



L'EDAT D'OR DE L'EFFECTE RAMAT

l'efecte ramat a l'adolescència

Safae Mrabet, 2n Batxillerat B

Sílvia Casanovas

24/11/2021

Si un individu és passiu intel·lectualment, no aconseguirà ser lliure moralment
(Jean Piaget)

No estic en aquesta vida per complir les expectatives d'altres persones, ni sento que el món hagi de complir les meves (Fritz Perls)

RESUM EXECUTIU

El treball estudia l'efecte ramat, el seguiment de la massa és el pilar més important i consisteix en renunciar al nostre propi criteri i voluntat per seguir la dels altres. Al nostre dia dia portem a terme accions de manera irracional, sovint ens limitem a calcar les opinions, els rumors i judicis de valor aliè implementats per la societat, com si es tractés de veritats absolutes.

L'objectiu d'aquest treball és demostrar que seguim a la massa per por i per supervivència. Tracta sobretot els adolescents, ja que es considera que l'adolescència és l'edat d'or de l'efecte ramat.

Viure és conviure amb altres persones. Com diu Aristòtil: *L'ésser humà és un ésser social per naturalesa, i el insocial per naturalesa i no per atzar o és mal humà o més que humà (...). La societat és per naturalesa anterior a l'individu (...) el que no pot viure en societat, o no necessita res per la seva pròpia suficiència, no és membre de la societat, sinó una bèstia o un déu.*

L'ésser humà necessita la societat per viure, ja que l'home racional i individual no és autosuficient. Un home aïllat no madura ni pot desenvolupar-se com a persona. No obstant això, hem de fixar en el nostre cap que popular no és sinònim de millor, cal ser conscient de les nostres decisions, dels nostres valors i principis, hem de procurar no ser un ésser ridícul i mediocre que la seva única aspiració és complaure la gent, sent en conseqüència només una trista ombra del que podria arribar a ser.

ABSTRACT

The project studies the herd effect, the monitoring of the mass is the most important pillar and consists in renouncing our judgment and will to follow that of others. In our day to day we carry out actions in an irrational way, we often limit ourselves to tracing the opinions, rumors, and judgments of other people's values implemented by society, as if they were absolute truths.

This work aims to show that we follow the masses out of fear and survival. It mainly deals with adolescents, as adolescence, it is considered to be the golden age of the herd effect. To live is to live with other people. As Aristotle says: *The human being is a social being by nature, and the unsocial by nature and not by chance or is evil human or more than human (...). Society is by nature before the individual (...) one who cannot live in society, or needs nothing by his sufficiency, is not a member of the society, but a beast or a god.*

Human beings need society to live because rational and individual man is not self-sufficient. An isolated man does not mature or develop as a person. However, we must fix in our head, that popular is not synonymous with better. We must be aware of our decisions, our values, and principles. We must try not to be ridiculous and mediocre beings whose only aspiration is to please people, being consequently only a sad shadow of what it might become.

ÍNDIX

1. INTRODUCCIÓ.....	2
1.1 Justificació de la tria.....	2
1.2 Objectiu i abast.....	2-3
2. LA CONVIVÈNCIA EN GRUPS.....	3
2.1 És natural viure en grup.....	3-4
2.2 La societat.....	4-6
3. LA PSICOLOGIA SOCIAL.....	6
3.1 Mètodes d'investigació a la psicologia social.....	6-7
3.2 Representants i investigadors de la psicologia social.....	7-9
3.3 Teories de la psicologia social.....	10-15
4. L'EFECTE RAMAT	16
4.1 L'efecte ramat a l'adolescència.....	20-21
4.2 Solomon Asch i els seus experiments.....	21-22
4.3 Experiment a les aules de l'efecte ramat.....	23-27
4.4 Que pensen els adolescents, en són conscients? (Enquesta).....	28-38
4.5 Entrevista.....	38-39
4.6 Sortir del ramat (Nietzsche).....	39-41
5. CONCLUSIONS	41-42
6. BIBLIOGRAFIA	43

1. INTRODUCCIÓ

1.1 Justificació del projecte

Vaig plantejar-me fer el treball de recerca sobre temes molt diversos, sobre les cultures i com influeixen en la nostra personalitat, el conflicte d'Orient Mitjà, etc. Sempre que m'he posat a reflexionar sobre el meu treball de recerca ideal, el més important per mi sempre ha estat escollir un tema que a l'hora de presentar-lo ho faci amb tot l'entusiasme del món. Donat que tots els treballs que he volgut fer estaven dins de l'àmbit social, he hagut de preguntar a la meva família i els meus amics, quin de tots els cridava més l'atenció i no seria un repte per ells llegir-ne cinquanta pàgines. Tots s'han interessat més per aquest tema, el seguiment de la massa, l'efecte ramat o com el vulguem anomenar.

Finalment després de mesos d'indecisió vaig escollir aquest tema. Vaig estar setmanes pensant en com fer-ho més específic, aquí vaig comprendre que l'efecte ramat es trobava a tots els àmbits de la nostra vida, i que jo, que creia que era una persona que seguia el seu propi criteri i que li molestava que la gent segueixi la majoria també era una persona més, una persona que seguia la massa, potser de manera més indirecta o potser simplement de manera inconscient.

Va ser aleshores que vaig decidir estudiar l'adolescència, ja que és l'etapa en la qual em trobo i perquè sempre he cregut que l'adolescència és l'etapa en la qual comencem a crear qui acabarem sent la resta de la nostra vida, i aquesta persona que acabarem creant vulgui o no acabarà sent influenciada pels grups dels quals en forma part.

1.2 Objectiu i abast

La metodologia utilitzada ha estat la investigació i desenvolupament dels diferents apartats relacionats amb el seguiment de la massa en l'adolescència, la utilització del mètode experimental per realitzar experiments socials, la consulta amb persones enteses en la psicologia o l'àmbit social i per últim l'enquesta per conèixer el grau de consciència que tenim sobre com ens afecta la societat i els grups dels quals formem part.

El procés ha estat bastant dinàmic i s'han vist resultats no esperats. Un dels meus objectius ha estat cercar informació i convertir-la en paraules meves, després de l'enteniment profund, organitzar-la de forma coherent era un altre dels meus objectius, sobre tot perquè el tema del qual tracta el meu treball és molt ampli. Sense cap dubte l'objectiu més important és convertir-me en una persona capacitada per parlar sobre aquest tema i no fer-ho des de la ignorància, i finalment defensar el treball oralment davant dels tribunals de manera correcta, que no m'escoltin simplement pel fet que és el que toca, sinó que m'escoltin per interès.

2. LA CONVIVÈNCIA EN GRUPS

2.1 És natural viure en grups

Des de molts petits vivim en grups, en ramats. El grup és la forma més habitual de convivència de l'ésser humà, viure és conivure amb altres persones.

Quan obrim els ulls a aquest món ens trobem en un grup que és la família, la família se li considera el grup primari per excel·lència, pel fet que la persona, des del seu naixement, es troba immersa en ell i és aquí on viu i desenvolupa les experiències i habilitats que serviran com a base per a la vida en tots els àmbits de la seva existència. A més a més la família és el primer grup social on s'assoleixen rols i jerarquies a partir de l'exercici de certes funcions que fan possible la formació de la persona mitjançant interaccions significatives que es donin cap a l'interior del grup, la família és el nostre primer grup, és on tornem cada vegada que ens perdem.

Durant els anys de la nostra vida formem part d'un munt de grups, ens anem fent grans i entrem en un altre grup, la meva classe a l'escola.

A l'escola també hi ha una jerarquia, ens ensenyen que la mestra ho sap tot, hem d'aprendre d'ella, que sempre tindrà raó, també coneixem a noves persones de la nostra edat que es converteixen en els nostres companys, que són molt semblants a nosaltres i a la vegada molt

diferents, i aquí comencem a compartir el que hem après del nostre primer grup, la nostra família.

Seguim fent el mateix amb altres grups, com el grup de treball, el grup d'estudis, el grup de hobbies, etc. En cada grup desenvolupem un paper diferent al llarg de la nostra vida.

2.2 La societat

La societat és el grup més gran dels que en formem part i agrupa tots els anteriors.

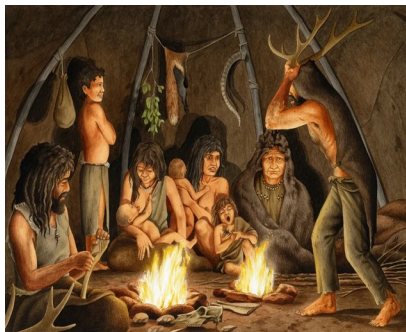
“La societat és l'estructura formada pels grups principals interconnectats entre si, considerats com una unitat i participant tots en una cultura comuna.”

J. Morales Navarro i L. V. Abad Márquez. Introducció a la sociologia (1996).

Així doncs entenem que la societat és un grup de persones que conviuen baix un determinat esquema d'organització, segueixen un determinat ordre. Comparteixen estil de vida, costums, festes, valors i més àmbits de la seva vida.

Les societats existeixen pràcticament des del sorgiment de la nostra vida. Els éssers humans existim des de fa més de cent cinquanta mil anys, no existeix cap consens entre els experts, però es pot determinar l'origen de les societats a l'inici de l'agricultura, fet que va canviar la nostra vida. Gràcies a l'agricultura la humanitat va passar del nomadisme i de l'etapa de caça i recol·lecció al sedentarisme per garantir la seva subsistència. Aquest fet ha estat fonamental en la nostra vida, és la base de la formació dels pobles, el primer grup després del grup familiar. Quan els éssers humans vam buscar protecció, pau i estabilitat vam formar tribus i colònies, aquests grups van ser formats per la supervivència de les grans famílies, de totes les persones que portaven la teva sang, quan formaves part d'una tribu aquesta era com la teva ombra, la teva protecció. Amb el temps aquests grups de supervivència, es van anar fent més grans i complexos, així van desenvolupar noves maneres d'organització, de producció i d'intercanvi.





L'organització d'aquestes societats va començar a evolucionar i fer-se progressivament més complexa, fins a donar lloc a les primeres civilitzacions (societats complexes) des de l'any 4.500 a.C en endavant, com són els Imperis sumeri, accadi, babilònic i persa.

Les característiques d'una societat:

La similitud: aquest sentiment de similitud ajuda als membres de la societat en què es relacionin entre ells, com els ajuda a desenvolupar la capacitat de percebre els sentiments, pensaments i emocions dels altres, basada en el reconeixement de l'altre com similar, és a dir, com un individu similar amb ment pròpia. Capacitat fonamental per a la vida social.

Les diferències biològiques: Encara que no ho sembli les diferències entre els membres de la societat són imprescindibles, com ara diferències d'idees, opinions i habilitats. La societat inclou diferències i en depèn tant com depèn de la similitud, ja que les diferències aconseguen la integració en la societat, permeten la divisió del treball i ajuden a formar relacions socials.

La Interdependència: on totes les persones depenen les unes de les altres, ja que individualment no som autosuficient; Per tant, cada membre de la societat depèn de l'altre per obtenir aliments, refugi, seguretat, atenció i amor, i moltes altres necessitats.

Les relacions socials: les relacions socials són el fonament de la societat, el pilar més important, es basen en la consciència mútua i el reconeixement que cada membre de la societat n'és un membre important i essencial.

El sentit de pertinença: el sentiment de l'individu que pertany a la comunitat on viu i la seva necessitat emocional de ser un membre acceptable de la comunitat. La pertinença es troba en

el nivell de la piràmide de Maslow, és una necessitat que tenim després de les necessitats fisiològiques i de seguretat.

3. LA PSICOLOGIA SOCIAL

La psicologia social és una de les branques de la psicologia general, ha començat a ser reconeguda i desenvolupada com a tal a l'inici del s. XX, com la majoria de les ciències, prové de la filosofia, en específic la filosofia social. És una ciència empírica.

Generalment es defineix com la ciència que ocupa i estudia el comportament general del grup i la interacció mútua entre l'individu i el grup, estudia les interaccions dels individus amb l'entorn i compren els efectes positius i negatius d'aquesta interacció en l'individu i les seves actituds.

Aquesta branca de la psicologia estudia els processos psicològics i socials observables, fet que ens facilita la comprensió del comportament dels individus quan formem part de grups o societats. Sense cap dubte la psicologia social té en compte el context històric en què ocorren els esdeveniments psicològics, ja que el comportament es dona sempre sobre una col·lecció de precedents materials i simbòlics que influeixen en el que fem.

Podem afirmar llavors que la psicologia social estudia els processos socials que afecten la personalitat dels individus, simplement la psicologia social estudia **les coses** que passen quan s'ajunten les persones.

Entre els seus objectes d'estudi més freqüents estan: la comunicació no verbal, l'atracció, les actituds, estereotips i prejudicis, el poder i l'autoritat, la persuasió i els mitjans de comunicació, l'agressió i l'altruisme.

3.1 Mètodes d'investigació a la psicologia social

La psicologia utilitza diferents mètodes, utilitza el mètode científic, però a més a més com disciplina que té com a objectiu obtenir resultats objectius i entendre els fenòmens

psicològics en tota la seva complexitat, la psicologia fa ús de mètodes de tipus quantitatiu, experimental i qualitatiu.

Els mètodes que s'emprenen a la psicologia es classifiquen en: mètode descriptiu, experimental i correlacional.

El mètode descriptiu: La descripció ha estat un mètode d'estudi comú en totes les ciències, descriure consisteix a transformar en paraules el que percebem del nostre entorn. Té com a objectiu poder recollir, registre i descriure de manera objectiva i sistematitzada la informació obtinguda.

El mètode experimental: Aquest mètode es basa en convertir les situacions que es volen estudiar en experiments. El mètode experimental tracta de mantenir unes variables i alterar-ne unes altres intencionalment per veure el resultat o la conseqüència d'aquest canvi, s'utilitza per comprovar les nostres hipòtesis i a partir d'això, crear lleis generals i aplicables a les diferents persones.

El mètode correlacional: Aquest mètode s'empra normalment quan les variables no són manipulables, és un mètode en el qual s'estudien dues o més variables i la relació que hi ha entre elles.



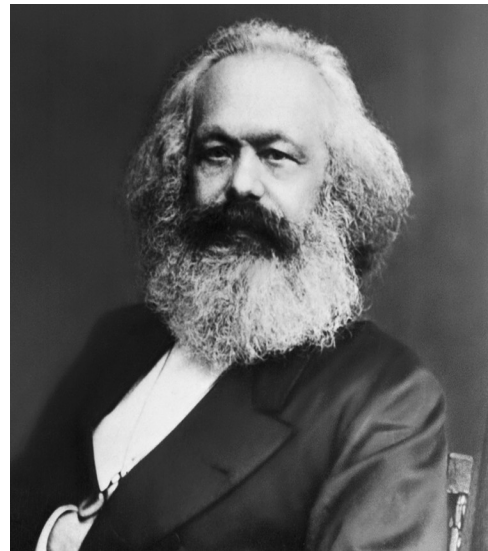
3.2 Representants i investigadors de la psicologia social

August Comte (1798-1857) va ser un sociòleg i filòsof francès, es denominava a si mateix com físico-social, perquè aplicava els coneixements i lleis físiques a la societat, el saber i el coneixement d'August és per la intervenció social, per crear una societat millor. Per ell el saber és poder, les idees governen el món.

Aquest personatge tan important és considerat el fundador del positivisme i de la sociologia. Era influenciat per l'evolucionisme que es veu en totes les seves tesis.

August Comte és conegut per la seva llei de les tres etapes o estats, concebuda en el principal treball de comte: "Curso de la Filosofia Positiva 1830-1842."

Karl Marx (1818-1883) va ser un pensador comunista, revolucionari, filòsof, economista, periodista, sociòleg i intel·lectual, alemany d'origen jueu. Els seus treballs més rellevants són: el Manifest del Partit Comunista (en coautoria amb Friedrich Engels) i El Capital. Aquest gran personatge històric defensava que "Els filòsofs només han interpretat diversament el món, el que importa és transformar-lo"

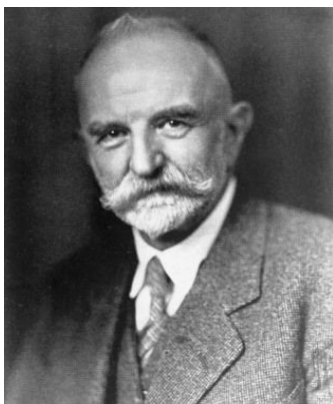


Per Marx "El motor de la història és la lluita de classes", la societat és tot.

Marx és el pensador que aconsegeix veure més enllà del que és evident.

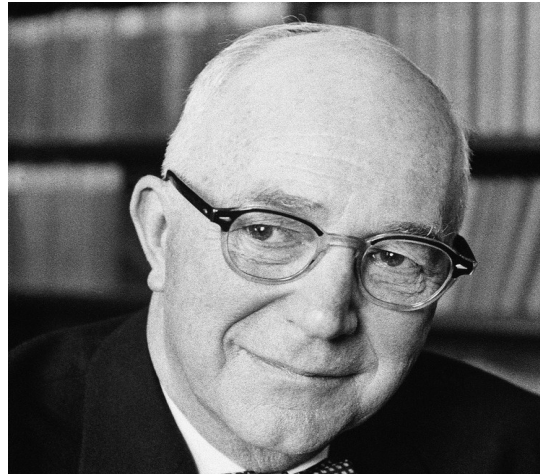
L'escola estatunidenca: Mead, Allport i Lewin

Aquests tres grans intel·lectuals són considerats els pares de la psicologia social.



George Mead (1863-1931), va ser un filòsof nord-americà conegut per destacar tant en la psicologia social com en el pragmatisme. Mead va intentar ensenyar-nos com sorgeix el jo humà durant el procés d'interacció social, li donava una gran importància al llenguatge, ja que a través d'aquest considerava que un nen pot assumir els rols de les persones. El seu enfocament era conductista.

Gordon Allport (1890-1979), va ser un psicòleg nord-americà, un dels pares de la psicologia social però sobretot un gran representant de la psicologia social experimental. És conegut per haver fundat la psicologia social com a ciència del comportament, i per la seva teoria de la personalitat. La seva obra més important és "Social psychology" publicada el 1924 i considerada una de les obres que inicien la psicologia social.



Lewin (1890-1947), va ser un psicòleg alemany-americà va ser el pioner en l'estudi de la dinàmica de grup i el desenvolupament organitzatiu. Aquest investigador va impulsar la psicologia de Gestalt i a més a més com els personatges anteriors és considerat un dels pares de la psicologia social i la psicologia de les organitzacions. Aquest psicòleg és conegut per la teoria del Camp de forces.

"Per entendre un sistema, cal canviar-lo" -Kurt Lewin-

3.3 Teories de la psicologia social

"Tota teoria és gris, estimat amic, i verd és el daurat arbre de la vida" Goethe.

És veritat que cap teoria és cent per cent capaç de captar tota la realitat, però sense teories no entendrem com interactuem amb el món. Les teories constitueixen la manera com els humans captem, interpretem i procurem influir sobre la realitat.

Les teories/ efectes més rellevants de la psicologia social:

1. La teoria de la interdependència

La interdependència social és quan la personalitat, les accions, i el comportament en general d'una persona estan lligats les d'una altra persona o unes altres persones.

El concepte sorgeix substancialment de la “dependència”, ja que la relació interdependent implica que tots els participants siguin independents emocional, econòmica i / o moralment.

La teoria de la interdependència raona que la conducta, la filosofia i ideologia d'una persona no poden ser argumentats només per les seves experiències individuals, sinó que també a partir de les seves relacions amb les quals ha compartit convivències. **Kurt Lewin (1935)**, va proposar que l'essència dels grups resideix en la interdependència entre els membres.

2. Teoria del vincle de John Bowlby



La teoria del vincle de John Bowlby estudia com formem vincles amb les persones més properes a nosaltres, amb el nostre grup principal, la família i a partir d'això en crea conclusions relacionades amb la nostra conducta.

"Els nens que els pares són sensibles estan capacitats per desenvolupar-se per un camí saludable. Aquells els pares són insensibles, negligents o rebutjats, probablement es desenvoluparan per un camí que en cert grau és incompatible amb la salut mental; i que els fa vulnerables a la depressió en

cas que s'enfrontin a esdeveniments seriosament adversos". John Bowlby

“La confiança en la figura del vincle és la base d'una personalitat estable i segura” John Bowlby

Aquest primer vincle ens proporciona un intercanvi de plaer, cura, seguretat i confort. Segons les investigacions de John Bowlby, els estils d'aferrament o de vincle de cada persona s'estableixen d'acord amb la forma en què un nen es relacioni amb els seus pares/cuidadors.

John Bowlby també creia que l'afecció formava part de la nostra naturalesa humana, confirmant que els nostres avantpassats no podrien haver sobreviscut si no haguessin creat forts vincles emocionals per treballar en equip.

3. Teoria del Rol

En una empresa cada individu desenvolupa un paper diferent, si no fos així l'empresa no funcionaria. En la nostra vida real cadascú de nosaltres desenvolupa diferents rols i més d'un a la vegada, potser filla, germana, alumna, companya, amiga, etc. Amb cada rol tinc una relació diferent, no em relaciono de la mateixa manera amb la meva amiga que amb la meva mare.

En la nostra vida social necessitem uns guions per desenvolupar de la millor manera els nostres rols, la vida social és com una obra de teatre quan et surts del guió la societat se sorprèn, els rols els hem après. El més destacable és que quan ens trobem en situacions noves no coneixem el guió i estem nerviosos fins a conèixer i seguir aquest guió necessari per realitzar de la millor manera el nostre rol.

4. Teoria de la identitat social

Qui ets? És la pregunta clau per comprendre què és la identitat social.

Fins a l'any 1980 la psicologia social estudiava l'ésser humà en si, individualment, fins que va sorgir la idea de la identitat social, que va revolucionar el camp de la psicologia social.



Des de la psicologia, la identitat social és un edifici sostingut per quatre pilars: els pensaments, els valors, les accions i els records. Aquests quatre pilars constitueixen a les persones individualment i les fan conscients de si mateixos, éssers diferenciats de la resta. Som diferents perquè existeixen els altres, cadascú té la seva història.

Henri Tajfel el 1979 mentre estudiava les claus de la identificació de l'individu amb determinats grups, va proposar la Teoria de la identitat social.

Amb aquesta teoria Tajfel afirma que els grups als quals pertanyem ens defineixen i formen part de la nostra autovaloració configurant de forma important bases per a la nostra autoestima. La nostra identitat amb un grup ens proporciona valor, seguretat, i determinació, per això sempre cerquem l'aprovació del grup que en formem part.

Aquesta teoria ens explica que el concepte que un individu té de si mateix pot explicar-se a través del grup a què pertany i que a més a més el seu comportament varia en relació amb el grup en el qual es troba.

Per això acostumem a plantejar el nostre grup com el que posseeix totes les qualitats positives i categoritzem als altres grups a les persones que en formen part com els nostres enemics, els nostres adversaris i oponents i defensem que posseeixen totes les qualitats negatives.

Per Tajfel aquest procés de la creació de la mentalitat d'endogrup i exogrup, passa per tres fases delimitades:

1. Fase de categorització. En aquesta primera fase acostumem a categoritzar a les persones alienes a nosaltres mateixos en grups de pertinença, en aquest grup hem de tenir idees en comú, per les quals lluitarem. Així s'explica el fet que a través del grup a què pertany i la seva forma d'actuar varia segons el grup en què es trobi.

2. Fase d'identificació social. Quan ja ens hem identificat amb un grup concret, comencem a actuar de manera correcta que és respectant les normes d'aquest grup, això crearà en nosaltres

un sentiment de concordança en els nostres valors i això ens portarà a sentir una satisfacció i estabilitat.

3. Fase de la comparació social: Quan ja formem totalment part d'un grup busquem els altres grups i tendim a qualificar-los de manera negativa, ja que nosaltres som els que tenim raó, els que veiem la realitat com és i els altres estan equivocats, així qualifiquem l' exogrup.

No podem descartar que és imprescindible identificar-se amb un grup, ja que és innat formar part d'un grup, ens proporciona la sensació de pertinença i seguretat, però l'extremisme pot portar-nos a crear prejudicis cap a aquells que no pertanyen al nostre grup, aconseguint el perill de la convivència en la societat, així com donar lloc a la discriminació i fins i tot l'odi.

Formar part d'un grup és una necessitat, però també és necessari poder veure més enllà de les fronteres del nostre grup per tractar amb respecte i sense prejudicis a la resta de grups, que vulguis o no formen del grup del qual tots pertanyem, el dels éssers humans.

L'efecte Lucifer:

Com s'ha comentat en l'explicació de la teoria del rol, en el pla qualitatiu les etiquetes són necessaris i molt còmodes perquè ens permeten diferenciar-nos de la resta, i de certa manera ens proporcionen un sentit d'identitat. Ens categoritzem de manera dualista alt o baixet, guapo o lleig, bo o dolent, però és el mateix una persona dolenta que una persona que porta a terme accions dolentes? Què és ser dolent, la maldat és innata o adoptada al llarg de la vida, és una opció o una imperfecció del nostre ésser? Per donar resposta a totes aquestes preguntes s'explicarà l'experiment de Stanford.

L'any 1971 el psicòleg Philip Zimbardo estava interessat pel comportament exercit pels vigilants de seguretat en les presons, volia saber si la seva brutalitat era a conseqüència de la seva personalitat sàdica o era causada pel seu entorn carcerari.

A la universitat de Stanford es va realitzar l'estudi, es va demanar a 24 estudiants universitaris que imaginin que estan en una presó, alguns interpretaven el paper de carcellers i els altres de presoners, els carcellers van abusar del seu poder mentre que els presoners es van creure el seu paper i van interioritzar la situació d'inferioritat. Més de 50 persones exteriors a l'experiment van visitar la presó, però només Maslach una estudiant, va posar en qüestió la moralitat portada a terme en l'experiment.

L'experiment es va acabar anul·lant, perquè havia sortit de control. L'experiment de la presó va ser criticat per raons ètiques i científiques.



En acabar l'experiment, Zimbardo va anomenar efecte Lluçifer a aquest fenomen social que consisteix en el fet que una persona sense cap malaltia mental, cap patologia anterior es converteixi en un ésser violent. Aquest fenomen no ve influenciat ni per traumes de la infantesa, ni res relacionat amb l'inconscient sinó que per la pressió de l'ambient. El context més la concepció que tenim d'aquest és el que ens porta a actuar d'una manera o d'altre, podem actuar d'una manera no esperada, justificar el injustificable. Simplement el comportament, moralitat i valors dels individus no es poden garantir, res està assegurat.

L'efecte Pigmalión:

L'efecte Pigmalión ens assegura que les perspectives que té algú de nosaltres es poden complir, és un tipus de profecia incompleta. És un mecanisme que mostra com les expectatives d'una persona poden determinar la conducta i el rendiment d'una altra. En paraules simples i

adaptant-lo a l'educació, si tu aconsegueixes fer creure als teus mestres que ets una alumna excel·lent ho acabaràs sent. Aquest efecte té gran paper en la majoria dels àmbits de la nostra vida, com per exemple el social, el laboral i l'educatiu.

Robert Rosenthal junt Lenore Jabson, van realitzar l'experiment amb el qual és va donar validesa a aquest efecte. L'experiment tractava de donar informació falsa als professors sobre l'alumnat, els van comentar que els havien realitzat un test d'intel·ligència. Aquest experiment es va dur a terme amb l'objectiu de veure si el professorat coneixent una informació errònia, feia que aquesta es compleixi. Així va ser, les expectatives que tenien els professors dels alumnes van veure's reflectides en el comportament dels alumnes i en els seus resultats.

La carta a la mare d'Edison és un gran exemple. Un dia la mare d'Edison va rebre una carta del centre educatiu del seu fill, i en aquella carta posava clarament que Edison no tenia les capacitats suficients per aprendre en una aula, que tenia un cert grau de discapacitat, i que no el volien a classe perquè perjudicava els seus companys en termes de rendiment.

La mare afligida va començar a plorar i Thomas Edison li va preguntar sobre el missatge de la carta, aquesta amb llàgrimes als seus ulls va contestar-li que deien que era un geni. A Edison li va impactar molt aquesta carta, es va posar en el paper d'un geni, i finalment ho va acabar sent.



“Tracta a un home tal com és, i seguirà sent el que és; tracta'l com pot i ha de ser i es convertirà en el que pot i ha de ser” Goethe.

4. L'EFECTE RAMAT

La multitud, massa, o ramat és un grup de persones que comparteixen una ideologia o unes creences, però certament les característiques d'aquest grup són ben diferents de les característiques dels individus que el formen.

L'efecte ramat és un efecte de protecció de grup, és un succés basat en la imitació del que fan la majoria assumint que és el correcte.

Molts pensem que a l'inici de la història les persones eren capaces d'abandonar els seus grups, però el que no comprenem és que una expulsió del grup era considerada una sentència de mort. Formar part de la multitud no era un fet que proporcionava avantatges sinó que era totalment vital.

Le Bon, autor de "The Crowd" va raonar que quan l'ésser humà forma part d'un grup es torna menys civilitzat, una persona pot considerar-se sàvia, però això és fora de la multitud, quan aquesta persona es troba dins de la multitud i es comporta pel seu instint, tot canvia. Les característiques irracionals de la multitud són causades per tres factors: l'anonimat, contagi i la suggestibilitat.

Sent conscients d'aquestes causes, controlar les masses es transforma en una tasca senzilla. El control d'aquestes tres causes per aconseguir que la multitud es comporti d'una manera particular s'ha portat a terme en els negocis, en la política, i potser en més àmbits de la nostra vida.



CAUSA 1: L'ANONIMAT

L'anonimat transforma el comportament de les persones, l'anonimat en la multitud fa que els membres perdin por de les conseqüències i de la seva responsabilitat moral.

CAUSA 2: EL CONTAGI

Le bon tenia la certesa de què els actes són contagiosos, així com les mentides que es repeteixen molt, l'individu acabarà pensat i actuant igual que la multitud, pot arribar a sacrificar el seu interès individual per satisfer el de la multitud.

CAUSA 3: SUGGESTIBILITAT

Durant la història han existit molts demagogs que han tingut una gran influència sobre el poble a partir de la suggestibilitat, com per exemple: Hitler, Stalin, Napoleó, etc. Han transformat nacions, transformant principalment la seva manera de pensar. Tothom pot estar d'acord que la majoria d'alemanys durant el s. XX, no tenien la intenció d'assassinar a ningú, actuant de manera irracional i inhumana. Però Le Bon afirma que formar part d'un grup durant un llarg període t'acaba hipnotitzant. Els líders que són conscients de les tres causes que impulsen l'efecte ramat, són líders molt perillosos, ja que tenen la capacitat de provocar terribles atrocitats. El líder parla i la multitud actua segons el seu enteniment.

No saps on anar, que fer, que pensar? El ramat et cobreix, molta gent segueix només una sola regla en la seva vida: Seguir els altres.

Quan observem que un gran nombre de persones actua d'una manera assumim que és la correcta, el primer argument sempre ha estat: no pot ser que tothom estigui equivocat.

Per acabar d'entendre aquest efecte tenim l'exemple de Robert Shiller:



Imaginat el cas de què dos restaurants hagin obert un al costat de l'altre. Tenim el restaurant A i el restaurant B. Arriba un client i es troba amb els dos restaurants vuits, aquest decideix entrar a l'A perquè prefereix la seva aparença. Arriba un segon client i es troba amb un restaurant A en el qual hi ha un client, i amb un vuit restaurant B. El segon client troba que segurament el primer ha hagut decidir quin era el millor i si està en el A és perquè és així. Arriba un tercer client i es troba amb un restaurant amb dos clients i un de vuit, a quin restaurant entrarà? Així se seguirà fent, però el més curiós és el possible fet que el restaurant B sigui molt millor que l'A. Les persones han ignorat les seves decisions perquè en la seva ment han assumit que els primers clients també es trobaven en aquesta situació i que la seva decisió té valor i està basada en algun criteri.

Però no sempre és així, en els moments d'incertesa acostumem a guiar-nos per la multitud.

Vols estar segur? T'has de mantenir amb el grup.

Uns estudis mostren que portar la contrària el grup afecta també la nostra part més biològica, el nostre cervell produeix un tipus de senyal d'error, que ens fa sentir incòmodes, intentem canviar aquesta situació mental acceptant les idees de la multitud, tornant a la zona de confort.

Un altre exemple d'aquest fenomen és la història del país dels cecs:

El país dels cecs, de H.G. Wells (1866-1946)

En un lloc aïllat d'Amèrica del sud, es troba un vall fèrtil i agradable aïllat de la resta del món anomenat el vall dels cecs. El vall es trobava enmig de dues grans muntanyes, els habitants d'aquest vall a causa d'una malaltia van perdre el sentit de la vista, el principi no ho van creure, van lluitar per recuperar la seva vista, però no van trobar cap solució, fins i tot van intentar sortir d'aquest vall, però era un espai tancat a causa de les pedres que l'envoltaven. Aquests habitants van acceptar la seva ceguera, van anar tenint fills i aquests nens ja naixien sense la capacitat de la vista fins que van normalitzar la seva situació i a més a més no se sentien amb cap decadència.

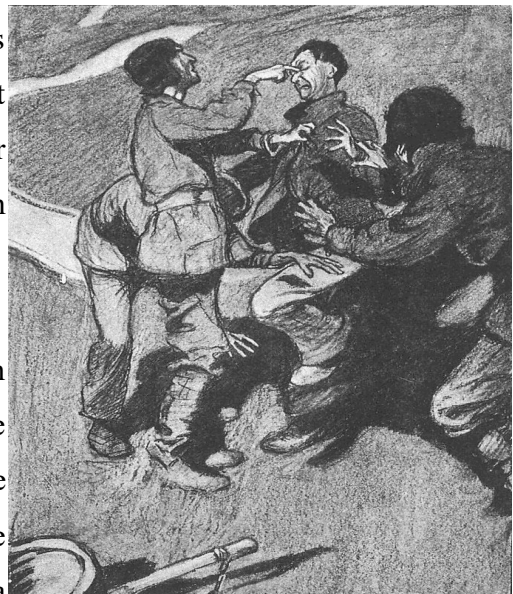
Un dia com un altre qualsevol un home procedent del món exterior, un muntaner, mentre escalava les muntanyes, va caure, aquest va tenir la sort de caure sobre la neu que hi havia en una zona del vall dels cecs. El muntaner, Núñez, va anar a buscar ajuda i per sorpresa va trobar a gent que no veia res, però qui més es va sorprendre van ser els habitants d'aquest vall, pel fet que arribes una persona de l'exterior, d'algun lloc que ells no coneixien.

La gent de la vall li va començar a tocar la cara i van descobrir que tenia els ulls oberts. El protagonista, Núñez va intentar utilitzar la seva diferència com superioritat, va voler controlar els cecs, si *al país dels cecs el borni és el rei*, ell amb més raó hauria de ser el rei.

En Núñez no va arribar a aconseguir el seu objectiu, els savis i les persones amb coneixement del vall van començar a atacar-lo argumentant que ell venia a crear conflictes, així doncs el protagonista es va sentir perseguit i odiat pels cecs, com a solució a la seva situació va intentar escapar, però els cecs el van trobar, perquè és cert que ell veu i ells no, però aquests coneixien molt bé el seu territori. Quan van agafar en Núñez, se'n va disculpar i va acabar entenent que el que volien els cecs és que no vingués cap persona de fora i que els digués que han de fer i de deixar de fer.

La història és llarga, però el que ens interessa saber és que en Núñez s'havia adonat que en un país organitzat tan socialment, econòmicament o políticament per persones cegues, la seva vista que suposava que era un punt positiu, no servia de res.

En Núñez va haver de viure com un cec més, ell era un home inútil, sense habilitats, per Núñez, aquest vall que semblava un paradís s'havia convertit en un infern, se sentia com un cec en el món exterior. La seva vista que a l'inici pensava que era un avantatge no només va



deixar de ser-ho, sinó que a més a més el va convertir en un ésser inferior, un ésser malalt que hauria de renunciar al seu sentit de la vista per ser acceptat pels habitants del vall dels cecs.

En aquesta obra H.G Wells ens fa reflexionar, la pregunta que ens hauríem de fer és:

Com una persona amb el sentit de la vista i racionalment superior a persones sense vista, en lloc d'acabar sent el rei acaba sent un esclau?

Per saber més sobre aquest tema proposo la pel·lícula de L'Ola, V de vendetta i American history X, són pel·lícules relacionades amb el tema de l'efecte ramat, la manipulació de les masses i els deliris col·lectius en general.

4.1 L'efecte ramat a l'adolescència

Com s'ha comentat al llarg del treball el comportament del grup no només és característic dels adolescents sinó que tots els éssers humans. Els humans som éssers socials per naturalesa i tenim una necessitat biològica de pertinença. Els grups sempre han sigut essencials pel nostre desenvolupament i sobretot la nostra supervivència.

Però l'adolescència és coneguda com l'edat d'or per la conformitat social a causa d'un element: la transició del teu primer grup, la teva família a nous grups, com són els d'amics, companys, etc. La teva família sempre t'ha acceptat sent qui ets, però l'acceptació en altres grups ja és un repte, un repte i l'objectiu de tot adolescent.

Per aconseguir aquest objectiu, poden arribar a fer coses irracionals, que ens semblen totalment incorrectes per arribar a aquest objectiu, ho fan a causa de la pressió de grup. Ser ignorat o rebutjat, ens provoca inseguretat i una baixa autoestima que a la llarga acabaran afectant-nos en la nostra forma ser.

Els riscos de seguir a la multitud durant l'adolescència:

La mentalitat dels joves pot conduir a decisions errònies i molt perilloses, ja que els joves són més impulsius, es comporten sense pensar basant-se només en les emocions.

Els éssers humans per naturalesa tenim actituds positives i altres no gaire positives, aquestes actituds més aviat negatives acostumen a sortir en els grups socials, a conseqüència de la falta de responsabilitat, ja que les accions són responsabilitat de tot el grup.

Que fan les persones més bones en situacions dolentes?

L'adolescència és una etapa on més d'un jove pateix assetjament escolar. El més curiós és com reaccionen les persones alienes aquest assetjament escolar. Generalment, les persones alienes eviten actuar en aquest aspecte, no ho intenten evitar.

Les raons psicològiques per les quals les persones eviten ajudar són: la falta de confiança en un mateix, o sigui acostumen a ser persones insegures. Esperen que vingui una altra persona a ajudar, que ella no té per què entrar en problemes.

En una altra situació, s'han portat a terme diferents experiments en els quals es trobava una persona desmallada a terra al centre d'una ciutat, tothom la mirava, però ningú es va apropar, fins que va apropar-se un home, aleshores totes les persones que passaven pel costat es van apropar per preocupació.

4.2 Solomon Asch i els seus experiments

Moltes vegades donem per bona una idea que realment no ens acaba de convèncer, la pressió social i la repetició tenen un paper tan important en la presa de decisions que ens poden fer anar en contra dels nostres principis i fins i tot ens podrien fer creure les mentides en les quals inicialment només dubtàvem.

Els polítics són un dels col·lectius que utilitzen l'efecte que té l'entorn sobre nosaltres com a benefici propi, utilitzen una tècnica bastant efectiva, la repetició. Si una mentida és repetida per diverses persones, diverses vegades aquesta acabarà sent acceptada com a certa per la multitud.

Solomon Asch és un dels pioners de la psicologia social, Asch va néixer a Polònia i els tretze anys va emigrar a Estats Units.

Solomon Asch va completar els seus estudis obtenint un doctorat en psicologia, aquest és conegut pels seus experiments en psicologia social, principalment per intentar demostrar la influència que tenen els altres sobre el nostre comportament.

“La majoria dels actes socials s'han d'entendre al seu entorn i perdre significat si estan aïllats. Cap error en pensar en fets socials és més seriós que no pas veure el seu lloc i funció”.

-Solomon Asch-

L'experiment d'Asch és un dels experiments més importants i famosos de la psicologia social. En aquest experiment, Asch necessitava vuit participants, set col·laboradors i un de subjecte d'experiment. Aquests vuit es van reunir en un laboratori per realitzar un exercici de vista, això és el que creia el subjecte d'experiment. Asch els presentava una fitxa amb tres línies de diferents longituds, i dibuixava en una altra fitxa una línia amb una longitud determinada. Els preguntava els participants quina línia de la primera fitxa es corresponia amb la línia representada en la segona. Començava a preguntar als col·laboradors i acabava amb el subjecte d'experiment. Després de realitzar dues sèries, en la tercera sèrie els col·laboradors començaven a contestar conscientment de manera errònia, així doncs Asch sabia que si el subjecte experimental contestava igual era per pressió de grup.

Tres quarts de les persones contestaven igual que el grup, de manera incorrecta. Els subjectes argumentaven que ells realment sabien quina era la resposta correcta, però van acabar contestant igual que el grup per por a destacar i ser ridiculitzats per pensar de manera diferent. Alguns fins i tot els convencien de la resposta del grup, perquè no pot ser que la majoria pensés de manera incorrecta.

Asch va decidir canviar una variant en el seu experiment, a veure si el resultat canviava, va demanar-li a un dels col·laboradors que trenqués la unanimitat del grup, que contestés de manera correcta. Els resultats van ser com s'esperava Asch, la pressió de grup va baixar molt, però el més sorprenent és que la conformitat baixava molt més quan el col·laborador discrepava més o sigui quan contestava una resposta que era evidentment incorrecta.

Asch va fer l'experiment amb línies perquè tothom sap reconèixer el que veu, i anar-ne en contra no és tan habitual, ha intentat estudiar un tema totalment objectiu. Amb aquest experiment Asch aconsegueix demostrar que fins i tot amb un tema tan objectiu les persones per pressió social podem arribar a discrepar en les nostres respostes, és molt difícil resistir-ne.

4.3 Experiment a les aules de l'efecte ramat

A partir del coneixement sobre l'efecte ramat a l'adolescència i l'experiment d'Asch, he decidit portar a terme aquest experiment, en aquest cas els col·laboradors i els subjectes són adolescents per veure si es compleix la meua hipòtesi o no.

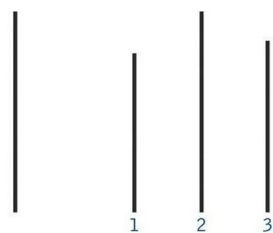
L'experiment consisteix en veure si l'objecte d'experiment (adolescent) segueix el seu grup classe o segueix el seu propi criteri. He utilitzat l'experiment d'Asch com a referència. He demanat a la mestra/ el mestre que surti junt amb algun alumne a parlar sobre algun tema relacionat amb els seus estudis, comportament, etc. El principi el caràcter de la persona no em semblava rellevant, però ja portant uns quants experiments he anat demanant que fessin fora a una persona amb unes característiques específiques.

Mentrestant a l'aula he explicat a la resta de companys el nostre experiment, més tard quan ja havia acabat l'explicació els demanava al mestre/a i a l'alumne que entressin, ja que jo necessitava tota la classe per poder portar a terme el que volia fer. Ja tenint l'objecte d'experiment a classe, he anat explicant que sóc alumne de segon de batxillerat, estava fent el treball de recerca, el qual es divideix en part teòrica i pràctica i que jo amb la seva ajuda venia a fer la part pràctica. He posat les línies i explicava que era per veure com perceben les imatges.

Vaig pactar amb la resta de companys que direm la veritat en totes les imatges, o sigui: 1ra figura inicial = a, 2na figura inicial = 2, 3ra figura inicial = a,



1ra figura



2na figura



3ra figura

excepte en la quarta imatge, l'última. En aquesta imatge en lloc de dir que la figura inicial és igual a la b que és la que realment és, vaig demanar-els que diguessin que era la c.



Al principi la intenció era fer l'experiment per alumnes de cinc en cinc, però de ben aviat, els dos primers intents, he arribat a la conclusió que cinc persones no eren suficient per crear l'ambient necessari per comprovar la meua hipòtesi, a més a més també era perquè en grups més reduïts d'alumnes, aquests se senten més còmodes. Per això he procedit a fer l'experiment en el conjunt dels alumnes que formen una classe.

L'experiment s'ha realitzat en setze classes:

1r ESO 1/4

A 1r d'ESO, cap alumne ha seguit el que han dit els seus companys, excepte un, un jove tímid. L'argument d'aquest jove era: **Perquè tots ho han dit. No volia destacar.**

Tots els altres insistien que tenien raó, dos dels quals eren molt extravertits, però al tercer encara sent una mica tímid insistia en el fet que tenia raó. He notat que la majoria d'alumnes defensaven que **cadascú tenia la seva opinió**, el fet de ser diferents els feia sentir **orgullosos**, necessitaven **destacar**.

Segons el psicòleg de l'institut, els més petits es comporten així perquè encara no els han trencat les ales, encara són la seva naturalesa més pura.

2n ESO 3/4

A 2n d'ESO, ha passat tot el contrari que a primer, tots els alumnes excepte un, han seguit l'opinió popular, un dels quals ha pensat que era **certa perquè tots ho deien**, una defensava

que no volia comentar que no ho veia igual, va preguntar a la seva companya si també veia que era la b, quan aquesta havia contestat que veia la c, l'alumne que he utilitzat com objecte d'experiment **ha preferit callar-se**. I l'última alumna ha comentat que com ella veia la b i la resta la c, va pensar que **el problema era seu**, ja que va pensar que **no va entendre bé l'exercici**. La persona que havia contestat la b, o sigui, correctament seguint el seu propi criteri, no hi havia cap persona que li convencés de què no tenia raó.

3r ESO 2/3

A 3r d'ESO, la primera nena sense dubtar-ho ha afirmat el que han comentat els seus companys, aquesta noia era molt calladeta i tímida, em va argumentar que era la c perquè la **realitat és com diuen tots que és**, per ella la resposta dels companys era correcta.

En una altra aula de tercer ha passat una cosa bastant diferent, vaig decidir fer **l'experiment a dues persones, un nen i una nena**, a veure si canviant aquest factor notava un canvi de comportament en relació amb el que he vist en els experiments anteriors.

Els alumnes quan han vist que els dos veien la línia diferent, **s'han recolzat entre si** i han defensat fins al final el seu argument, aquests m'han comentat que si en el seu cas no hagin trobat el suport del seu company, no haguessin contestat amb tanta seguretat.

I a l'última nena que li he fet l'experiment de 3 d'ESO, els seus companys m'han comentat que era una persona molt segura de si mateixa, i així ho hem vist amb l'experiment, no obstant això, l'hem acabat convencent. La noia comentava que per **pressió** ho ha acabat acceptant i a més a més perquè jo, com **autoritat** i "creadora" de l'experiment també defensava la resposta dels seus companys.

4rt ESO 1/3

A les tres aules de quart només una persona de tres ha seguit l'opinió popular, un jove bastant extravertit que afirmava que sabia que la b era la correcta però els seus amics, que l'envoltaven, li han menjat el cap i va acceptar la resposta dels seus amics com a correcta.

Les dues persones que van seguir el seu criteri en les altres dues classes, un noi i una noia, afirmaven que la resposta correcta era la que ells veien i no creien en una altra opció, és més, la noia em va comentar que **no tot el que diguin la majoria ha de ser cert, el missatge que jo després de fer aquest experiment els volia que entenguessin.**

1r de batxillerat 2/2

A primer de batxillerat tenim dues classes, en la primera l'hem fet l'experiment a un jove, el principi ho ha discutit, però quan tothom s'ha afegit, aquest s'ha vist pressionat i ha admès que tenen la raó els seus companys, aquest jove tenia **la certesa que la resposta correcta era la b**, però de tan pressionat que se sentia no li va quedar una altra que acceptar la resposta de la majoria.

A l'altra classe de primer de batxillerat, l'experiment ha estat molt interessant, en primer lloc li he fet a un alumne, però aquest sabia de què tractava l'experiment, perquè argumentava haver participat en un de semblant, però de sobte, va entrar una alumna preguntant el que estàvem fent, i amb les mirades ens hem comunicat que seguiríem amb l'experiment però que li faríem a ella. **La noia el principi deia el que veia, però l'han convençut, al final ha comentat que és perquè s'ha sentit molt pressionada, sobretot per la companya que estava asseguda al seu costat.** La mestra m'ha comentat que els caràcters d'aquestes persones són molt diferents, que segurament **el primer jove** encara no havent participat mai en un experiment semblant, tenint el caràcter que tenia **podia anar en contra de tothom, però la noia era més insegura.**

CONCLUSIÓ EXPERIMENTS

Més de la meitat dels joves en seguit l'opinió popular, nou de setze.

Les persones que van acceptar la resposta del grup com a certa, la majoria ho van fer perquè es sentien pressionats, però que ells realment sabien que la resposta correcta era la b, **no creien en la seva resposta conforme, però que han defensat el mateix que el grup per no destacar i per no ser ridiculitzats.** Una minoria dels que han acceptat la resposta popular

com a correcta, es van creure realment que era la c, han deixat de banda la seva percepció de la realitat convençuts de que la percepció dels altres era la correcta.

En relació amb l'edat, els més petits són els que més han seguit el seu propi criteri, en canvi quan més grans més conformistes han estat els adolescents, aquests veuen que tenen raó, però pronunciar-la és difícil, excepte en persones més madures, amb les idees més clares.

En temes de sexe, vuit de les noies que han fet d'objecte d'experiment, sense contar la parella de tercer, sis o sigui el 75% de les noies han seguit l'opinió popular en aquest experiment, i els nois tres de sis, han seguit l'opinió popular, el 50%. A més a més pel comportament davant la situació en la que estaven, les noies es presentaven més insegures que els nois.

Així doncs amb aquest experiment arribem a la conclusió de que no tots els adolescents són influenciables, els que tenen confiança en si mateixos, tenen uns valors i ideals més fixes acostumen a defensar el seu propi criteri en la majoria dels casos, si arriben a sentir-se molt pressionats li donen la raó al grup però segueixen creient en la seva resposta, en canvi una minoria caracteritzada per persones tímides, introvertides o insegures accepten els arguments esmentats pel grup del qual en formen part.

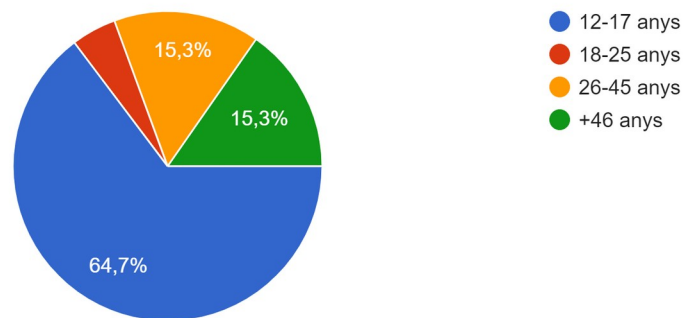
Crec que aquest estudi és molt limitat, a causa de l'ús de les longituds de les línies, representa una tasca superficial, no obstant això més del 50% dels alumnes han seguit la massa, però crec que aquest experiment no és pot generalitzar a les situacions de conformitat que es produeixen en la vida social, no ens afrontem a línies durant la nostra vida.

La majoria d'adolescents segueixen la massa basant-nos en aquest experiment tant limitat. Què hagués passat si l'experiment fos sobre una qüestió racional i no empírica?

4.4 Que pensen els adolescents , són conscients?

Realitzant aquesta enquesta l'objectiu era veure si els adolescents són conscients que en més o menys grau són influenciats. He decidit passar aquesta enquesta a persones adultes per veure la diferència d'edat com es veu reflectida en la manera de pensar.

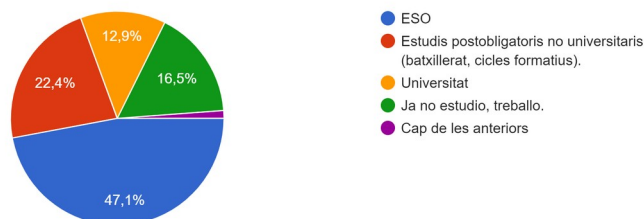
Edat
85 respostes



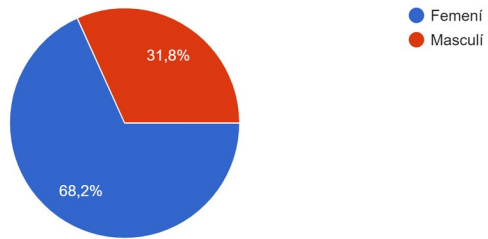
Com podem veure en el gràfic circular, el 64,7% de les persones que han fet l'experiment són adolescents, la resta són adults. Pot semblar intranscendent aquesta informació, ja que en la resta de les preguntes no es veu el factor d'edat, però la intenció era passar-la primer al grup d'adults, obtenir uns resultats i més tard passar-la al grup d'adolescents per veure quins canvis es produeixen en els resultats

S'han portat a terme dues preguntes més per conèixer els nostres participants:

Etapa d'estudis/professional
85 respostes

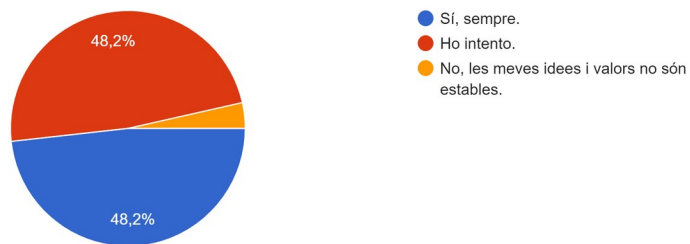


Sexe
85 respostes

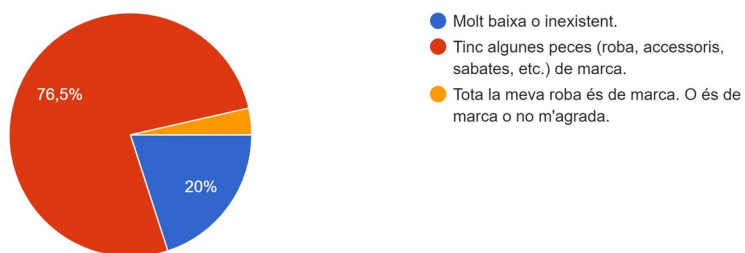


Ja a partir d'aquestes comencem amb les que es relacionen amb el nostre tema:

Sóc una persona amb les idees i els valors clars
85 respostes

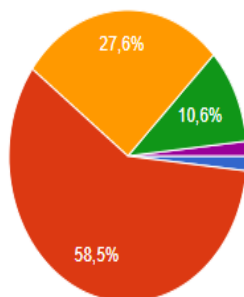


M'agrada seguir la moda, la presència de marques en el meu vestuari és
85 respostes



Quan tinc una discussió amb algú, acostumo a

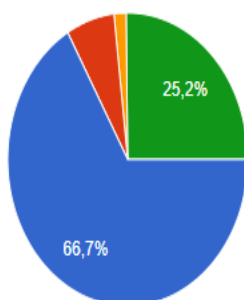
123 respostes



- Acceptar els seus arguments, perquè crec que sap més que jo.
- Defenso els meus arguments fins al final.
- No discuteixo perquè els éssers humans som diferents i els nostres pensament...
- El faig pensar que m'ha convençut per no seguir amb la discussió.
- No discuteixo perquè els éssers humans som diferents i els nostres pensament...

Quan fem debats a classe/treball accepto

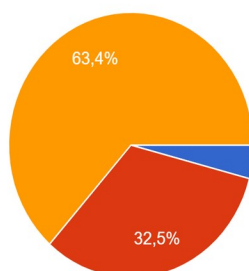
123 respostes



- L'argumentació més convencent.
- L'argumentació de la majoria.
- L'argumentació que crec que defensa la mestra o el mestre/ cap.
- L'argumentació que jo defensava des de l'inici

Amb quina freqüència em convencen els meus amics a fer coses que inicialment no volia (sortir de festa, anar a veure una pel·lícula, etc.)

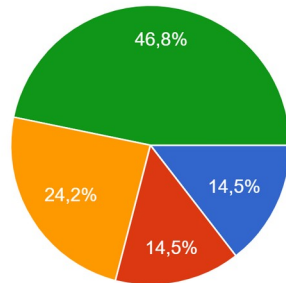
123 respostes



- Sempre o quasi sempre
- Sovint
- Mai o quasi mai

Per què acabo fent el que demanen?

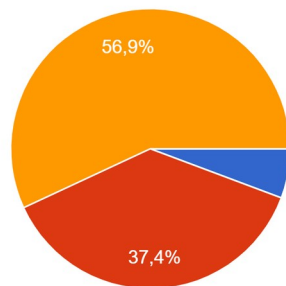
123 respostes



- Per no sortir dels plans del grup i quedar-me fora.
- Perquè els meus amics em convencen sempre.
- Perquè no acostumo a tenir res gaire important a fer.
- No faig el que em demanen.

Sóc una persona dependent, a la hora de decidir, de comportar-me, etc. ?

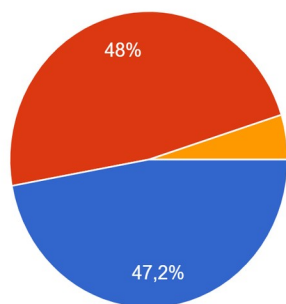
123 respostes



- Sí molt, necessito l'opinió dels meus amics.
- Bastant, no puc estar i fer tot sol/la, sovint necessito a algú.
- No, sóc 100% independent.

Depenent del grup en el qual em trobi

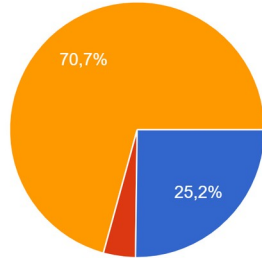
123 respostes



- Sóc la mateixa persona sempre.
- No puc comportar-me igual amb tothom, canvia una mica la meva personalitat.
- Sóc una persona totalment diferent.

Quan sé que les meves idees són diferents a les del grup en el que em trobo

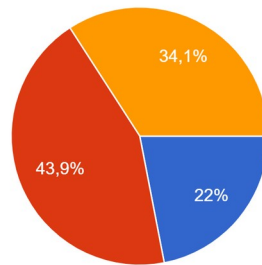
123 respostes



- Prefereixo no comentar res, no m'agraden les discussions ni els "mals rollos".
- Li dono la raó.
- Dic el que penso, perquè la meva opinió importa.

Crec que és important complaure a les persones

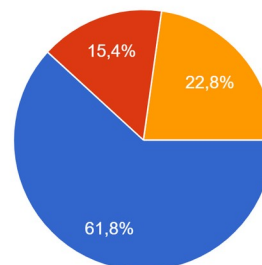
123 respostes



- Sí, sempre que pugui.
- Bastant, és necessari per desenvolupar les teves relacions.
- No, a mi no em complau ningú per haver de complaure els altres.

Quan em vesteixo per sortir i la meva família o amics em diuen que no els agrada com vaig

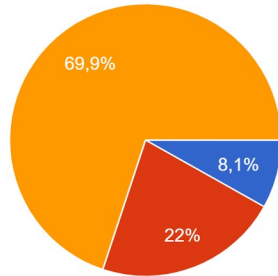
123 respostes



- No em canvio, surto igual.
- Em trec el que porto i em comença a desagradar a mi també.
- Em sento incòmoda i insegur/a tot el dia.

Quan tot el meu grup d'amics/amigues tenen parella

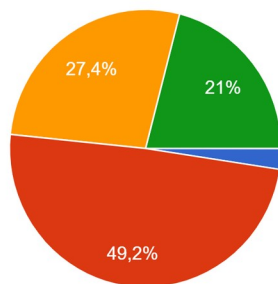
123 respostes



- Començo a tenir la necessitat de tenir jo també.
- Sóc l'amic o amiga que aconsella i ajuda en les relacions, però no vol tenir-ne una.
- Estic feliç per ells/elles, i si tinc parella bé i si no també.

Quan he de decidir sobre el meu futur

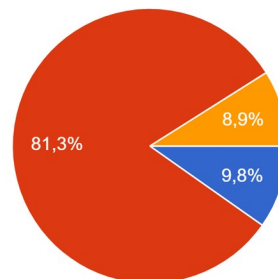
123 respostes



- Segueixo els passos de les persones que veig.
- Jo faig el meu camí, encara que no sigui segur i no pugui veure la línia del final.
- Faig i faré el que vull, però no puc negar que estic influenciat per algú que admiro.
- Segueixo els consells dels meus pares, ja que com diuen ells, ja han estat en la meua edat i saben més que jo

El meu estil està influenciat per estils populars (vintage, aesthetic, hippy, chic, gòtic, preppies, etc.)

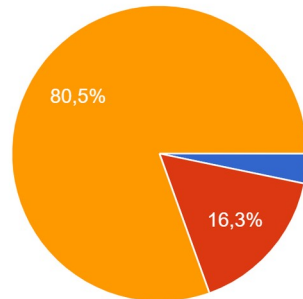
123 respostes



- Sí, m'agrada vestir seguint un patró.
- No, tinc el meu propi estil.
- A vegades acostumo a vestir com un grup en específic.

Si els meus amics no els agrada una persona

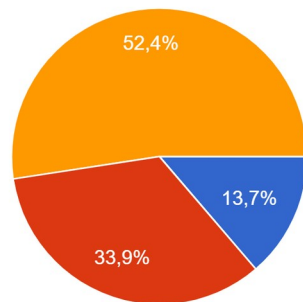
123 respostes



- No m'agrada a mi tampoc, perquè els meus amics saben el que diuen.
- Em condiciona i amb molta facilitat em pot no agradar a mi també.
- No em cau malament sinó el/la conec.

Si en el meu grup d'amics es decideix fer paracaigudisme i a mi no em fa molta gràcia

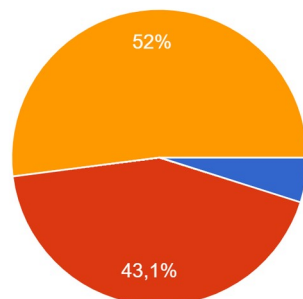
123 respostes



- Acabo fent-ho perquè jo també sóc capaç i no vull ser menys que ells, si ho fan jo també.
- Els comento que no em fa molta gràcia i els proposo una altra activitat.
- No ho faig, quin pot ser el problema?

Quan a les xarxes socials veig que tothom utilitza un producte

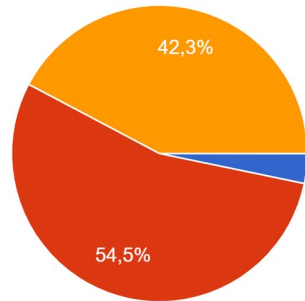
123 respostes



- Corro a comprar-lo.
- Ja me'l compraré quan el necessiti.
- No li dono importància.

Creus que les notícies són sempre reals?

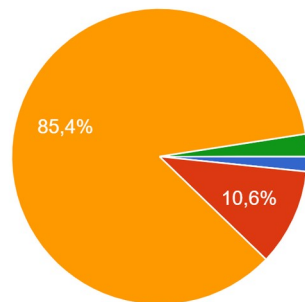
123 respostes



- Si.
- Si, excepte en casos especials.
- No, els mitjans de comunicació ens enganyen!

Quan surto a sopar amb els meus amics

123 respostes

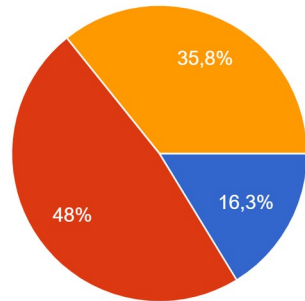


- Escullo jo el lloc.
- Deixo que els altres escullin.
- Participo en l'elecció.
- Participo en l'elecció

Arribats a aquest punt...

M'importa el que pensen les persones de mi ?

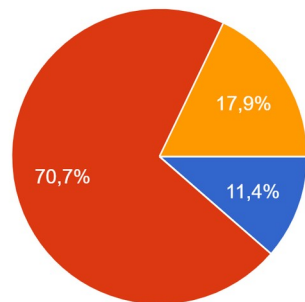
123 respostes



- Si, perquè són ells els que em veuen, jo no controlo gaire com sóc i moltes vegades no sóc conscient de les meves accions.
- Bastant, però intento que no m'afecti gaire.
- No m'importa gens.

Creus que ets una persona influenciable

123 respostes



- Si
- No
- La majoria del temps

Les preguntes han estat aquestes, la seva importància és relativa, però m'han ajudat a fer que els participants reflexionin. Així doncs la part més important d'aquesta enquesta són sense dubte els comentaris finals.

Respecte als resultats obtinguts en les preguntes, les respostes al llarg del mes que ha estat pública l'enquesta, han variat molt, sobretot pel factor edat, és notable que els més petits en les preguntes que implicaven més el seguiment de la massa i ho entenien, contestaven negant el fet de poder ser influenciables, en canvi els adults ho acceptaven. Però és cert que en preguntes que indirectament et fan entendre que ets influenciable, els més petits han caigut i s'ha vist que són bastant influenciables, no tant pels amics sinó més per la família.

El resultat més important d'aquesta enquesta, és el la resposta a l'última pregunta:

- Que penses després de fer aquesta enquesta (Som conscients que som influenciats o no? Sobre el tema del seguiment de grups com el grup família, el grup amics o el grup de la societat, si a vegades ens deixem emportar pels altres i no pel nostre sentit comú, etc.)

Respecte als comentaris, els joves d'entre dotze i disset anys, després de contestar les preguntes han acceptat el fet que moltes vegades són influenciats, s'ha vist una evolució del seu pensament al llarg de l'enquesta. Els joves comenten que quasi mai havien pensat que en situacions del dia a dia, aspecte quotidians, segueixen tant la massa.

Molts pensen que com éssers humans necessitem ser influenciats per ser algú, som la constitució de les influències. A més a més comenten que ells veuen que les persones de la seva edat no busquen ser ells mateixos sinó que busquen ser el que millor encaixa.

Però hi ha molts altres que defensen que cadascú té el seu propi criteri, el qual ha de seguir sense donar explicació a ningú.

És notable l'ús de *la gent* entre aquests adolescents, la gent és els altres menys jo, en aquesta etapa de la seva vida es creuen éssers que no són afectats per res, totalment diferents dels altres, no en tot, sinó que en les característiques més negatives.

Els joves d'aquesta franja d'edat comenten que creuen que les causes d'aquest fenomen per ells són: la por, la falta de personalitat i la inseguretat, i perquè sempre hem après a obeir.

Els joves d'entre divuit i vint-i-cinc anys tenen una visió una mica diferent, aquests a part d'acceptar el fet que som influenciats, alguns més i altres menys, ho veuen de manera positiva. Comenten que no passa res per seguir, creure i ser influenciats per alguns grups, sempre que el resultat ens sigui positiu. Per últim aquests joves creuen que no hem d'evitar ser diferents.

Els adults d'entre vint-i-sis i quaranta-cinc anys la gran majoria comenta que som éssers influenciats i al mateix temps influents, però el més important i el que caracteritza a una

persona madura és el control de les relacions i la influència que tenen aquestes sobre nosaltres.

Els adults de més de quaranta-sis anys argumenten que som més influenciables del que ens creiem, al llarg de la vida s'aprèn a ser-ho menys, formant els teus principis i valors, al llarg de la creació de la pròpia identitat.

4.5 Entrevistes a professionals

Moltes de les afirmacions raonades en les conclusions de la part pràctica són obtingudes en primer part, pel resultat objectiu que he obtingut, i són ben formulades a partir de la reflexió amb el psicòleg. Així doncs en aquest apartat només consta l'entrevista amb l'educador social.

Entrevista amb un educador social:

A l'entrevista amb l'educador social, s'esperava saber si en situacions de persones amb més dificultats es donava l'efecte ramat de la mateixa manera, amb més grau o amb menys.

S'han realitzat diverses preguntes sobre la integració, l'adaptació, etc.

Linkentrevista:

https://drive.google.com/file/d/14TzYh4tm5npB1N9mopmhuFBZw_ZTiAzS/view?usp=sharing

En Abdessamad El Bakkali, l'educador social treballa amb el col·lectiu de joves, sobretot amb el col·lectiu de joves immigrants. El més rellevant que m'ha comentat en Abdessamad és que el col·lectiu d'immigrants inicialment la seva necessitat principal és socioeconòmica, però com éssers humans se'ls desenvolupa la necessitat de pertinença. Aquest col·lectiu normalment no busca l'aprovació de la societat en general, ja que els components d'aquesta representen qualitats molt diferents de les seves, busquen sentir-se part del grup amb el qual acostumen a compartir objectius, problemes i inseguretats. També m'ha comentat que és notable el grau de diferència de necessitat de formar part d'un grup entre un adolescent i un

adult, pel primer és vital, però pel segon encara ser molt important, aquesta necessitat passa a segon pla amb altres.

4.6 Sortir del ramat

L'objectiu d'aquest apartat és explicar una visió per entendre els resultats del treball, aquesta és a través de la filosofia de Nietzsche.

Friedrich Wilhelm Nietzsche va ser un gran filòsof alemany de finals del segle XIX, aquest va desafiar el cristianisme i va criticar la filosofia passada per no donar a la vida la importància que es mereixia. Nietzsche creia en la vida, la seva filosofia es concentra en temes com la salut individual, la creativitat, la intel·ligència, es focalitza més en els problemes del nostre món i com solucionar-los i deixa de banda totalment el més enllà.

Per Nietzsche la llibertat és una opció, és el privilegi del qual gaudeix només un grup de persones, Friedrich Nietzsche afirmava l'existència d'un ésser humà superior a la resta, un ésser amb una moralitat millor i superior, és aquest el capaç de gaudir de la llibertat.

"Els individus estan sotmesos a una forta presó per convertir-se en un animal de ramat diminutiu, ridícul i mediocre, el qual la seva única aspiració és complaure les necessitats dels seus semblants sent només una trista ombra del que podria arribar a ser." Genealogia de la moral, Friedrich Nietzsche, 1887.

Nietzsche categoritza els éssers humans en dos tipus totalment oposats, els superiors i els del ramat.

L'home superior té la capacitat de controlar-se, s'interessa per profunditzar en el coneixement, és un home que no es limita. Els seus objectius de vida són enriquidors, acompanyats amb una ambició de ser millor dia rere dia. A més a més aquests són més disciplinats.

"L'excel·lència implica passar temps en soledat per cultivar els dots intel·lectuals i espirituals que el ramat va rebutjar. A més a més, la soledat aporta un

component tant indispensable com virtuos: l'autonomia" Humà, massa humà,
Friedrich Nietzsche, 1878.

L'home superior se centra en el seu creixement personal, gaudeix d'un pensament crítico-analític. Per ser un home superior només has d'actuar seguint el teu propi criteri, amb fermesa i seguretat, acceptant les aportacions positives del teu entorn i rebutjant les negatives, sent capaç d'enfrontar les situacions més inesperades, sent fort mentalment i emocionalment. D'aquesta manera crearàs la identitat d'un ésser superior.

El ramat es divideix en dos subgrups: l'últim home i l'esclau.

L'últim home és un ésser lliure, però les seves màximes lluites són per la comoditat i el plaer, és un ésser que no es complica, un ésser conformista. Aquest prefereix mantenir-se en la seva zona de confort, reflexionar sobre la vida i anar més enllà no és una de les seves aptituds, aquest tristament representa la gran part de la massa social segons Nietzsche.

L'esclau és l'ésser més dèbil, pateix sempre i el que més el representa és el ressentiment. És sent impotent i això li causa un odi cap a la vida i cap a la seva persona, és un ésser que no li troba sentit a la vida, així que per aguantar-la s'ajuda de vicis.

"Hi ha entre tots els homes, com en la resta d'espècies del regne animal, un excés de subjectes malalts, degenerats i fracassats que el seu únic destí possible és el patiment. Els casos d'èxit són l'excepció, no la norma." Nietzsche.

Tant els esclaus com els últims homes comencen a sentir un sentiment d'enveja cap als homes superiors, justificant-se amb l'assoliment de l'alta gualtat social, aquests dos grups s'uneixen per arrossegar cap a baix, o sigui cap a ells els superiors o fins i tot decideixen eliminar-los. Ho intenten aconseguir amb la construcció d'una moralitat aperduada, limitant i que ajuda a debilitar els forts, aquesta moralitat s'imposa i totes les persones que no l'adopten són considerades injustes, corruptes i que perjudiquen el món més que el beneficien, però això no és cert, és la hipocresia dels dèbils.

"No existeix moral més perniciosa que aquella que despulla a l'home de sí mateix obligant-lo a convertir-se en un ésser decadent". Nietzsche

Nietzsche creu que la psicologia del ramat és molt perillosa, ja que aquest fenomen fa que bones persones, persones de bona fer, que encara no saben com viure la vida ni quin camí agafar, agafin el camí més fàcil, el més comú. Si el conformisme i la mediocritat es converteixen en els valors suprems, els éssers humans

estaríem privats d'arribar a ser la nostra millor versió, el potencial de l'home en aquesta situació seria simplement convertir-se en una ovella més del ramat, un membre més de la massa, o sigui, ningú.

5. CONCLUSIONS

He començat aquest treball convençuda de la meva tesi, de què la meva hipòtesi era certa, em vaig proposar més que mai comprovar que la meva hipòtesi era certa, encara que el fet de que no ho hagués estat m'hagués fet sentir orgullosa també. A partir del treball realitzat, trobo que la meva hipòtesi inicial és certa, els éssers humans seguim la massa per por i per supervivència, però no només per aquestes causes. A l'inici del treball el meu coneixement sobre el tema era quasi nul, era la meva curiositat que em feia reflexionar sobre aquest tema, i encara que amb els arguments esmentats seguidament es comprova que la meva hipòtesi és correcta, aquesta tesi no recull tot el ventall de matissos relacionats amb aquest tema tant complex.

L'ésser humà des que arriba a aquest món, viu amb diferents grups, viure és conviure. Aquest fet no es pot negar, s'ha vist durant tota la història de la humanitat i ho veurem al llarg de la nostra vida. L'ésser humà per naturalesa necessita d'altres, ja que per la seva singularitat no arriba a ser autosuficient.

La psicologia social afirma que nosaltres com a persones estem influenciats pel nostre entorn, aquest argument es defensa amb l'explicació del punt de vista de diferents psicòlegs i filòsofs, com per exemple Marx que afirmava que la societat és tot o com Asch que a través dels seus experiments ha demostrat al món la certesa d'aquesta afirmació.

La participació de les emocions té un gran paper en la presa de decisions i aquesta és influenciada per les persones que ens envolten, i no només això sinó que en ser un ésser fràgil com l'ésser humà, no podem garantir el nostre comportament, els nostres valors o principis, ni qui realment som, res està assegurat, ja que tot depèn de l'entorn i la situació en la qual ens trobem.

Centrant-nos en els adolescents, s'ha vist amb el treball, que la majoria d'adolescents segueixen la massa, i això s'ha comprovat amb un experiment pragmàtic, amb línies, a

quins resultats hauríem arribat si l'experiment hagués estat sobre un tema més racional i complexa?

Els adolescents segueixen més la massa, això és perquè són persones que encara no tenen res clar, són persones que acaben de sortir del seu niu al món exterior, i aquestes depenent del seu grau de maduresa tendeixen a seguir més o menys la massa, hem vist que quan més adult et fas, menys tendeixes a seguir la massa.

La majoria sabem que seguim la massa, però no en som conscients a fins a quin grau ens afecta. L'efecte ramat, el seguiment de la massa, etc. No és negatiu, tot depèn la persona que ets.

Dit tot això puc afirmar que els éssers humans seguim a la massa i l'adolescència és l'edat d'or de l'efecte ramat.

6. BIBLIOGRAFIA, llistat de referències

- Llibres:

El país del cecs, (The Country of the Blind) és un conte de H. G. Wells publicat l'abril de 1904 a The Strand Magazine.

- Pel·lícules:

V de Vendetta, James McTeigue, 7 d'abril de 2006 (Espanya)

American History X, 1998 film, Tony Kanye

La ola (alemanya 2008) dennis gansel

- Pàgines Web

Amy Morin antic col·laboradora, *Study Shows The Power of Social Influence: 5 Ways To Avoid The Herd Mentality*, Forbes, 25 de juliol de 2014

<https://www.forbes.com/sites/amymorin/2014/07/25/study-shows-the-power-of-social-influence-5-ways-to-avoid-the-herd-mentality/?sh=581fda7d6e4e>

Habilitats socials, Institut Obert de Catalunya

https://ioc.xtec.cat/materials/FP/Recursos/fp_iso_m09_/web/fp_iso_m09_htmlindex/WebContent/u3/a1/continguts.htm

Adolescència i pressió social, per Clara Grande, 20/9/2018 <https://somp psicolegs.cat/?p=269>

Psicoactiva, Marta Guerri, 1/5/2021 *Els 10 estudis socials més curiosos*

<https://www.psicoactiva.com/blog/10-estudios-psicologicos-y-sociales-mas-curiosos/>

- Webs utilitzades al llarg del treball per buscar informació

www.psicologia-online.com www.psicoactiva.com www.lamenteesmaravillosa.com

Hi ha poques referències, degut a que gran part del resultat del treball està basada en afirmacions obtingudes de la part pràctica.

