

## SESIÓN 6

### ELEMENTOS DE LA CONDUCTA SOCIAL

#### I. CONTENIDOS:

1. La naturaleza de la psicología social.
2. La teoría de la atribución.
3. Las actitudes.
4. La influencia social.
5. Las relaciones interpersonales.
6. Los grupos humanos.
7. Psicología y medio ambiente.

#### II. OBJETIVOS:

Al término de la Sesión, el alumno:

- Conocerá los elementos constitutivos de la teoría de la atribución.
- Analizará la definición y los factores de los cambios de actitud.
- Sintetizará los casos de la influencia social.
- Diferenciará entre las relaciones interpersonales constructivas y destructivas.
- Conocerá los componentes de los grupos humanos.

#### III. PROBLEMATIZACIÓN:

*Comenta las preguntas con tu Asesor y selecciona las ideas más significativas.*

- ¿Por qué es difícil borrar la primera impresión que nos causó una persona?
- ¿Por qué en una ciudad, como la nuestra, las personas presentan más resistencia para ayudar a los demás?
- ¿Suelen las personas ir en contra de sus convicciones, cuando el grupo al que pertenece opina de forma contraria?
- ¿Por qué la conducta de las *masas* es incontrolables?

#### IV. TEXTO INFORMATIVO-FORMATIVO:

##### 1.1. La naturaleza de la psicología social

La psicología social tiene un alto interés en las interacciones de los individuos con un grupo.

Los psicólogos sociales dan más importancia a los acontecimientos actuales que a los acontecimientos pasados para la explicación del comportamiento social de un individuo.

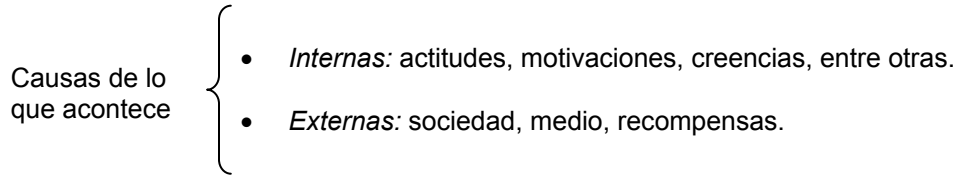
La psicología social estudia científicamente como la conducta, los pensamientos, sentimientos de alguien son influidos por el comportamiento de los demás ya sea que este último se perciba de una manera real, imaginaria o por inferir lo que hacen los otros. Cada persona interpreta un papel dentro de un grupo o una sociedad, cada uno tiene una actuación diferente de acuerdo a ese guión que parece tener.

Cada individuo interpreta lo que sucede de manera diferente y actúa en consecuencia, es cierto eso de que cada persona es un mundo, porque cada uno vive su propia percepción de lo que ocurre y actúa en ese sentido.

Una forma para comprender el comportamiento social de las personas es investigar lo que sucede en la mente de cada uno, analizar las motivaciones e interpretaciones de lo que vive.

## 2.1 La teoría de la atribución

Esta teoría está enfocada a la manera en que las personas dan una explicación a lo que acontece, ya sea atribuyéndolas a causas internas o externas.



Esta teoría tiene algunos argumentos que explican el comportamiento humano:

- Que existe una tendencia de darle un sentido a lo que vemos
- Que calificamos el comportamiento de acuerdo a nuestra percepción
- Nuestras experiencias personales son diferentes a las de los demás, y entendemos diferente las cosas.
- Muchas veces nos equivocamos al interpretar lo que sucede
- Atribuimos motivaciones a otros que muchas veces no son reales



### 2.1.1. La primera impresión

Los esquemas mentales aprendidos de cada uno de nosotros nos hacen categorizar a una persona que acabamos de conocer.

Aunque no sepamos el nombre de una persona, nosotros con solo ver su vestimenta ya le etiquetamos características que talvez las tiene o talvez no. Esta función mental sirve para entender el mundo pero también provoca muchas ideas erróneas estereotipadas y prejuicios contra algunos.



**Estereotipo:** es un conjunto de rasgos o características que comparten los miembros de alguna categoría. Ejemplos de ellos son: roqueros, atletas, ejecutivos.

Muchas veces los estereotipos nos hacen estancarnos en esa imagen de alguien más y no vemos que tiene otras características diferentes. Ejemplo de ello, es la idea que tienen de los mexicanos en otros

países o también las personas liberadas de la cárcel.

A causa de esta forma de no ver las características de otras personas es por lo que se dan las “*profecías autocumplidas*” que es cuando tratamos a las personas de tal forma que ellas se comportan tarde o temprano en esa imagen que teníamos de ellas.

En el ejemplo anterior, tratamos como delincuente a alguien y al no darle empleo por ello termina necesitando dinero y se convierte en delincuente.

## 3.1. Las actitudes

Una actitud es una disposición a reaccionar de determinada manera ante una categoría ya sea de cosas, situaciones o individuos.

### Componentes de las actitudes

*Cognitivos:* ideas, conocimientos, opiniones.

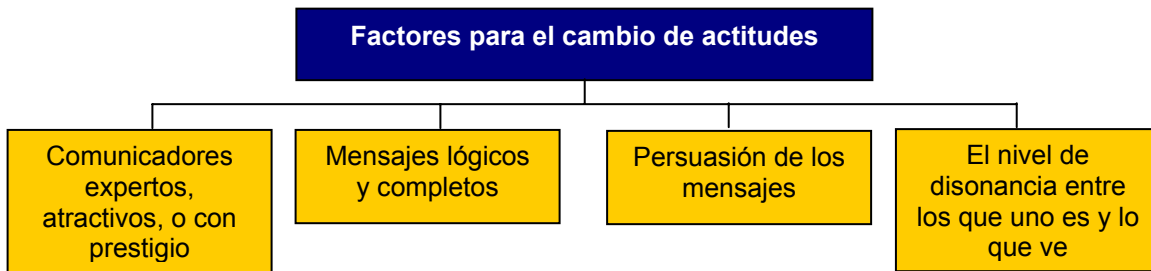
*Afectivos:* sentimientos, emociones

*Conductas:* de rechazo, de acercamiento.

El funcionamiento es así: si nuestra actitud es de rechazo a alguna característica en particular, nuestra mente hará lo necesario para experimentar una emoción desagradable al estar frente a ello y nos retiraremos.

Muchas de las actitudes que tenemos las hemos aprendido desde la niñez a través de nuestra experiencia y base de recompensas, castigos y aprendiendo de otros modelos de comportamiento como los padres. Muchas de las personas que admiras, cosas que compras, programas que ves son producto de un aprendizaje por imitación, es decir, que por que a alguien le gustaba ello tú lo repetiste y lo sigues haciendo.

Tus actitudes hacia las cosas que vives constantemente están cambiando o se estabilizan. La publicidad de hoy en día hace que perpetúes conductas o que cambies de comportamiento y seas distinto. Todo ello se mueve a través de intereses muchas veces materialistas: intereses políticos, religiosos, entre otros.



#### 4.1. La influencia social

La influencia social es el conjunto de acciones que hacen otros para cambiar y controlar as actitudes, pensamientos, sentimientos y conductas de un individuo.



Ejemplos de influencia social son:

- Consumismo
- El conformismo
- Obediencia

El miedo al rechazo hace que muchas personas adquieran una actitud de compra de artículos de uso personal y diario. El rechazo es manifestado por un grupo por medio de bromas y señalamientos y violencia psicológica. Cuanto mayor es la importancia de un grupo para alguien, es más probable que esa persona haga conductas que hacen esos miembros aun en contra de sus valores y creencias personales.

Respecto a la obediencia se puede decir que es la manifestación más poderosa de influencia externa. Se define como la aceptación de una orden que por lo regular viene de alguien con una autoridad más alta. Las personas obedecen a otros con posiciones de poder más altas porque se supone que ellos tienen más conocimientos y se supone que saben lo que dicen (aunque no siempre es así).



#### 4.1.1. Conductas de masas

Las personas actúan de diferente forma cuando están solos que cuando están en grupo, se observa que estar en medio de muchas personas se da el fenómeno de 'desindividualización' que se refiere a que la persona pierde su sentido de ser individual y se convierte en alguien anónimo en un grupo donde no hay responsabilidad para cada uno.

Es por esto que muchas personas nunca cometerían delitos como saqueos y vandalismo, lo hacen escondidos en una multitud. La presión del mismo grupo y la ansiedad o el consumo de drogas potencializan las acciones de los individuos.

La persuasión hace el efecto de una bola de nieve ya que un líder puede convencer a otros a hacer estos actos y ellos a otros más.

#### 5.1. Las relaciones interpersonales

Psicólogos han estudiado el porqué desde una primera impresión nos puede agradar ó desagradar una persona. Entre los factores más aceptados están:

##### Proximidad

Entre más cercanía o contacto se tenga con alguien se tiende en un primer momento a agradar más.

##### Semejanza de actitudes

Si se tienen creencias similares acerca de algunos temas se tienden a agradar más.

##### Reciprocidad

Generalmente si a alguien le cae bien otra persona ésta última responde de la misma manera.

##### Atractividad

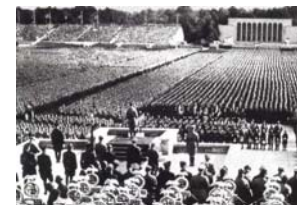
Si una persona es atractiva físicamente para uno, le atribuirá cualidades que talvez no tiene, es esta razón por la que nos cae mejor alguien físicamente mas agradable.

#### 6.1. Los grupos humanos

Los seres humanos somos gregarios por naturaleza, tendemos a la unión con otros para formar grupos, esto sirve para tener una mayor protección, desarrollo y para tener mas posibilidades de sobrevivencia. La mayoría de gente está inmersa en varios grupos a la vez como la familia, el grupo escolar, las amistades, el grupo laboral, entre otros.

- *Toma de decisiones*

Este elemento es uno de los más importantes en un grupo ya que una decisión afecta a todos. Por lo general solo uno o unos pocos son los que eligen las directrices hacia donde se mueven los grupos y los demás integrantes solo siguen a los que toman esas decisiones.



- *Fenómeno de polarización*

En un grupo surge este fenómeno que consiste en que se agudizan algunas características personales. Por ejemplo: quien es cauteloso en lo individual lo será más en un grupo y quien es arriesgado lo será más en el grupo.

- *El líder*

Se le nombra líder a quien más influencia ejerce sobre los demás integrantes de un grupo, es quien más toma decisiones, establece normas y consecuencias a conductas. Los líderes muchas veces son formales (alguien lo eligió, o tiene el nombramiento) y otras veces informales.


## 7.1. Psicología y medio ambiente

Una parte de la psicología, la psicología ambiental estudia cómo es que influye el ruido, el hacinamiento y factores como el ruido para la relación ambiente-individuo.

### 7.1.1. Espacio personal

Al relacionarnos con los demás utilizamos un espacio físico en el cual podemos mostrar interés o rechazo. Entre más intimidad y simpatía sentimos por alguien menor es la distancia que guardamos al relacionarnos con ellos.

### 7.1.2. Densidad y hacinamiento

<b>Densidad</b>	<p>Se refiere al número de personas en un área determinada.</p> <p>Este elemento es mayor en áreas urbanas donde muchas personas frecuentemente se sienten invadidas en su espacio vital personal. Ejemplo de ello es subirse a un elevador, donde muchas personas se sienten incómodas al convivir tan cerca con desconocidos; por ello toman conductas como voltear la mirada, agachar la cabeza, distraerse con el celular.</p>	
<b>Hacinamiento</b>	<p>Se refiere a una aglomeración de personas o animales que se considera como excesiva para el espacio que ocupan. Esta aglomeración es percibida de forma subjetiva. El hacinamiento provoca frecuentemente estrés, y se han reportado estudios que lo relacionan con conductas como la delincuencia juvenil y algunas enfermedades mentales.</p>	