través de estrategias de condicionamiento clásico e instrumental se pueden adquirir algunas conductas sociales. Por ejemplo, reforzando y castigando determinadas conductas podemos ir introduciendo, o eliminando, comportamientos sociales como: comer con el tenedor, dar la mano al saludar, mantener contacto ocular cuando nos están hablando, tirar la basura en la papelera, etc. Pero muchos comportamientos sociales no pueden ser explicados, únicamente, a través del condicionamiento clásico o del instrumental por lo que es necesario recurrir a otro tipo de aprendizaje: la imitación, el modelado, el aprendizaje observacional o vicario capaz de explicar la adquisición y el mantenimiento de muchos comportamientos sociales.

Aunque se han desarrollado varias interpretaciones del aprendizaje observacional, ha sido la planteada por Albert Bandura la más importante (Perry & Furukawa, 1987), (Llor et al., 1995), (Méndez, 1996). Según Bandura la observación de la conducta del modelo proporciona al observador, fundamentalmente, información sobre la conducta, las circunstancias o condiciones en que esta se produce y sus consecuencias.



Albert Bandura

4.3.1 El efecto de la observación de los modelos

La observación de la conducta de un modelo puede tener distintos efectos sobre la conducta del observador. Según Bandura son tres los efectos:

- 1) El modelado o adquisición de conductas o patrones de conducta nuevos,
- 2) La inhibición o desinhibición de conductas socialmente indeseables y
- 3) La facilitación de conductas existentes en el repertorio del observador.

El efecto de modelado o adquisición de conducta hace referencia a la adquisición de conductas o patrones de conducta nuevos por medio de la observación de modelos que realizan dichas conductas o secuencias de conducta (Méndez, 1996).

El segundo efecto de la observación de modelos, según Bandura, es la inhibición o desinhibición de conductas socialmente indeseables en función de que las consecuencias de la conducta del modelo sean consideradas por el observador como positivas o negativas. En concreto, se ha encontrado que cuando los sujetos observan a un modelo cuya conducta es castigada tienden a inhibir la realización de conductas semejantes a las castigadas. Por el contrario, cuando observan a un modelo que realiza conductas prohibidas o peligrosas que tienen consecuencias positivas o, al menos, no las tienen negativas se produce un incremento de la probabilidad de que se realicen conductas similares. Según Bandura (1977), esto se debería al efecto desinhibitorio que se deriva de la observación de conductas habitualmente prohibidas o peligrosas que no tienen las consecuencias negativas esperadas.

Un tercer efecto, la facilitación, también es atribuido al aprendizaje por observación. El mero hecho de observar a un modelo realizar una conducta que el observador posee ya en su repertorio y que no está socialmente prohibida hace aumentar la probabilidad de que el observador emita dicha conducta. Bandura denomina a este efecto “facilitación” para recoger la idea de que la conducta del modelo facilita la del observador. Lo que diferencia este efecto del desinhibitorio es, por una parte, que se trata de conductas no sometidas a restricciones sociales y, por otra, que son conductas no dependientes de las consecuencias vicarias asociadas a esas conductas (Méndez, 1996).

4.3.2 Los factores que afectan al aprendizaje por observación

En el aprendizaje por observación existen muchos factores que pueden influir en el resultado de dicho aprendizaje o en la ejecución posterior de la conducta aprendida. Estos factores pueden ser agrupados en función del modelo, del observador, de la situación y de la conducta.

4.3.2.1 Las características del modelo

Una de las características del modelo que determina el grado en que su conducta será imitada es su estatus social manifestado por medio de sus posesiones materiales, su indumentaria, las recompensas sociales recibidas (ej.: la fama o la admiración, etc.). Las conductas emitidas por sujetos de un estatus social alto y de prestigio tendrán mayor probabilidad de ser imitadas que las emitidas por sujetos de estatus social bajo. Aunque los modelos que tienen prestigio a los ojos del observador son más susceptibles de ser emulados que aquellos que no lo tienen, no obstante, es importante evitar modelos cuyo estatus sea tan prestigioso que el observador considere que la conducta de este es un patrón poco realista para la suya propia (Perry & Furukawa, 1987). A este respecto, el mejor modelo es alguien que se encuentra uno o dos pasos por delante de la posición del observador, o alguien que ha pasado de una posición de semejanza relativa a la del observador a una de mayor competencia (Perry & Furukawa, 1987).

Una segunda característica, en cierta manera relacionada con la anterior, que también influye en la probabilidad de que la conducta de un modelo sea imitada es su destreza en la realización de la conducta a imitar. Este efecto no se restringe exclusivamente a la conducta en la cual el modelo es diestro, sino que se puede generalizar a otras muchas conductas que no tienen nada que ver con aquella en la que es diestro. En definitiva, se tiende a imitar más, a aquellos que manifiestan un alto nivel de destreza en alguna actividad (Méndez, 1996).

También se tiende a imitar más a los modelos que ejercen algún tipo de control social. Las conductas de los sujetos dominantes y que controlan la administración de refuerzos tienen una mayor probabilidad de ser imitadas que las de los sujetos que no están en esa posición.

La cordialidad por parte del modelo también facilita los efectos del modelado. Un modelo desconocido pero cordial es un modelo tan apropiado como aquel que hubiera desarrollado una relación de amistad con el observador (Perry & Furukawa, 1987).

Por último, otra característica importante del modelo que parece influir en la probabilidad de que su conducta sea imitada por el observador es la semejanza con el observador. Así, es más probable que sean imitadas las conductas de modelos del mismo sexo, de la misma edad y con actitudes similares (Perry & Furukawa, 1987).

4.3.2.2 Las características del observador

Los procesos atencionales del observador juegan una función importante la imitación, ya que las personas no pueden aprender mucho por observación si no atienden a la conducta del modelo o si no la perciben adecuadamente. Lo mismo que hay estímulos que “llaman la atención” por su novedad, el grado en que destacan entre los demás estímulos, y su relevancia, entre otras características, también hay modelos que consiguen atraer la atención en función de esas características.

Un determinante fundamental de la atención que se prestará a un modelo es el valor funcional de su conducta. Así, se atenderá más a aquellos modelos cuyas conductas demuestran ser útiles en la consecución de los objetivos del observador (Méndez, 1996).

4.3.2.3 Las características de la situación

El aprendizaje es una forma de reducir la incertidumbre. Cuando nos encontramos en una situación en la que sabemos claramente lo que hay que hacer no es necesario aprender nada al respecto, pero cuando no sabemos cuál es la respuesta adecuada para esa situación tenemos que aprenderlo, y la forma más rápida es observando a los demás. Parece ser que, como era de esperar, hay una tendencia mayor a imitar en aquellas situaciones en que la incertidumbre es mayor.

4.3.2.4 Las características de la conducta

Son tres las características de la conducta a imitar que han recibido mayor atención: el grado de dificultad de la misma, su valor funcional y el refuerzo.

Parece que se tiende a imitar más las tareas de dificultad intermedia. Como señala Mazur (Mazur, 1994) esta sería una estrategia adaptativa ya que, cuando las tareas son sencillas, el aprendizaje por observación aporta poco y cuando son muy difíciles, no se pueden reproducir simplemente tras la observación.

Como he mencionado en otro epígrafe, la probabilidad de que se imite la conducta del modelo depende, en gran medida, del valor funcional de la misma. Por otro lado, como era de esperar, se tiende a imitar las conductas que van seguidas de resultados positivos y a ignorar las que no. Esto nos lleva directamente a la consideración del efecto que sobre la imitación tienen las consecuencias de la conducta del modelo (Méndez, 1996). El refuerzo vicario hace referencia precisamente al hecho de que un observador aumente su conducta después de haber observado cómo otros individuos han sido recompensados al realizarla. En el caso del castigo vicario la observación de un comportamiento seguido de consecuencias negativas hace disminuir la tendencia a comportarse de forma parecida. No obstante, hay que tener en cuenta que, aunque generalmente la observación del castigo funciona como inhibidor de la conducta, puede promover el aprendizaje de la conducta castigada, normalmente una conducta socialmente indeseable (Méndez, 1996) porque para algunas personas este castigo en realidad se asocia a recompensas (ej.: respeto de los iguales, notoriedad).



4.4 Las agencias de socialización

Multitud de personas, grupos e instituciones ejercen un papel importante en la socialización del individuo, y lo hacen en ámbitos más generales o más particulares, en diferentes épocas de la vida y durante distintos periodos de tiempo.

En general, se emplea la expresión "agencias de socialización" para referirse a las instancias o vías, mediante las cuales se efectúa la socialización. Agencias que son múltiples y pueden, en teoría, reforzar sus efectos, pero también provocar discontinuidades en el proceso de socialización. Hay agencias que cuentan con un propósito deliberado de transmitir unos valores, como los partidos políticos, pero hay otras que aunque no tienen ese objetivo expreso, transmiten igualmente la cultura del grupo, sería el caso, por ejemplo, del grupo de iguales. En concreto, la familia, el grupo de iguales, la escuela, las asociaciones de todo tipo y los medios de comunicación constituyen las principales agencias de socialización.

En la literatura sobre la socialización se destaca el papel básico que en el proceso desempeña **la familia**. La familia, reúne diversas características que le conceden una importancia estratégica en el proceso de socialización: es la primera fuente de socialización, otras instancias actuarán con posterioridad pero sobre un terreno ya marcado por la familia.



© Quino 1964-1973

Además, la influencia de la familia en el proceso de socialización no queda reducida a las experiencias vividas dentro de ella. En las primeras fases del proceso de socialización, la familia cuenta con múltiples posibilidades de controlar los efectos de otras agencias. En concreto la familia aparece como mediadora entre los niños y otras agencias de socialización como la escuela. Puede lograr que sus miembros pasen por aquellas agencias que reafirmen los valores ya aprendidos en la familia, es decir que su

contenido sea homogéneo con el transmitido por el medio familiar, por ejemplo seleccionando el tipo de escuela, o bien intentando controlar, por mecanismos más o menos indirectos, las amistades de los hijos. Esta selección de marcos en que sus miembros van a ser socializados en el futuro permitirá consolidar la influencia familiar (Iglesias de Ussel, 1988).

Otra agencia de socialización es **la escuela**, la cual actúa como un sistema formal organizado para la transmisión cultural de una generación a otra. La socialización se efectúa en el contexto de una acción sistemática y planeada, ejercida por agentes específicos y por medio de órganos especiales. En ella actúan diversos elementos como: los grupos de iguales, las materias impartidas, los contenidos transmitidos, el conjunto de actos que constituyen los ritos de la escuela, las normas, el profesor, etc.



© Quino 1964-1973

De trascendental importancia es también la acción socializadora procedente del **grupo de iguales** o de los **pares** (amigos, compañeros), entre los cuales las relaciones son también íntimas y cara a cara. En estos grupos la socialización no sería ya realizada sobre las bases de la acción de los mayores sino de los **iguales**.



© Quino 1964-1973

Junto a estas agencias de socialización existen otras, consideradas por algunos autores como secundarias (Iglesias de Ussel, 1988) cuya acción socializadora también es importante. En este grupo se incluyen: las asociaciones culturales, las **asociaciones recreativas** y religiosas, los partidos políticos, los **medios de comunicación** y el **trabajo**. Estas agencias no sólo proporcionan los objetivos que les son propios, también transmiten valores, inculcan diferentes sentimientos y entrenan a sus participantes en el cumplimiento de roles.



© Quino 1964-1973

En definitiva, las agencias de socialización son múltiples y actúan sobre el individuo desde el momento de su nacimiento, algunas proporcionan una similitud en el conjunto sus enseñanzas pero otras son incongruentes entre sí (ej.: la familia, la escuela, los medios de comunicación pueden reforzar el respeto por los bienes públicos, pero el grupo de iguales puede elogiar su destrucción al romper farolas, quemar papeleras...). Aunque unas agencias predominan sobre otras según la edad, sexo, situación... son en uno u otro grado interdependientes. Por ello se deben evitar razonamientos simples y exclusivistas que pongan en relación un solo elemento con consecuencias pretendidamente inevitables, como si los elementos sociales actuaran de forma aislada sobre el individuo (Méndez, 1996).



4.5 El control social

Se puede definir control social como el conjunto de medios utilizados para mantener las normas impuestas por la sociedad y los mecanismos por los cuales los individuos las mantienen.

Cuando más efectiva es la socialización menor es la necesidad de control. Gracias al proceso de socialización, el individuo asimila y hace suya una cultura, se conforma a las expectativas sociales y las interioriza. El orden social existente se mantiene, en gran parte, por la interiorización del individuo de las normas sociales. Ahora bien, no siempre el proceso de socialización alcanza un éxito total y, por ello, todo sistema social cuenta con mecanismos de control. Mecanismos que son múltiples en toda sociedad. A menudo se asocia el control social con agencias formales de control, es decir, al control llevado a cabo por instituciones formales, con procedimientos reguladores y sanciones previamente establecidas (ej.: los tribunales). Pero, los controles formales no son sólo negativos, también existen controles formales positivos (ej.: medalla, reconocimiento).

Sin duda, los controles formales desempeñan un papel decisivo en el mantenimiento del orden social en sociedades desarrolladas, heterogéneas y conflictivas. La posibilidad de uso de la fuerza, en forma de leyes y castigos formales, significa un instrumento eficaz para el logro de la conformidad. Pero, tampoco puede exagerarse su papel. Por una parte, porque el uso de la fuerza sólo es efectivo cuando se justifica con valores aceptados por el grupo. Por otro, la fuerza para lograr obediencia no puede emplearse con frecuencia. Ante la desviación, toda sociedad cuenta como argumento último la fuerza, pero la necesidad de hacer uso de ella permanentemente, además de restar eficacia, pone de relieve la quiebra en el sistema normativo del grupo. Por ello, nunca debe emplearse de forma habitual, sino como último recurso y su eficacia reside tanto o más en la posibilidad de utilizarla legítimamente, que en el empleo directo de la fuerza (Iglesias de Ussel, 1988).

Además de los controles formales, todo grupo cuenta con una densa red de controles informales que también, pueden ser positivos y negativos. No cuentan con una regulación preestablecida y pública de las sanciones a aplicar, ni tampoco unos individuos en concreto para llevarlas a la práctica. Es cualquier miembro del grupo quien puede reaccionar positiva o negativamente de manera informal, espontánea y sin planificación ante acciones de los demás. La murmuración, el ridículo, la crítica, la risa,... constituyen poderosos instrumentos de control social informales, que se suelen aparecer al violar las normas del grupo. Un ejemplo que puede ilustrar el control social informal es el siguiente, hace ya bastantes años (1950), los estudiosos de las organizaciones industriales, advirtieron que los miembros de grupos masculinos de trabajadores acostumbraban a establecer normas de producción, que eran aceptadas por la mayoría de los miembros de grupo. Cuando un trabajador se desviaba demasiado de la norma se veía sometido al ridículo y a otras diversas formas de sanción. Así, por ejemplo, si un trabajador producía demasiado, se le motejaba de "*rey de la velocidad*" o "*rompe promedios*"; si producía demasiado poco, era un "*tramposo*".

Un tipo de control social informal que además es considerado por muchos como una de las sanciones más rigurosa que se puede imponer a un ser humano es el ostracismo (el aislamiento y rechazo de su grupo). Posiblemente el poder de este tipo de control social se deba a la necesidad del ser humano de los otros para sobrevivir y por el importante papel que para el individuo ejerce la aprobación y la pertenencia al grupo.



4.6 Referencias del Tema 4

- Beltrán, J. (1988). Socialización. In J. Beltrán (Ed.), *Para comprender la psicología* (pp. 359-380). Navarra: Verbo Divino.
- Carrasco, I., & Avia, D. (1988). Personalidad y socialización. In S. Campo (Ed.), *Tratado de sociología* (pp. 142-164). Madrid: Taurus.
- Goode, W. J. (1983). *Principios de sociología*. México: Trillas.
- Harris, M. (1986). *Introducción a la antropología general*. Madrid: Alianza Editorial.
- Iglesias de Ussel, . (1988). Socialización y control social. In S. Campo (Ed.), *Tratado de sociología* (pp. 165-187). Madrid: Taurus.
- Liebert, R. M., & Neale, J. (1984). Desarrollo social. In R. M. Liebert, & J. Neale (Eds.), *Psicología general* (pp. 303-336). México: Limusa.
- Llor, B., Abad, M. A., Gracia, M., & Nieto, J. (1995). La conducta social. In B. Llor, M. A. Abad, M. Gracia & J. Nieto (Eds.), *Ciencias psicosociales aplicadas a la salud* (pp. 157-161) Interamericana McGraw-Hill.
- Mazur, J. E. (1994). *Learning and behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Méndez, C. (1996). Teorías de la imitación. In C. Méndez, I. Fraga & M. Peralbo (Eds.), *Imitación y conducta humana* (pp. 15-43). Santiago de Compostela: universidad de Santiago de Compostela.
- Miller, G. A. (1982). El comportamiento animal. In G. A. Miller (Ed.), *Introducción a la psicología* (pp. 290-311). Madrid: Alianza Editorial.
- Perry, M. A., & Furukawa, M. J. (1987). Métodos de modelado. In F. H. Kanfer, & A. P. Goldstein (Eds.), *Como ayudar al cambio en psicoterapia* (pp. 167-215). Bilbao: DDB.
- Ridruejo, P. (1996). La matriz social del comportamiento. In P. Ridruejo, A. Medina & J. L. Rubio (Eds.), *Psicología médica* (pp. 83-100). Madrid: Interamericana McGraw-Hill.