

Nombre de alumnos: Flor Grisell Zárate Gómez

Nombre del profesor: Kenneth Alejandro Reyes Escalante

Nombre del trabajo: Ensayo y cuadro sinóptico

Materia: Comportamiento Social

Grado: 4to Cuatrimestre

Grupo: U

Pichucalco, Chiapas a 26 de Septiembre del 2020

Flor G. Zárate Gómez

Nombre del profesor: Kenneth A. Reyes Escalante

26 de septiembre de 2020

La facilitación social

La facilitación social es una tendencia que se produce en presencia de otras personas. Existe una tendencia a ejecutar mejor tareas simples cuando somos observados por otras personas que cuando nos encontramos solos. Sin embargo, tareas complejas, a menudo, son ejecutadas a un nivel inferior en estas situaciones. Este efecto ha sido demostrado en gran variedad de especies. En los humanos, es más perceptible en las personas que se preocupan más por las opiniones de otros, y cuando el individuo es visto por alguien que no conoce, o que no puede ver bien.

La facilitación social es uno de los primeros efectos descubiertos por la psicología social experimental. Fue Allport el primer psicólogo que agrupó una serie de evidencias experimentales que se habían acumulado en el campo de la psicología social acerca de este tema, como las encontradas por el psicólogo N. Triplett en 1898 con ciclistas, donde la presencia de otros ciclistas hacía que estos obtuvieran mejores tiempos que cuando se encontraban solos.

Allport pasó a denominar a este efecto “facilitación social”, para referirse al efecto positivo que parece tener la presencia de otras personas sobre la ejecución de tareas. Fueron necesarios muchos años de investigación para aclarar el funcionamiento de la facilitación social. En un principio los resultados de los experimentos resultaron contradictorios, ya que se encontraban efectos positivos y negativos sobre la ejecución de las tareas en función del tipo

de tarea a realizar. Esto llevó a pensar en un primer momento que la presencia de otras personas facilitaba la realización de tareas motrices, y empeoraba la realización de tareas intelectuales.

Hubo que esperar hasta que otro psicólogo profundizó en el concepto y estableció tanto la influencia positiva que puede tener en algunos casos la presencia de otras personas sobre la ejecución, como la influencia negativa que también puede ejercer esta presencia. Este autor observó que la presencia de otras personas favorece la realización de tareas bien aprendidas y automatizadas, mientras que empeora la realización de tareas difíciles o que no tenemos automatizadas.

Existen algunas explicaciones causas para la facilitación social; mencionaremos tres de ellas:

La primera sostiene que la simple presencia de otras personas cuando realizamos alguna actividad aumenta nuestro nivel de arousal. Este incremento de la activación fisiológica se traduce en un incremento en nuestra actividad y concentración. Por tanto, es más fácil obtener mejores resultados o rendir más en un esfuerzo físico.

Otros análisis sostienen que es cierto que en presencia de otras personas aumenta nuestro nivel de arousal, pero la simple presencia no es la clave de la facilitación social, ésta hay que buscarla en el miedo a la evaluación. El aumento de arousal en presencia de otros se debe a que hemos aprendido a asociar esa presencia con recompensas y castigos. Así, la activación sólo se dará en aquellas situaciones en que existe la posibilidad de evaluación y la anticipación de la obtención de un resultado positivo o negativo en función de la ejecución. Es decir, el miedo a la evaluación que los otros pueden realizar de nuestra actividad aumenta nuestro nivel de concentración y rendimiento.

Existe una tercera explicación que plantea que cuando realizamos alguna actividad en presencia de otras personas nuestro punto de comparación no lo situamos en nosotros sino en los demás. Esto comportaría un aumento de nuestro rendimiento ya que evaluamos lo que hacemos a partir de lo que realizan los otros.

Sorprendentemente, a la vez que se encontró el efecto de la facilitación social, se halló un efecto totalmente contrario: el efecto de la inhibición social. En 1933 Pessin estudió a varios sujetos que debían aprender una tarea difícil delante de un público. Los participantes debían memorizar una lista de nuevas palabras que carecían de sentido y resultó que cuando eran observados por un público, su rendimiento empeoraba necesitando un mayor número de ensayos que cuando estaban solos.

Más tarde, en 1956, Robert Zajonc estudió en profundidad este efecto negativo que puede suponer ser observados por los demás y que contradice totalmente a la teoría de la facilitación social. Este psicólogo observó como las personas hacían tareas simples y otras más complejas en presencia de otros y sus resultados fueron claros: cuando las tareas a realizar resultan simples, ya sea por su poca complejidad o porque tenemos una gran experiencia realizándolas, la presencia de otras personas hace que rindamos más y mejor que si estuviéramos solos.

En cambio, cuando las tareas son muy complejas o no estamos acostumbrados a ellas, tener a un público observándonos supone un hándicap para su realización.

Así pues, este efecto inhibido fue incorporado a la teoría de la facilitación social por el propio Zajonc en 1965 en una nueva hipótesis generalizada en la que se tenía en cuenta la base de los dos efectos: la excitación del individuo ante la presencia de otros, tanto para bien como para mal. En definitiva, no es el ser observado por otros lo que nos afecta per sé, sino nuestra autopercepción sobre nuestras capacidades y lo que nos decimos a nosotros mismos sobre cómo pueden juzgarnos los demás. Es por ello que cuando vemos a alguien haciendo una gran performance en un escenario, o por el contrario, haciendo algo no tan notable, quizás no estamos observando sus habilidades en sí, si no la seguridad que tiene en sí mismo/a sobre sus propias habilidades.

Como puede suponerse, el descubrimiento de la facilitación social ha tenido numerosas aplicaciones en campos relacionados con la productividad laboral, aunque también en otros como el deportivo, siendo utilizado para modificar las condiciones de trabajo de los empleados en función de lo que sea más apropiado para una mejor productividad.

TECNICAS DEL CONGRACIAMIENTO

LA ALABANZA DEL OTRO

CIRCUNSTANCIAS QUE FAVORECEN LA EFECTIVIDAD DEL HALAGO

Es una de las técnicas que más se emplean para conseguir la benevolencia o el afecto de una persona, que es el significado del término congraciar, según el Diccionario de la Real Academia Española de la lengua.

La técnica del halago puede mejorar sus beneficios si ésta se lleva a cabo sin la presencia de la persona a la que va dirigida, pero realizando sin embargo esta técnica cuando exista una tercera persona que sabemos va a comunicárselo inmediatamente, actuando a modo de caja de resonancia.

Los halagos que no tienen una base auténtica, no son efectivos. Esto es, no producen una reacción de aproximación y simpatía, sino todo lo contrario. Cuando son claramente exagerados y/o fuera de lugar, lo más que se puede conseguir es una reacción contraria del presunto halagado.

A fin de conseguir mayores resultados con el halago, es necesario que lo que se dice sea más de lo que el halagado espera o cree que merece, pero insistimos en que ello deberá de ser, o al menos dar la impresión de ser, sincero y justificado incluso siendo un poco (pero solo un poco) exagerado.

BIBLIOGRAFIA

CRÍTICA TEÓRICA Y PRÁCTICA A LA TEORÍA DE LA FACILITACIÓN SOCIAL, Cristóbal Lorient Zamora, (Otoño, 2007) RECUPERADO DE: <https://ddd.uab.cat/pub/athdig/15788946n12/15788946n12p130.pdf>

LA INFLUENCIA DE LA FACILITACIÓN SOCIAL EN EL TRABAJO EN GRUPO EN LA ESCUELA, Yasmina María Ruiz Ahmed, RECUPERADO DE: <https://www.feandalucia.ccoo.es/docu/p5sd7895.pdf>

FACILITACIÓN SOCIAL, Alvaro Diaz Ortiz,(Agosto,2010)