



UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR



**FACULTAD DE FILOSOFÍA, LETRAS Y CIENCIAS
DE LA EDUCACIÓN**

COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

RELACIONES HUMANAS Y LIDERAZGO

TEMA:

**LAS RELACIONES HUMANAS PSICOLOGÍA
SOCIAL TEÓRICA Y APLICADA**

NOMBRE:

CAMUENDO MARIA

CURSO:

7MO "B"

PROFESOR:

MSC. ENRIQUE CHICAIZA

Introducción

La psicología social estudia las relaciones interpersonales. Este manual estudia la teoría y la práctica a través de treinta capítulos distribuidos en cinco partes. La primera estudia los procesos psicosociales básicos, que nos permiten entender mejor los procesos de interacción social como la percepción social, la comunicación interpersonal, la atracción, la conducta amorosa, la agresividad o la altruista. La segunda analiza la influencia social y las actitudes, explicando los procesos de influencia social, las actitudes, los estereotipos y los prejuicios. La tercera es una introducción a la psicología colectiva y grupal y estudia la conducta grupal y colectiva. La cuarta parte, psicología social aplicada, se centra en los principales ámbitos de aplicación de esta disciplina: el educativo, el laboral, el jurídico, el político, el sanitario y otros. Por último, la quinta analiza los aspectos históricos, teóricos, metodológicos y epistemológicos de la disciplina.

Las Relaciones Humanas Psicología Social Teórica y Aplicada

Procesos psicosociales básicos

Percepción social

Entendemos por percepción social el proceso por el que llegamos a conocer y pensar a las otras personas, sus características, cualidades y estados internos. La percepción social es, pues, un proceso por el que una persona crea un mundo perceptual coherente, a partir de una serie de estímulos físicos caóticos, y, al igual que la percepción de objetos físicos, la percepción de personas, se caracteriza por estos rasgos: 1) Activa: incluso desde un punto de vista fisiológico, la percepción social es un proceso activo; 2) Selectiva: de la gran cantidad de estímulos caóticos que nos llegan de una forma también caótica, seleccionamos aquellos que nos interesan, a través de una doble selectividad, la que imponen nuestros propios filtros perceptivos (sólo conocemos aquello que puede pasar por nuestros sentidos) y la que depende de nuestra atención (sólo nos fijamos en aquello que nos interesa); 3) Inferencial: porque a partir de unos datos físicos inferimos conclusiones no físicas (emociones, etc.); 4) Estructurante: todo lo que captamos lo estructuramos a nuestra manera, categorizando a las personas como pertenecientes a grupos; y 5) Estable: necesitamos percibir a las demás personas como estables. Es decir, que la percepción, tanto la social como la no social, exige la plena participación activa del percibidor, influyendo sobre ella las necesidades corporales y sociales, las variables de recompensa y castigo, el sistema de valores del perceptor, sus características de personalidad, etc. (Bernal, 2007)

La percepción social es como cada uno de nosotros pensamos de otra persona ya sea por sus cualidades o sus características

Como interpretamos la conducta social

El mundo social que nos rodea es muy complejo y con frecuencia imprevisible. Sin embargo, la gente necesita entender lo que acontece a su alrededor como forma de conseguir una adecuada adaptación al medio y sacar de él el máximo partido posible. Para ello, en la vida cotidiana todos nosotros intentamos continuamente explicar la conducta de los demás e incluso la nuestra propia. Es más, necesitamos, a la hora de explicar tal conducta, buscar sus causas: es nuestra forma de controlar, al menos cognitivamente, nuestro entorno. Ahora bien, ¿explicamos de la misma manera la conducta de los demás y la nuestra? ¿A qué causa solemos atribuir nuestra conducta? ¿Y la de los otros? Dar una respuesta a estas cuestiones es el objetivo principal de este capítulo. Y la necesidad de responder a estos interrogantes no es sólo cuestión de una mera curiosidad científica, que ya sería importante, sino que también es algo central para entender y mejorar las relaciones humanas, ya que una misma conducta interpersonal tendrá consecuencias muy diferentes en nuestras relaciones dependiendo

de cómo la expliquemos, es decir, de cómo la interpretemos o, dicho en otros términos, de a qué causas la atribuyamos. (Bernal, 2007)

Es necesario comprender a las personas que nos rodean para obtener el mejor de los beneficios, para esto nosotros a diario intentamos explicar la conducta de quienes rodean y claro también la nuestra

La atracción interpersonal

Determinantes para la atracción

1. El atractivo físico: A pesar de que Cicerón decía que «el bien último y el supremo deber del hombre sabio consiste en resistir la apariencia», la importancia de un físico agradable en la interacción social ha sido demostrada hasta la saciedad en toda una serie de estudios realizados por Berscheid. (Bernal, 2007)

El físico es importante para la interacción social de acuerdo a una serie de estudios realizados en todo el mundo

2. Complementariedad de necesidades: ahora bien, todo lo que llevamos dicho sobre la relación entre atracción y semejanza, ¿no está en flagrante contradicción con el principio de complementariedad, o sea, con la creencia popular de que los opuestos se atraen? Pues bien, no parece existir contradicción alguna. Con palabras de Sangrador (1982, pág. 17) diremos que la similaridad hace referencia a actitudes e intereses, mientras que la complementariedad lo es de necesidades, personas o rasgos básicos de carácter; no son, pues, dos factores incompatibles. Pero, además, todo parece indicar que ambos determinantes operan de modo y en momentos diferentes. Para explicar esto ha sido formulada la hipótesis de filtro, según la cual al principio de una posible relación, los individuos se dirigen a quienes ven similares a ellos en actitudes e intereses. Pero tal similitud, que probablemente basta para explicar la mayoría de las relaciones puramente amistosas, no permite predecir relaciones más profundas. Así, la elección de pareja se debería no a la similitud —que se da por supuesta— sino a la complementariedad de necesidades: de entre los similares en actitudes e intereses, la persona «elegida» sería aquella cuyas necesidades y rasgos básicos de personalidad fueran complementarios a los propios, lo que aseguraría una relación equilibrada y mutuamente recompensante. (Bernal, 2007)

Para el tema de interacción también es necesario que la otra persona nos complemente

3. Reciprocidad: el mero hecho de percibir indicios de ser estimado por otro ya produce atracción interpersonal. De todas formas, la atracción interpersonal, que

nace de saberse querido o de percibir en los demás signos de aceptación y estima, no sigue en todos los casos el parámetro de una justa proporcionalidad recíproca: hay sujetos ansiosos, relativamente inseguros de sí mismos y con baja autoestima a quienes recompensa muchísimo una manifestación de afecto por parte de los demás y a quienes afecta de modo patético cualquier pequeño signo de rechazo o desaprobación. En cambio, las personas con una autoestima normal o alta no necesitan tanto los signos de aprobación

Emociones y relaciones íntimas: la conducta amorosa

Definición de emoción y afecto: ¿existen las emociones? Empieza LeDoux (1995, pág. 209) su revisión de las bases neuronales de las emociones en el *Annual Review of Psychology* diciendo que «a pesar de la evidente importancia de la emoción para la existencia humana, los científicos interesados en la naturaleza humana no han sido capaces de alcanzar un acuerdo sobre lo que es la emoción y qué lugar debería ocupar en una teoría de la mente y de la conducta». En efecto, existen aún muchas dudas sobre qué es la emoción, cuántas clases de emociones hay, cómo influyen en la cognición, etc. (véase Ekman y Davidson, 1994). «Tradicionalmente hemos considerado las emociones como pasiones inherentes al individuo singular, genéricamente preparadas, con una base biológica y fundamentadas experimentalmente» (Gergen, 1996, págs. 267-268). Sin embargo, existen aún muchos interrogantes en este campo. Según Fiske y Taylor (1991), el término afecto se refiere a un fenómeno genérico e inespecífico que incluye otros fenómenos tales como preferencias, evaluaciones, estados de ánimo y emociones. Las emociones serían una forma de afecto más compleja y con una duración más precisa que un estado de ánimo y que se refieren generalmente a objetos muy determinados. «Podemos decir, entonces, que las palabras “pasión”, “emoción” y “afecto” han servido tradicionalmente, en los textos filosóficos y psicológicos, para designar aproximadamente el mismo conjunto de estados mentales» (Hansberg, 1996, pág. 12). Por su parte, Fernández Dols (1994, página 326), utiliza el término emoción para referirse a una forma de afecto compleja que implica reacciones viscerales y cognitivas, que suele ser provocada por situaciones con unas características definidas, que conlleva ciertos cursos de acción característicos y que, además, puede ser identificada, cuando la experimentamos, mediante ciertas palabras que, en nuestro lenguaje cotidiano, son nombres de emociones (para una ampliación de la perspectiva psicosocial de las emociones, véase Torregrosa, 1982; Parrott, 1992; Russell, 1992, etc.). Gergen (1996, pág. 269) se opone al carácter individual que las emociones han tenido tradicionalmente y las define como «acciones sociales que derivan su significado e importancia de su situación dentro de rituales de relación». Es decir, no son algo individual sino relacional. Y lo primero que se plantea Gergen es si realmente existen las emociones.

En todo caso, como puntualiza Alberoni (1996, pág. 21), si observamos al individuo enamorado e intentamos comprender el significado social de su manera de ser y de comportarse, nos daremos cuenta de que ese amor y esas emociones destrozan unos vínculos sociales a la vez que instauran otros nuevos, de forma que al final ya no son los dos individuos de antes, sino dos personas nuevas, en una nueva colectividad, que es la pareja. De ahí que el modo correcto de analizarlo no debería ser el de la psicología individual, sino el de la psicología colectiva. Sólo de esta forma, añade Alberoni, podremos comprender por qué existen esas particulares emociones, por qué los individuos experimentan una transformación tan profunda, tan extraordinaria del propio ser. En cuanto al amor, tenemos que subrayar, con Sternberg (1988), que «las parejas que esperan que su pasión dure para siempre, o que su intimidad permanezca incontrovertida, se desilusionarán. Las relaciones son construcciones, y se deterioran con el tiempo si no se mantienen y mejoran. No podemos esperar que una relación simplemente se cuide a sí misma», pues como reza un dicho francés, «el amor hace pasar al tiempo, pero también el tiempo hace pasar al amor». (Bernal, 2007)

Se detalla cómo influyen las emociones en nuestra vida más en concreto en el ámbito amoroso, también se habla de que es el amor y se le quiere dar una explicación a lo que es este término, en lo que se concluye que el ser humano puede amar incluso cuando no es correspondido

Influencia social y actitudes

La cuestión de cómo puede inducirse a una persona a hacer algo que preferiría no hacer es importante para todas las fases de la vida social. De ahí que los psicólogos sociales hayan estado siempre fascinados, de una forma u otra, por los cambios que sufren las percepciones, los juicios y las opiniones de un individuo al entrar en contacto con otros individuos con los que se asocia temporalmente o constituye un grupo. Desde tiempos inmemorables se ha intentado buscar y utilizar las más diversas técnicas para influir sobre los demás por parte de comerciantes, políticos, sacerdotes, etc. Pero mientras en otras épocas se creía que la influencia —es decir, el poder de las ideas— era un fenómeno extraordinario, los psicólogos sociales están demostrando, desde no hace muchas décadas, que se trata de un fenómeno normal que puede ser estudiado y analizado. Y esto es lo que pretendemos hacer en este y en los dos próximos capítulos. En consecuencia, a nadie debe extrañar que el tema de la influencia social haya sido visto tradicionalmente como uno de los más centrales en psicología social. Es más, la propia definición de psicología social que en su día dio el influyente Gordon Allport, sin ninguna duda la más socorrida de nuestra disciplina, identificaba psicología social y estudio de la influencia social, de forma que para algunos autores, fundamentalmente de corte psicologista, el estudio de la influencia social engloba toda la psicología social. Para entender mejor todo esto, compárese la similitud entre las definiciones que suelen darse de psicología social y de influencia social. En efecto, «la influencia social se refiere a un cambio en los juicios, opiniones o actitudes de un individuo que son la

resultante de su exposición a los juicios, opiniones y actitudes de otros individuos» (Montmollin, 1977).

Introducción a la psicología colectiva y grupal

Influencia del grupo sobre el individuo Con frecuencia el individuo y su conducta se transforman cuando pertenecen a un grupo, o mejor dicho, cuando actúan en tanto que miembros del grupo. Tal vez la característica principal de los grupos es su enorme capacidad para influir sobre sus miembros. Ya dijimos en páginas anteriores que, a menudo, la conducta de un individuo depende más de las características del grupo a que pertenece y del lugar que ocupa en él, que de sus propios rasgos de personalidad. Pues bien, algunos de los conceptos claves de la dinámica de grupo y de mayor responsabilidad en la influencia del grupo sobre sus miembros son el de las normas y el de los roles grupales. «Las normas son productos sociales que se forman en la interacción social que tiene lugar dentro de los grupos. Son reglas de conducta establecidas por los miembros del grupo con el objeto de mantener una coherencia de conducta... Las normas proporcionan una base para predecir la conducta de los demás y permitir así que el individuo prevea las acciones de los demás y prepare una respuesta adecuada. Estas reglas sirven también como guía para la conducta del miembro del grupo» (Shaw, 1979, págs. 285-286). Por otra parte, llamamos rol al conjunto de conductas que se espera de quien ocupa una determinada posición dentro de un grupo. De una misma persona se esperarán conductas diferentes cuando es director de un centro educativo, cuando juega a las cartas con sus amigos o cuando interacciona con sus hijos en el hogar. Debería comportarse según el rol que desempeña en cada caso. (Bernal, 2007)

Psicología social aplicada

Intervención psicosocial Como dice Sabino Ayestarán (1996), la intervención psicosocial actúa sobre las redes sociales (familia, escuela, grupos de amigos, asociaciones, comunidades de vecinos y grupos de trabajo) y su objetivo inmediato es lograr en dichas redes sociales una mejor combinación entre la dirección y la participación de los individuos, favoreciendo el cambio cognitivo, social y afectivo del grupo. Y es que la participación activa de los individuos en el cambio del grupo supone un aprendizaje que facilita el cambio personal. (Bernal, 2007)

Actúa sobre todo tipo de organizaciones empezando por la familiar y tiene por objetivo lograr que las redes tengan una mejor combinación, esto tendrá como resultado una mejor comunicación en el grupo de individuos

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

- La raíz de los problemas éticos está en el conflicto entre los derechos de los sujetos como seres humanos y las necesidades del investigador para llevar a cabo sus experimentos.
- Entre estos problemas éticos, el más grave es hacer daño, físico o psicológico, a los sujetos, pero el más frecuente es la utilización del engaño experimental.
- El uso del engaño puede ser el mejor, y quizá el único, camino de conseguir información útil sobre el modo de comportarse las personas en la mayoría de las situaciones complejas e importantes, pero plantea desde luego al experimentador

Recomendaciones

- La psicología social es una de las disciplinas que contribuyen, dentro de su campo y de sus posibilidades, a hacer al hombre y su mundo menos misterioso y menos desconcertante.
- Un libro bastante importante si queremos entender el porqué de tantos problemas, con nuestra pareja, con nuestros hijos o padres, con nuestros vecinos, con nuestros compañeros de trabajo

Bibliografía

Bernal, A. O. (2007). *Telemedicina* . Obtenido de Telemedicina:
<https://telemedicinadetampico.files.wordpress.com/2012/07/83834274-las-relaciones-humanas.pdf>