



**Nombre del alumno: Luisa Bethel
López Sánchez**

**Nombre del profesor: Kenneth
Alejandro Reyes Escalante**

**Nombre del trabajo: Ensayo
“Comportamiento Social”**

Materia: Comportamiento social

Grado: 4to. Cuatrimestre

Grupo: Único

Comportamiento social.

Por naturaleza el ser humano no está solo, desde el principio fue acompañado. Si nos vamos al inicio de la creación, la Biblia menciona que Dios dijo que no era bueno que el hombre estuviera solo, a raíz de eso fue creada la mujer. Comprenderse en los primeros años de la vida humana no creo que haya sido tan difícil si Adán y Eva eran los únicos caminando en la tierra, quiero suponer que ellos se entendían incluso con una mirada o gesto. En la actualidad las personas somos escasas a permanecer solas, somos seres sociales. La vida de los que nos rodean de alguna manera influye en la nuestra, por esto la comunicación que existe es fluida. Tenemos canales de comunicación que nos hacen permanecer en sintonía con todo lo que nos rodea, eso incluyendo a las demás personas. He escuchado muchas veces que tendemos a “juzgar un libro por su portada”, refiriéndonos a que lo común es primero conocer lo de afuera de una persona sin conocerlo lo que hay dentro de él. Para mí no sería tanto como juzgar, más bien la primera impresión que tenemos cuando conocemos a alguien es de forma visual. El darnos cuenta de lo que una persona es o quiere lo hacemos constantemente observando, ya que el comportamiento de una persona puede hacernos entender lo que quiere expresar. En una parte de la antología (material que utilice para la elaboración de este ensayo) un escritor mencionaba que tenía un compañero en la universidad, que a su parecer no reflejaba algo que lo hiciera sobre salir pero que constantemente salía con chicas muy hermosa. Sus amigos tenían tanta curiosidad de su éxito que le preguntaban cómo le hacía para tener esas citas, parafraseando todo lo que dijo es que el observaba como lo miraban las mujeres y si veía que alguna de ellas estaba interesada en él iba hacia ella. Aunque a mi parecer también influía su seguridad y autoestima, menciona que ha esto se le llama percepción social que es el proceso de por el cual buscamos entender a las demás personas.

Uno de los procesos más complejos es entender a otra persona, porque pienso que a veces pensamos que los procesos en los cuales se desarrolla nuestra vida serán los mismos procesos por los que la otra persona pasa, pero no es así. La personalidad puede incluso ser una máscara de lo que está verdaderamente en el interior del individuo. Es muy probable que factores que son temporales y solo vayan de paso en la vida de los seres humanos influyan como por ejemplo los estados de ánimo. No siempre el estado de ánimo de una persona es bueno ya que somos seres cambiantes por lo tanto nuestro sentir cambia. Cuando las personas tienen sus momentos difíciles en donde no pueden controlar sus impulsos solemos preguntar qué sucede como buscando una manera que nos diga lo que sucede, pero la mayoría de las veces es contraproducente ¿Por qué? porque es un momento de vulnerabilidad

del ser humano, se sienten expuestos. Piensos en las veces que he pasado por eso, ya que es algo que todos pasamos, y es una sensación de debilidad. El comportamiento humano y su comprensión es complejo en toda la extensión de la palabra, pero como nuestro objetivo es saber el porqué del comportamiento de las personas hay otras formas por las que podemos conocer que es a través de la comunicación no verbal. Esta comunicación es comprendida a través de las expresiones faciales, el contacto visual, la postura, los movimientos del cuerpo y otras acciones expresivas. Como mencionaba es muy difícil que una persona se abra fácilmente con nosotros durante un cambio en el estado de ánimo y que también es muy difícil comprender el porqué de sus acciones es por esto que se utiliza la comunicación no verbal, ya que recurrimos a otros medios (hablando de las señales no verbales) para comprender más. Las señales no verbales también pueden influir en el comportamiento de las personas que están alrededor de los que la utilizan, Neumann y Strack lo llamaron contagio emocional mecanismo por el cual los sentimientos se transmiten automáticamente de una persona a otra.

Existen cinco canales que son básicos en la comunicación no verbal por los que podemos conocer los estados de ánimo internos de los cuales a continuación hablaremos. Uno de los canales son las expresiones faciales, los seres humanos, aunque no digamos lo que pensamos es común que nuestras expresiones delaten nuestros pensamientos. Los investigadores destacan seis emociones básicas que se expresan comúnmente por las expresiones faciales: rabia, miedo, alegría, tristeza, sorpresa y disgusto. Claro que estas no son las únicas emociones que puede expresar. Las investigaciones previas dicen que las expresiones faciales son universales y yo creo que tienen razón, por ejemplo, a mí me gustan mucho la cultura coreana y también la música que haya se hace (K-pop), cuando yo empecé a escucharlos me deje guiar por lo que ellos expresaban, por cómo se veían y como gesticulaban. A pesar que no entendía el idioma me empecé a interesar por lo que transmitían y así me fui interesando por su cultura. Hago mención de una frase que dijo una de los integrantes: “aunque cantamos en un idioma totalmente diferente, pienso que la gente escucha nuestra música por lo que se transmite ya que todos sentimos miedo, dolor, felicidad, tristeza, etc.”. lo menciono porque las expresiones nos permiten conocer las emociones que experimentan los seres humanos y al intentar interpretarlas también vamos entendiendo el comportamiento que están tomando. Ahora otro de los canales es el contacto visual. Los ojos son las llamadas “ventanas del alma”, a través de los ojos constantemente expresamos nuestras emociones. Aunque una persona no haga gestos cuando la sorprendes si miras sus ojos te darás cuenta que es lo que está sintiendo, hay muchas personas que son muy buenas incluso escondiendo sus emociones al no reflejarlas en los ojos, pero como dice una frase

célebre “los ojos no mienten”. El lenguaje corporal también es uno de los canales básicos en la comunicación no verbal. Un buen ejemplo de este canal sería cuando platicamos con un paciente que está llegando a terapias y siempre tratamos de tocar mismos temas, pero llega un momento en el que lo hace sentir incomodo ya que cambiamos drásticamente de dirección, quizá el paciente al momento no nos diga que se siente incómodo, pero como lo estaremos observando por sus gestos, postura y movimientos corporales lo delataran. Es por esto que es uno de los canales básicos ya que nos ayuda a la comprensión del comportamiento de los individuos. El contacto físico es uno de los canales que más aportan a la comprensión del comportamiento. Hay muchos factores de los que dependerá el contacto físico para que la persona reaccione. Los que investigan dicen que depende de quién sea la persona que toque, pero en mi opinión también depende de la personalidad de la otra persona, ya que esta es la que interpretara ese contacto.

Pero para el ser humano no basta con solo conocer las causas del comportamiento social, sino que también para nosotros es importante comprender el porqué de estas causas. La atribución es el proceso por el cual buscamos esta información para comprender. En sí, se refiere a nuestros esfuerzos por comprender los otros comportamientos y también el de nosotros. Pareciera que el concepto de atribución fuera un concepto fácil de comprender, pero es complejo así que los especialistas crearon muchas teorías pero las que más resaltan son: la teoría de la inferencia la cual trata sobre cómo decidimos, basándonos en la observación del comportamiento de las personas, que ellas poseen unos rasgos específicos o disposiciones que permanecerán claramente estables en el tiempo y la teoría de las atribuciones causales de Kelley, o. En nuestro esfuerzo por conocer el «¿por qué?» del comportamiento de los otros, de acuerdo con Kelley, nos centramos en información relacionada con tres fuentes principales. En primer lugar, consideramos el consenso—la medida en que otras personas reaccionan ante algunos estímulos de la misma manera en que reacciona la persona que estamos considerando. Mientras mayor es la proporción de gente que reacciona de la misma manera, mayor será el consenso.

El comportamiento social es una consecuencia de las percepciones internas de los miembros de las comunidades. Es muy fácil decir por decir lo que otra persona siente pensando como si nosotros fuéramos los que estamos sintiendo, pero debemos entender que cada cabeza es un mundo, es por esto que la comprensión del comportamiento social es tan importante ya que a mi parecer el panorama que podemos ver practicando empatía es totalmente diferente al que creemos que ya vimos.