



Nombre de alumnos: Flor Grisell Zárate Gómez

Nombre del profesor: Kenneth Alejandro Reyes Escalante

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Comportamiento Social

Grado: 4to Cuatrimestre

Grupo: U

Pichucalco, Chiapas a 18 de Octubre del 2020

Flor G. Zárate Gómez

Nombre del profesor: Kenneth A. Reyes Escalante

18 de octubre de 2020

Comunicación Verbal

Y como comprender las causas del comportamiento de otros

El comportamiento social suele estar fuertemente influenciado por factores o causas temporales. Los cambios de humor y sentimientos, la fatiga, las enfermedades y los medicamentos afectan la forma en que pensamos y nos comportamos. Por ejemplo, en comparación con las personas con un estado de ánimo negativo, la mayoría de las personas están más dispuestas a ayudar a los demás si así lo desean.

Debido a que algunos factores temporales tienen una influencia importante en el comportamiento y el pensamiento social, a menudo nos interesamos en ellos: tratamos de comprender los sentimientos actuales de los demás. ¿Cómo entramos en este proceso? A veces preguntamos a los demás directamente. Desafortunadamente, esta estrategia fracasa porque otras personas generalmente no quieren revelarnos sus sentimientos internos. En cambio, pueden buscar activamente encubrir dicha información e incluso mentirnos para decirles su estado emocional actual. En este caso, solemos utilizar otros métodos menos directos para obtener información sobre las reacciones de los demás: prestamos especial atención a las expresiones faciales, el contacto visual, la postura, los movimientos corporales y otras acciones expresivas.

Para poder tener una mejor comunicación con los demás y entenderlos nos deberíamos de preguntar ¿cómo afecta la diferencia en el estado interno, el estado de ánimo, la emoción y la emoción a su comportamiento? Esta pregunta está

relacionada con los canales básicos para dicha comunicación. Los resultados de la investigación muestran que, de hecho, la información sobre los estados internos generalmente se expresa a través de cinco canales básicos: expresiones faciales, contacto visual, movimiento corporal, postura y contacto corporal.

Conocer los sentimientos o estados de ánimo actuales de los demás puede resultar útil de muchas formas. Sin embargo, en términos de cognición social, este conocimiento suele ser solo el primer paso. De manera similar, generalmente, queremos aprender más sobre las características estables de los demás y comprender las razones detrás de su comportamiento.

Las acciones de otros nos proporcionan una rica fuente de extracción de información. Por lo tanto, si observamos con atención, deberíamos poder aprender mucho sobre ellos. Hasta cierto punto, esto es correcto. Sin embargo, esta tarea es complicada porque los individuos a menudo actúan de cierta manera, no porque refleje sus propias preferencias o características, sino porque los factores externos involucrados tienen pocas opciones. Por ejemplo, suponga que observa a una mujer que entra corriendo a un aeropuerto, empujando a alguien que le impide seguir adelante. ¿Significa esto que es impaciente y maleducada? Puede que no responda al hecho de que su avión la dejará.

Primero, solo consideramos los comportamientos que parecen elegidos libremente e ignoramos aquellos que parecen imponerse al personal de alguna manera. En segundo lugar, debemos prestar especial atención a aquellas acciones que presentan efectos anormales, a las que llamamos efectos anormales, que pueden ser causados por un factor específico, no por otros factores.

Como psicólogos nuestro interés en estos temas no solo debería de ser en gran medida de nuestro deseo básico de comprender la causalidad en el mundo social. En otras palabras, no solo queremos saber qué están haciendo otras personas; también queremos saber por qué lo hacen. Nuestro proceso de búsqueda de dicha información se denomina atribución.

Formalmente, la atribución se refiere a nuestros esfuerzos por comprender las razones detrás de las acciones de otros y, a veces, las razones detrás de nuestras propias acciones. Los psicólogos sociales han realizado investigaciones sobre la atribución durante décadas, y su investigación ha producido muchos descubrimientos esclarecedores en este importante proceso.

Nosotros, la gente, queremos saber por qué no apareció tu cita para almorzar. ¿Se olvidó? ¿Quieres saber por qué tu amigo no devuelve la llamada? ¿Está insatisfecho contigo? ¿Su contestador automático no funciona? ¿Y quieres saber por qué no obtuviste una promoción? ¿Su jefe estará insatisfecho con su desempeño? ¿Es víctima de alguna discriminación?

En muchos casos, esta es la tarea principal de la atribución: queremos saber por qué las personas se comportan a su manera, o por qué los eventos han cambiado de cierta manera. Este tipo de conocimiento es crucial, porque solo podemos comprender el mundo social si comprendemos las razones detrás de las acciones de otros o lo que sucedió. Obviamente, hay muchas razones específicas que conducen al comportamiento de los demás.

La investigación realizada por Stevens y Fiske proporciona una evidencia clara del papel que juegan nuestros motivos en la manera en que formamos las impresiones. Descubrieron que cuando una persona ve que sus habilidades son más bajas que las de otra, hará un esfuerzo adicional para dar una impresión precisa de esa persona. En resumen, la perspectiva cognitiva sobre la formación de impresiones proporciona muchos conocimientos valiosos sobre la naturaleza de este proceso. Tal investigación muestra que, aunque parece que nos formamos impresiones de otros de una manera rápida y aparentemente sin esfuerzo, estas impresiones en realidad provienen de la operación de procesos cognitivos relacionados con el almacenamiento, recuerdo e integración de información social. En resumen, está sucediendo mucho más bajo la superficie de lo que inicialmente se sospechaba.

El mundo necesita mas empatia.

Bibliografía

Antología Universidad del Sureste, Comportamiento Social