



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

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

**Nombre del trabajo: Ensayo “Facilitación  
social”**

**Materia: Comportamiento social**

**Grado: 4to. Cuatrimestre**

**Grupo: Único**

Pichucalco, Chiapas a 26 de septiembre de 2020.

## Facilitación social.

Aunque pareciera que los seres humanos nos podemos relacionar de manera fácil con lo de nuestra especie se vuelve algo complejo cuando miramos el interior del ser humano y nos damos cuenta que no todos somos iguales. Puede que esté en nuestra naturaleza relacionarnos y reproducir relaciones interpersonales, pero en realidad muchos actúan conforme a los estereotipos que su sociedad les impone tratando caer en la gracia de los demás para sentirnos parte del mundo en el que vivimos. Pero esto solo logra causar conflicto emocional en las personas, viéndolo desde el punto de vista humano. Ya que la personalidad de las personas influye en su entorno muchos para sentirse parte se moldean a su cultura, aunque sus ideales no sean los mismo. Me pareció correcto iniciar este ensayo marcando mi punto de vista (aunque más adelante plantearé un poco más de lo que pienso). Ahora para la ciencia y experimentación los seres humanos no sentimos estimulados al estar en presencia de otros y realizar una tarea, ya que lo que las personas piensen de nosotros nos importa si no fuera así, como mencionaba al inicio, no tendríamos tantas preocupaciones en ser nosotros mismo, pero esto es algo que no debe preocuparnos ya que estas actitudes son innatas en nosotros los humanos. En el archivo que fue de ayuda para elaboración de este ensayo (FACILITACIÓN SOCIAL, INNOVACIÓN Y EXPERIENCIAS EDUCATIVAS) menciona que todo el proceso que hace el ser humano para “caerle bien” a todos se le conoce como técnicas de congraciamiento. Hay formas de responder ante el impulso que nos provoca el estar frente a otras personas mientras elaboramos una tarea: Facilitación social e Inhibición social. Aunque nos gustaría hablar de ambos conceptos, en este ensayo solo hablaremos sobre de la facilitación social.

Podemos definir como Facilitación social a la tendencia que tiene un individuo de realizar mejor las tareas que ya conoce, que ya ha tomado como propio y que es autosuficiente para hacerlo cuando está siendo observado por otro que cuando esta solo o compiten en la elaboración de esa tarea con otros individuos. En cambio, cuando las tareas son complejas se realizan a un nivel inferior del individuo. Recordando que para el ser humano es importante lo que los de su entorno piensen de él, es más fácil percibirlo en la especie. Hay dos factores por los que sea guía la investigación de la facilitación social, los efectos de auditorio y los efectos de coacción. Los efectos de auditorio buscan observar la conducta de los individuos cuando son expuestos a espectadores neutrales y el factor de los efectos de coacción observa la conducta que toman cuando junto a ese individuo colocan más realizando la misma tarea. Si pones a un individuo, por ejemplo, un niño a realizar una tarea que no conoce es probable que el niño realice mal la

tarea si hay espectadores, pero si estuviera solo lograría un mejor desempeño. Ahora si se expone al sujeto a hacer una tarea que ya conoce ante otros realiza mejor la tarea que si la realiza solo.

Un punto más certero de lo que en realidad trata la facilitación social es mencionar que es cuando una persona rinde más están en presencia de otros. Recordemos que al inicio mencionábamos que los seres humanos tratamos de adaptarnos a nuestro entorno con la perspectiva de encajar en él, por lo que cuando otras personas entran en el ambiente más próximo con su simple presencia sin ningún tipo de interacción o de otros realizando el mismo u otro tipo de tarea pero sin interacción o de otras personas en un contexto competitivo influye en la conducta del individuo que está siendo observado. Para este suceso se han planteado una serie de situaciones entre las cuales tres de ellas explican este fenómeno. La primera sostiene que solo con la presencia de otras personas cuando realizamos una actividad aumenta nuestra actividad y concentración, puedo decir que se trata de que somos competitivos por lo que daremos todo de nosotros y esto dará un mejor resultado. El segundo planteamiento so análisis que menciona que si interviene la simple presencia de otros individuos pero que no termina ahí, sino que predomina más la evaluación que otros hagan de nosotros sobre como llevamos los procesos es por esto que nuestro rendimiento y concentración aumentan. La tercera plantea que cuando realizamos tareas en presencia de otros solemos comparar lo que hacemos con lo que otros hacen y esto provoca el aumento de nuestro rendimiento ya que calificamos por lo que otros realizan.

En si las causas de la facilitación social se engloban en una, la necesidad del ser humano de mostrarse activo y capaz de realizar tareas que le ayuda a sobre salir en su sociedad.

Al adentrarnos en la historia del surgimiento de este concepto encontramos las teorías que le dieron realce y voz. A quien se le atañe este término es a los experimentos de Triplett pero siguieron sus caminos las teorías de este término y fue Allport quien volvió a darle una estructura al significado de la psicología social como un “intento de comprender y explicar cómo el pensamiento, sentimiento y el comportamiento de los individuos está influenciado por la presencia, imaginada o real, de otras personas” (Allport, 1968, p. 3). Otro de los autores que cimentaron su teoría a raíz del concepto de facilitación social Bib. Latané que desarrollo la teoría del impacto social donde plantea que nuestra conducta es influenciada por la presencia de otros, permitiendo que hagamos las tareas de manera fácil o peor. Más tarde Latané junto con el psicólogo Darley crearon la Teoría de la Difusión de la Responsabilidad. Estas teorías

permitieron que se entendiera y apoyaran la idea que plantea la facilitación social. Surgieron conceptos dentro de esta teoría que también le dieron una estructura.

El concepto de la inhibición social es uno de los ejemplos que se relacionan a la teoría de la facilitación social. La inhibición ocurre cuando los individuos realizan un menor esfuerzo en las tareas que hacen cuando son parte de un grupo que cuando trabajan de forma individual. Un ejemplo es cuando los niños rechazan todos los estímulos nuevos esto provocara que el niño al enfrentarse con problemas de su entorno no sepa cómo actuar, es a eso que conocemos como inhibición conductual.

Otro concepto es la holgazanería social, esta es la reducción en la motivación y el refuerzo cuando los individuos trabajan en grupo, comparado a cuando las personas trabajan individualmente o cuando trabajan como independientes. Los grupos que trabajan con un mismo fin siempre tendrán personas que no den todo de sí mismas ya que piensan en aprovecharse del esfuerzo que otros ponen para llegar a su objetivo sin importar si lo ayudan o no. También puede ser que no se sientan con la capacidad de desarrollar sus habilidades ya que piensan que otros son mejores. Se piensa que esta dificultad puede disminuir cuando el grupo es pequeño, el trabajo puede ser grande y a cada uno le tocaría una parte significativa que lo lleve a verse cómo alguien necesario. La parte más importante que permitirá la reducción de este fenómeno es mostrarles cómo se hace y cuán importante es su esfuerzo individual dentro de un grupo, aunque claro no es una estrategia que lo extinga pero si lo disminuye.

La desindividualización consiste en la dependencia que el individuo tiene completamente sobre el grupo, como menciona Le Bon como prácticamente los individuos en masas se vuelven anónimos porque no es solo una sino varios, pierden su personalidad y dependen completamente del grupo. Los tres factores que intervienen en este fenómeno es el tamaño del grupo, el anonimato físico y la auto conciencia.

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. Se utiliza en los diferentes campos de actividad humana logrando que sea un arma valiosa para la comprensión del ser humano.

Puedo concluir diciendo que los seres humanos no tenemos muchas veces la identidad propia, pero cuando hablamos de facilitación social creo que su concepto no busca quitarle el valor de su personalidad al ser humano sino hacernos ver las consecuencias que podemos tener si tenemos mucha dependencia de lo que los demás piensen de nosotros. No necesitamos sucumbir ante todos los estímulos desconocidos tengamos un pensamiento propio, aunque nuestro sentido innato de mostrar nuestras habilidades sea lo correcto utilicemos esas habilidades para sumar más a nuestra sociedad. La teoría de la facilitación social nos ayuda a comprender ciertas actitudes que toman los individuos ante su sociedad. Aprendimos que es algo como necesario para el ser humano el tener que mostrar su realización de tareas con el pensamiento de tratar de encajar por medio de esa habilidad en su sociedad. En si para nosotros es más fácil realizar tareas ante la presencia de otros individuos.

## TÉCNICAS DE CONGRACIAMIENTO

```
graph LR; A[TÉCNICAS DE CONGRACIAMIENTO] --- B[1) Tácticas dirigidas al objeto:]; A --- C[2) Táctica del auto-realce:]; A --- D[3) Táctica de la auto-depreciación:]; A --- E[4) Táctica de la auto-revelación:]; B --- B1[Adulación, expresar acuerdo con las opiniones del otro, hacer favores, etc. Son efectivas siempre y cuando no lleguen a ser percibidas como excesivas y/o como intentos de manipulación]; C --- C1[el agente intenta destacar su atractivo personal, con el objetivo de producir una impresión favorable.]; D --- D1[consiste en proporcionar información negativa acerca de uno mismo como forma de promover una imagen de modestia.]; E --- E1[consiste en proporcionar información muy personal acerca de uno mismo aunque no haya sido requerida];
```

### 1) Tácticas dirigidas al objeto:

Adulación, expresar acuerdo con las opiniones del otro, hacer favores, etc.  
Son efectivas siempre y cuando no lleguen a ser percibidas como excesivas y/o como intentos de manipulación

### 2) Táctica del auto-realce:

el agente intenta destacar su atractivo personal, con el objetivo de producir una impresión favorable.

### 3) Táctica de la auto-depreciación:

consiste en proporcionar información negativa acerca de uno mismo como forma de promover una imagen de modestia.

### 4) Táctica de la auto-revelación:

consiste en proporcionar información muy personal acerca de uno mismo aunque no haya sido requerida