

Poder i altruisme: dues formes de vincle interpretades des de la Psicologia social

Tomàs Andrés

Partint de la dimensió relacional de l'ésser humà, l'article analitza des d'una perspectiva psicosocial els processos que generen, faciliten o dificulten l'establiment dels lligams interpersonals, fent referència a les seves característiques i establint distincions entre els conceptes de relació i vincle. Per tal d'exemplificar alguns dels processos més significatius i diferenciats com a generadors de vincles, es descriuen i valoren dos dels fenòmens que més s'han estudiat des de la Psicologia social: el poder i l'altruisme.

Rellegint els articles publicats en el número anterior d'aquesta mateixa revista al voltant dels vincles, segurament no ens passarà desapercbut el fet que aquest concepte se'ns presenta gairebé sempre com a resultat d'un procés –o com a procés mateix– que esdevé una forma particular de sublimar la naturalesa social de l'home, ja sigui com a vehicle de creixement interpersonal, com a estat de desenvolupament perfectiu permanent o, sota una aurèola mística, com la manera d'alliberar-se de l'esclavatge de l'egoisme i caminar vers la fraternitat universal.

És evident que sota aquesta hiperbòlica lectura s'amaga la intenció de contrastar una visió feliç del món –que expressa més un desig o voluntat que la humanitat estigui condemnada a entendre's i a estimar-se–, amb la interpretació més pragmàtica i mundanal de la quotidianitat, feta des de la perspectiva de la Psicologia social, al voltant del que suposa establir i mantenir lligams interpersonals. Des d'aquesta disciplina, adquirim una visió àmplia i holística de la dimensió relacional de l'ésser humà, tant des del vessant interpersonal com del social o ambiental, però al mateix temps també interessarà conèixer amb profunditat els processos i fenòmens psicològics que la generen i fonamenten. D'acord amb León et al. (1998), la persona és al mateix temps el producte de les seves relacions amb els altres i el creador d'aquestes relacions, tenint en compte que aquestes sempre es produeixen sota la condició de tres elements fonamentals:

- 1- l'estructura social en què té lloc la relació,
- 2- els nexes que mediatitzen la influència de l'estructura social sobre la interacció, i
- 3- els processos psicològics mitjançant els quals els determinants socials influeixen en els individus.

Dit d'una altra manera: per entendre com s'arriben a constituir i consolidar lligams entre les persones cal considerar el procés interactiu des del punt de vista psicològic, simbòlic i social.

Així doncs, si hi ha alguns conceptes que es puguin considerar com a eixos vertebradors de la Psicologia social, aquests són els de relació i influència. Més enllà de la consideració de si la personalitat de l'individu és fruit d'una adaptació i moldejament social, o bé si la societat està conformada per la coexistència de múltiples individualitats, el cert és que indefugiblement estem abocats a conèixer i reconèixer la presència activa o passiva dels altres en les nostres vides. Des de la grandesa i des de la misèria humana; des de l'apassionament fins a les més baixes pulsions; des de la rivalitat o des de la complicitat; des de l'interès o el servei, el cas és que no podem deixar d'establir una difícil i sovint desequilibrada relació d'amor i odi amb els nostres companys d'espècie al llarg de la nostra existència. La Psicologia social s'encarregarà, doncs, entre altres objectius, de copsar la nostra quotidianitat i analitzar les causes i els efectes que genera l'establiment de les múltiples interdependències socials.

Tal com hem insinuat, doncs, el concepte de vincle pot ser analitzat des de la Psicologia social com un procés que mena vers l'establiment de lligams amb altres individus per tal de satisfer determinades necessitats psicosocials o interessos personals, però també com a objectiu, resultat final d'un procés d'exploració i descoberta de l'altre amb qui em sento identificat, amb qui em trobo acollit o amb qui comparteixo diferents aspectes de la meua vida. D'aquí que ens atrevim a establir una diferència entre relació i vincle, no tant perquè aquests conceptes necessàriament es refereixin a tipus diferents de lligams sinó pel grau d'implicació que representen en el procés d'interacció.

La relació entre dues persones no necessita comportar més que entrar en contacte de manera formal o informal, comunicar-se, descobrir les regles del joc dels interessos mutus i generar processos d'intercanvi que produeixin beneficis a les parts.

Una relació comercial o una relació amorosa, per exemple, poden ser dues cares d'una mateixa moneda: coneixem els nostres interessos i les nostres possibilitats; explorem els interessos i les possibilitats de l'altre; ponderem el balanç entre costos i beneficis que la relació implica i finalment prenem decisions buscant recompenses a curt, mig o llarg termini⁹. En definitiva, és fàcil -encara que

⁹ Per aprofundir en aquest principi, vegeu la teoria de l'intercanvi social de Thibaut i Kelley (1959) a Munné, F. (1993). Entre el individu y la sociedad. Barcelona: PPU, pàg. 161-169.

no necessari- que l'altre acabi sent un mer instrument que possibilita la consecució d'un objectiu que no és forçosament compartit.

El vincle, en canvi, comporta personalització, identificació de l'altre, que es converteix així en objecte i objectiu principal de la relació, i són els processos psicosocials immanents a aquesta interacció el estris que ens permetran, d'una banda, establir i consolidar els lligams corresponents, i, de l'altra, convertir-se en la materialització d'aquests lligams. A través de l'estudi de la formació de les primeres impressions i de l'atribució causal, per exemple, som capaços de saber com i per què fem una selecció de les persones amb les quals ens interessa establir un vincle. D'altra banda, per conèixer la naturalesa, la força, l'abast i l'impacte d'un vincle, només ho podem fer per l'observació directa de conductes concretes o per l'anàlisi de les declaracions que els individus expressin sobre aquestes o els seus pensaments, actituds, sentiments i emocions. Agressivitat, lideratge o solidaritat serien alguns exemples de fenòmens psicosocials que poden esdevenir com a resultat d'un procés vinculant entre individus.

Així doncs, quan des de la Psicologia social s'estudien processos com la cooperació i la competència, per exemple, aquests els situem dins un marc d'establiment de relacions funcionals entre els individus i on, independentment que els objectius siguin comuns o no, l'altre és simplement un element que facilita o dificulta la seva consecució. Si parlem, però, d'amor o d'odi, l'anàlisi d'aquests fenòmens implica el coneixement profund de l'individu, de la seva història, del seu entorn, de les seves idees, dels seus sentiments i de les seves accions, perquè són plenament condicionants del procés de vinculació. El concepte és genèric, però com a procés psicosocial és particular, diferenciat en funció dels interlocutors¹⁰.

D'aquesta manera, el vincle exigeix un grau de compromís entre els individus superior a una "simple" relació, i això implica un coneixement més profund, una responsabilitat compartida, constància i arrelament en el temps i, sobretot, la posada en joc de normes morals que van més enllà de la satisfacció de necessitats. Diem això perquè aquest lligam també pot presentar un vessant pervers quan el vincle que s'estableix és desigual, quan afecta la dignitat de les persones, quan es parteix de posicions confrontades, interessos divergents i el que es vol és generar vincles de dependència, pressió, coacció i sotmetiment.

10 Aquesta idea se sustenta fonamentalment en els principis teòrics de l'Interaccionisme Simbòlic. Vegeu, per exemple, Berger, P. i Luckmann, T. (1988) La construcció social de la realitat. Barcelona: Herder, pàg. 49-56.

Podríem, consegüentment, representar la sectorització de les relacions interpersonals a través de l'esquema inspirat en els plantejaments de Paul Watzslawick:

QUALITAT DE LA RELACIÓ	DIGNA	GENEROSITAT	COL·LABORACIÓ
	AGRESSIVA	ABÚS	ENFRONTAMENT
		COMPLEMENTÀRIA	SIMÈTRICA
TIPUS DE RELACIÓ			

Per tal d'exemplificar alguns d'aquests processos interpersonals de vinculació, exposarem breument dos fenòmens de diferent significació: les relacions de poder i els vincles altruistes i de solidaritat.

Les relacions de poder

Tots sabem que amb la nostra conducta podem obtenir el millor i el pitjor de les persones que ens envolten, convertint-los en enemics o en aliats; tot dependrà de com utilitzem aquesta eficient arma de múltiples dimensions que és el poder. Bàsicament el podríem definir com la capacitat que té una persona –o un grup– de modificar els comportaments, els pensaments, les actituds o els sentiments dels altres, independentment de l'orientació dels objectius plantejats. Algunes vegades, l'acció de poder es constitueix en un mitjà per assolir determinats fins o defensar interessos; d'altres, es converteix ella mateixa en l'objectiu com a forma de reconeixement social i prestigi. En qualsevol cas, el lligam que s'estableix entre persones vinculades per relacions de poder sempre està macerat pels valors ètics de les parts implicades, els quals impregnen i marquen el sentit de la relació. Després, seran els interessos personals o col·lectius, els trets caracteriològics i de personalitat o les influències de l'entorn, els ingredients que acabaran conformant quantitativament i qualitativament l'abast de la influència exercida.

Partirem de dues premisses. La primera: l'exercici del poder és necessari. A través d'un poder legítim i d'una autoritat conferida s'obté la potestat d'influir sobre altres persones i fins i tot de prendre decisions sobre la conducta de l'altre en nom del bé comú o de l'interès particular. Dipositem la confiança en experts a qui els atribuïm plena credibilitat. L'experiència d'un metge o d'un mecànic de

cotxes, per exemple, és un recurs de poder necessari per resoldre els problemes que puguem tenir. Posar els nostres fills en mans dels mestres és confiar en el poder i la capacitat d'aquests professionals per generar processos d'influència i canvi positius en els infants. La segona: l'exercici del poder és perillós. És fàcil caure en la temptació d'usar i abusar del poder per part de qui es coneix amb avantatges o privilegis respecte d'altres persones, de qui vol demostrar la seva superioritat a través del control exclusiu de determinats recursos o de qui vol explotar les febleses de l'altre. Tal com deia Enrique Tierno Galván, "el poder és com un explosiu; o es maneja amb compte o esclata".

Malgrat que un dels objectius de la Psicologia social és descriure amb la màxima objectivitat i neutralitat els fenòmens psicosocials que succeeixen, és difícil deixar d'emetre alguns judicis de valor sobre la seva naturalesa, sobre la seva bondat o maldat, sobre si són elements que faciliten o impedeixen l'establiment de relacions assertives entre els individus o sobre si és nociva la seva existència o no.

En el cas de les relacions de poder interpersonal, no podem ignorar la connotació negativa que té aquesta paraula en el bagatge cultural popular ni que quan es parla de l'exercici de poder d'una persona sobre una altra es tendeix a associar-ho amb l'abús i la coacció com a forma de manipulació i extorquiment. Si observem la freqüència i la intensitat amb què es produeixen aquestes formes de poder en diferents àmbits relacionals –família, món laboral, política, etc.- entendrem que, en la mesura que l'aparició d'aquests fenòmens sigui conflictiva per la percepció d'injustícia o perquè afecta la pròpia dignitat humana, s'abandoni la imparcialitat descriptiva del terme i adquireixi un valor pejoratiu. Creiem, però, que no ha de ser incompatible trobar l'equilibri entre l'exercici del poder eficaç i satisfactori amb el respecte vers els altres.

La força del poder resideix en la convenient utilització de diferents recursos d'influència social. Alguns d'ells poden ser tan subtils i sofisticats que passen desapercebuts o penetren de forma subliminar en l'individu: ús de tècniques persuasives, capacitat de seducció, carisma, atracció, habilitats comunicatives, etc. Aquestes tècniques es mostren eficaces en la mesura que generen vincles plenament volguts i acceptats, més perdurables i on el receptor pot jugar un paper actiu i participatiu. D'altres, recorren a la força, l'agressivitat o l'enfrontament per imposar les pròpies virtuts i menysprear o ignorar les dels altres. Les tècniques de posar la pastanaga davant el ruc o fuetejar el cavall perquè corri més poden ser efectives a curt termini, però acaben generant mecanismes reactius i de defensa protectors de la dignitat de l'individu, per damunt d'altres interessos que la relació pugui ocasionar, encara que s'hagi acceptat des d'un principi una relació desigual i desequilibrada.

De vegades, l'ànsia de poder ve motivada per la pressió de l'entorn més que no pas per la necessitat personal, tot i que acaben confluint. Per una banda es ge-

nera l'estereotip que qui no té cap quota de poder és que és un babau ("aquest no mana ni a casa seva"), i, de l'altra, determinades formes de reconeixement social passen per la demostració de superioritat que implica l'exercici lícit o il·lícit del poder. També pot succeir que qui té potestat legitimada per exercir el poder no tingui la capacitat personal per saber gestionar-lo de forma efectiva, i acabi generant un conflicte recurrent a l'agressivitat, l'engany o la imposició. Ja se sap que l'apariència de poder acostuma a ser tan efectiva com el mateix poder, i això fa que el seu efecte provingui més del càrrec que s'ocupa o de la funció que s'exerceix que de les qualitats personals.

El poder, doncs, no és una facultat que s'exerceix de forma global i homogènia, sempre i en tot lloc, com a projecció d'una determinada personalitat, sinó que es desenvolupa i particularitza en funció de sobre qui s'exerceix, perquè cada part considera indispensable tenir en compte l'altra i, malgrat els diferents punts de partida i condicions que hi pugui haver, d'un depèn oferir i de l'altre, acceptar, d'un manar i de l'altre, obeir, d'un proposar i de l'altre, decidir. Potser l'important és que qui tingui el poder a les seves mans sigui capaç de posar-se en el lloc de l'altre i que les seves preferències i satisfacció de necessitats siguin tingudes en compte.

Els vincles de l'altruisme i la solidaritat

No fa gaire, en un seminari de Psicologia, una alumna em deia: "a mi ja m'agrada deixar les meves coses, sempre que quedi ben clar que són meves". Aquesta opinió, estesa entre els alumnes, ens mostrava que no és la mateixa cosa compartir quelcom sabent que és de tots que no pas mostrar-se generós amb el que és propi.

Aquesta situació ens permet reflexionar sobre l'ambivalència consubstancial a la naturalesa humana: d'una banda, hem d'assegurar els nostres interessos personals, ja siguin vinculats als processos més primaris de subsistència, a la necessitat de reconeixement social o a la consecució del nivell de benestar desitjat; d'altra banda, ens veiem "obligats" a entendre'ns amb els altres i atendre les seves demandes si volem aprofitar els avantatges que suposa participar d'un sistema social organitzat i estable.

Dit d'aquesta manera semblaria que l'home és un ésser sociable per interès, per necessitat, tal com postulaven Plató o Hobbes. Podem diferir la recompensa en el temps, però sembla difícil que puguem fer quelcom per als altres sense esperar a canvi.

És només quan tenim les nostres necessitats primàries satisfetes que ens podem començar a preocupar pels altres? Òbviament, hem d'acceptar el fet de l'existència de conductes prosocials i que aquestes són decisives pel funcionament dels grups i pel benestar dels seus membres, però, per quins motius una persona executarà conductes altruistes si no li comporta cap guany?

Cal distingir el concepte d'altruisme del de prosociabilitat: entenem per prosociabilitat aquella conducta social positiva amb o sense motivació altruista, ja que aquesta pressuposa una acció positiva vers els altres sense esperar res a canvi. Remarquem la paraula esperar per distingir aquesta definició d'altruisme de la que diu "sense rebre res a canvi", ja que, la primera, la situem en el pla de les actituds, de les predisposicions prèvies a l'acció, mentre que, aquesta última, la situem en el pla de les contingències de cada acció i, per tant, es defineix pels resultats a posteriori. En aquest darrer sentit es planteja la discussió de si existeix un acte altruista quan, no esperant res a canvi, s'acaba rebent. És del nostre parer que la definició d'altruisme pren plena significació en el primer cas, ja que exclouria aquelles situacions en les quals, esperant rebre quelcom, no succeís així (en realitzar una determinada acció esperava rebre alguna cosa però, com que no he rebut res, ha estat una acció altruista).

És aquest "interès desinteressat" per l'altre el que marca l'eix vertebrador del concepte, i se'ns fa més entenedor quan el contrastem amb el significat del seu contrari: l'egoisme. Per què deu ser que ens és més familiar aquesta darrera paraula que l'altra? No serà perquè acostumem a utilitzar-la com un projectil contra els altres acusant-los d'estar al servei del seu propi jo mentre que ens allibera a nosaltres de tot sentiment de culpabilitat? Ens sentim més còmodes quan parlem de l'egoisme de la nostra societat que del meu egoisme, com si estiguéssim avergonyits de reconèixer les nostres febleses i necessitats. Aquesta "impossibilitat psicològica" d'identificar l'altre com algú que pugui merèixer més compassió, recolzament o afecte que jo ens porta, sovint, a la buidor, el desencís i la pèrdua de sentit.

És en aquest punt on el mot altruisme cobra importància, ja que implica una visió radicalment diferent a l'anterior: És l'altre, amb les seves necessitats i febleses, el que pot donar valor a la meua existència. És aquí quan convertim l'altre-objecte en l'altre-subjecte, i ens projectem cap a ell no per satisfer les nostres necessitats sinó per escoltar i atendre les seves; no per crear una dependència esclavitzada sinó per proporcionar-li una autonomia alliberadora.

No obstant això, si bé en una acció solidària es pot esperar com a fruit des de qualsevol recompensa material fins a la simple satisfacció personal, en realitzar un acte altruista no ens podem deslliurar de determinades sensacions hedonistes, vitals, de diferent naturalesa i transcendència, que, actuant com a reforç o recompensa, són en el fons les que ajuden a mantenir la tensió i la vibració davant determinats actes. Això donaria peu a alguns autors a defensar que no pot haver-hi, doncs, actes altruistes, ja que l'acte més després produeix una recompensa psicològica a qui el realitza i, per tant, és impossible realitzar un acte autènticament altruista.

Estudis recents (Javaloy et al.,1998), correlacionen positivament felicitat amb altruisme; les persones felices, amb valors postmaterialistes i actituds no dogmàtiques manifesten, en major grau, conductes solidàries.

En quins casos podem pensar que realment no hi haurà mai un interès ocult, subliminar darrere d'una acció altruista?

Des de la Sociobiologia es considera que tot comportament social està fonamentat en unes bases biològiques, genètiques. S'entén que tot acte social, cultural, etcètera, és resultat d'un procés d'adaptació biogenètic de les espècies al medi. Dirien, per exemple, que qualsevol acte altruista estaria motivat per un instint de protecció i supervivència de l'espècie; com més proximitat genètica hi hagi entre els individus que s'ajuden, més pura i desinteressada serà l'acció.

Enfront d'aquest altruisme "dur", genèticament marcat, característic de moltes espècies animals, defensem un altruisme "tou" com a manifestació actitudinal, més que comportamental, que confirma la dimensió ètica de l'espècie humana. L'altruisme dur és irracional, instintiu, mentre que l'altruisme tou és conscient i reflexiu, per la qual cosa pot generar compensacions i frustracions.

L'altruisme tou, segons determinats posicionaments biologicistes, només serveix per encobrir i alliberar un cert sentiment de culpa generat per l'egoisme natural de l'home, un impuls que ens porta a defensar allò que és nostre: nosaltres i la nostra família.

Segons aquests mateixos principis, les bases biològiques de la conducta social són les que propicien l'execució d'actes altruistes tan sols entre els familiars i persones molt properes, mentre que a mesura que ens deixem influir per la pressió social anem augmentant les expectatives de compensació dels nostres actes solidaris, com podria ser el cas dels intercanvis d'ajudes amb persones conegudes, fins a arribar a l'extrem de la màxima "perversió" de l'altruisme: la utilització de l'altre per aconseguir una millora de la nostra autoestima o l'alliberament d'un cert sentiment de culpabilitat.

Certament, pot ser desencisador per a determinades persones comprovar que inclosos determinats aspectes tan arrelats a la superior dignitat humana, com és la seva condició ètica, puguin ser tractats com a resultat d'un fenomen evolutiu o un condicionament genètic que opera a nivell inconscient.

Amb el pas dels anys, tant les relacions interpersonals com les intergrupals produïdes en el si de qualsevol civilització o cultura i que han marcat l'existència humana des del principi dels temps, han passat progressivament d'estar supeditades als processos de subsistència (per a què em serveixen els altres?, què poden fer els altres per mi?) a través dels quals els altres individus es constituïen en ene-

mics i competidors a l'hora de la caça o la recol·lecció, per exemple, o en servents en aquelles societats altament estratificades en classes socials en què uns estaven al servei dels altres, fins arribar a organitzar-se mitjançant processos de coexistència més sofisticats (què puc fer amb els altres?, què puc fer pels altres?) que han permès a les persones plantejar objectius vitals només assolibles gràcies a la col·laboració, ajuda i servei als/dels altres.

A poc a poc, l'espècie humana ha estat capaç d'accedir a nivells o graus més alts de consciència que li han permès aprendre a valorar la seva conducta, reflexionar sobre els seus pensaments, impregnar-los de sentit i avaluar el resultat de les seves accions. No obstant això, freqüentment i fruit d'aquesta reflexió, l'individu considera i/o manifesta actituds ambivalents en relació amb la seva necessitat de prendre decisions. Com dèiem anteriorment, per una banda apareixen les pulsions més egoistes destinades a satisfer aquelles necessitats vinculades als processos de subsistència i a garantir el benestar i qualitat de vida d'un mateix i de les persones més properes. Per altra banda, també cal manifestar tot un seguit de conductes prosocials que tenen com a finalitat establir processos d'adaptació i equilibri social necessaris per trobar l'estabilitat amb l'entorn.

Segons les teories del balanç (Heider, 1958), les persones tenim la necessitat que les nostres percepcions, cognicions i sentiments guardin una certa coherència entre ells, per una banda, i amb les dels altres, per l'altra, a fi de poder trobar l'ordre necessari que ens permeti sentir-nos integrats dins d'un entorn determinat i tenir la capacitat d'anticipar les respostes adequades a noves situacions futures. Quan una realitat no encaixa dins dels nostres esquemes, activem tota una sèrie de recursos –conscients i inconscients– per tal d'eliminar l'angoixa generada, incidint en la modificació de la realitat externa o bé en l'adaptació d'aquelles actituds “desviades”, ja sigui en relació amb aquelles més pragmàtiques i prosaiques com en les de dimensió més teleològica. És en aquest darrer sentit, i davant la percepció d'una possible realitat injusta, que mobilitzem les nostres energies psicoafectives cap el desenvolupament d'una activitat altruista que permeti reestructurar el nostre camp de forces, fins a arribar a reconstruir un sistema de referències socials propi. Així, l'activació de l'impuls altruista es dona quan l'individu percep una discrepància entre el destí d'una persona amb determinades necessitats i el destí que suposem que es mereix.

Segons la sensibilitat que tinguem a l'hora de captar l'entorn, descobrirem l'origen de les forces que ens impulsen o que ens retenen a l'hora d'executar una acció altruista. És per això que no podem oblidar la força de l'entorn. Segons Latané i Darley (1970), “L'altruista d'avui podria ser l'observador passiu de demà; tot depèn de la situació social”. Si un model actua de forma altruista o egoista, les possibilitats que els observadors facin el mateix són grans.

Tenim, doncs, una font de conflicte constant generada entre la naturalesa dinàmica, canviant, de l'individu i la naturalesa més estàtica i homogeneïtzant

de les estructures socials, amb un temps de reacció més lent per respondre a les necessitats socials que se li plantegen a mesura que es fan més grans i complexes. La societat marca les expectatives de conducta i aprova o rebutja les accions segons si l'altruisme s'exerceix dins del grup o cap enfora.

La possible resposta o solució a aquest conflicte passa necessàriament per un acurat procés de socialització que ens porti a la internalització d'aquell sistema de valors més adaptatiu als interessos de la comunitat, tot entenent que cadascú de nosaltres en som un element més. És des del si de la família i de l'escola on entenem que es podrà generar, a través d'un procés educatiu i de formació, el desenvolupament actitudinal necessari per construir un teixit de vincles socials on sedimentar conceptes com el de justícia, solidaritat o responsabilitat social que ens aboquin vers l'altruisme.

Així com el concepte de justícia pensem que té sentit i s'homologa tant des de l'acció política col·lectiva materialitzada a través dels moviments socials com des de la concepció i posicionament personal, també creiem que el concepte d'altruisme respon a una clara opció personal i parteix d'una predisposició de l'individu, malgrat que estigui sotmès a la constant pressió i influència de l'entorn. Així doncs, desenvolupar el sentit de responsabilitat social depèn, d'una banda, de les normes personals que s'interioritzen durant el procés de socialització, de la consciència del model normatiu present i de les interaccions que emergeixen del camp social i, per altra banda, de la motivació induïda pels processos psicoafectius produïts per aquestes situacions. La conducta altruista és, doncs, una funció de la norma de responsabilitat social i es dóna en la mesura que el desig de justícia és desvetllat.

Com a conclusió podem dir que per tal que una conducta sigui altruista cal que l'agent disposi de llibertat d'acció a l'hora de prendre decisions i que la intenció sigui la de beneficiar els altres sense esperar res a canvi. En aquest cas, les concepcions instintives vulnereu aquestes condicions. Tanmateix, tampoc podem desmerèixer les consideracions que argumenten un origen biològic d'aquells processos adaptatius que propicien i faciliten l'aparició de conductes protoètiques. Però també caldria dir que els homes haurien de saber adoptar aquelles regles morals més adequades que guiïn la pròpia evolució de la humanitat.

REFERÈNCIES BIBLIOGRAFIA

- BERGER, P. I Luckmann, T. (1988) La construcció social de la realitat. Barcelona: Herder
- HEIDER, F. (1958). The psychology of interpersonal relations. Nova York: Wiley
- JAVALOY, F. Et al. (1998). "Felicidad y conducta prosocial: un estudio a partir de las encuestas del CIRES". Revista de Psicología Social, Vol. 13, Núm 2
- LATANÉ, B. I DARLEY, J. (1970). The unresponsive bystander: Why doesn't he help? Nova York: Appelton- Century- Crofts.
- LEÓN, J ET AL. (1998). Psicología Social.Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos. Madrid: McGrawHill
- MARTÍN, E. (1996). "*Poder y conflicto en las organizaciones*". Capital Humano, núm 95
- MUNNÉ, F. (1993). Entre el individuo y la sociedad. Barcelona: PPU
- VANDER ZANDEN, J.W. (1990). Manual de Psicología Social. Barcelona: Paidós.
- WATZLAWICK, P. (1997). Teoría de la comunicación humana: interacción, patologías y paradojas. Barcelona: Herder
- WILSON, E.O. (1975). Sociobiology: The New Synthesis. Cambrigde, Mass: Belknap Press of Harvard University Press

ABSTRACT

A partir de la dimensión relacional del ser humano y desde una perspectiva psicosocial, este artículo analiza los procesos que generan, facilitan o dificultan el establecimiento de los lazos interpersonales, hace referencia a sus características y establece distinciones entre los conceptos de relación y vínculo.

Con el objetivo de ejemplificar algunos de los procesos más significativos y diferenciados como generadores de vínculos, se describen y valoran dos de los fenómenos que más ha estudiado la Psicología social: el poder y el altruismo.

••••

Starting from the relational dimension of the human being, this article analyses from a psychosocial perspective the processes that produce, facilitate or obstruct the establishment of interpersonal bonds, referring to their characteristics and establishing distinctions between the concepts of relation and bond. To illustrate some of the most significant and differentiated processes as generators of bonds, two of the most studied phenomena from social psychology are described and assessed: power and altruism.

••••

À partir de la dimension relationnelle de l'être humain, l'article analyse d'une perspective psychosociale les processus que l'établissement des liens interpersonnels entraîne, procure ou gêne, en faisant allusion à ses caractéristiques et en établissant des distinctions entre les concepts de relation et lien. Afin de démontrer par des exemples quelques-uns des processus les plus significatifs et différentiels comme générateurs des liens, on décrit et évalue deux des phénomènes qu'on a plus étudié dès la Psychologie sociale: le pouvoir et l'altruisme.

••••