

# Cuaderno Teórico - Práctico de Psicología

## Cuaderno Teórico - Práctico de Psicología

---

### **Cuaderno de Orientaciones Teórico - Práctico para estudio de Psicología General y Social.**

*Cuaderno de Orientaciones Teórico - Práctico para el estudio de Psicología General y Social.*



**Cuaderno de Orientaciones Teórico - Práctico para el estudio de Psicología General y Social.**

**Compilación y autoría:**

- MSc. Estrella F. Acosta Corzo.
- MSc. Grisel Santos Domínguez.

**Matanzas, Cuba**

## **INTRODUCCIÓN.**

La asignatura de Psicología tiene la misión de preparar al estudiante para la comprensión, investigación y solución científica de las contradicciones y problemas de nuestro desarrollo social. De ahí el trabajo que se debe desarrollar en las condiciones en que vivimos, para que a través del proceso de Universalización los estudiantes que preparamos sean capaces de desarrollar hábitos de estudios, autonomía y responsabilidad en la realización de las actividades que se les orienten y logren perfeccionar la capacidad de razonamiento lógico, crítico y dialéctico, en relación con los postulados, conceptos y principios de la Psicología General y Social.

Para el logro de estos objetivos la Universalización cubana tiene que responder a las demandas propias de nuestro sistema a escala nacional e internacional y al mismo tiempo ha de adecuarse a las situaciones de nuestra región, haciendo realidad el enfoque de sistema abierto que refleja la congruencia entre las exigencias del proceso de enseñanza y los resultados del proceso de aprendizaje, adaptados a los problemas reales de las organizaciones, del territorio, las familias y todas las personas participantes en el proceso educativo, de forma tal que se logre tributar a la misión de la educación cubana y a nuestro proyecto social - regional.

Este Modelo precisa no solo del acceso a los conceptos y criterios científicos, sino a contar con el desarrollo de medios y formas de enseñanza que posibiliten la orientación de las acciones académicas e investigativas, en estrecho vínculo con situaciones del contexto laboral y familiar. Por ello el folleto que se compila, recoge la esencia de los contenidos que demanda el programa, sobre la base del texto básico, las contribuciones de otros autores y especialistas cubanos y la literatura clásica de antiguos países socialistas, enriquecido además con situaciones, casos y ejercicios que permitirán a los docentes y cursistas enseñar y aprender de forma activa, sirviendo de base para enlazar conceptos importantes y posibilitar técnicas para su desarrollo e interconexión; todo lo cual posibilite el desarrollo de la actividad intelectual - motivacional y las bases para otras materias.

El desarrollo del mismo ha sido aceptado por las Universidades del país y aspiramos a que el mismo resulte una pauta y orientación para la mejora continua de nuestros profesionales y estudiantes, que tributen al desarrollo a nivel organizacional e individual.

**Estrella F. Acosta Corzo.** Lic. Pedagogía – Psicología. Máster en Dirección de Empresa. Especialista de Postgrado en RR.HH. Máster en Psicología Laboral y de las Organizaciones. Profesora de Psicología General y Social. Imparte docencia de Gestión de RRHH. Asesora en el Sistema de Gestión de Capital Humano y su vínculo con proceso de A+B en entidades del MINTUR.

## INDICE

<b>TEMA 1.</b> El objeto de estudio de la Psicología-----	4
1.1- El objeto de estudio de la Psicología científica. El carácter socio - histórico de la subjetividad humana. Los métodos de la Psicología científica.	5
1.2- Relación de la Psicología con otras ciencias. -----	9
1.3- Importancia práctica de la psicología.-----	11
<b>TEMA 2.</b> La Personalidad-----	16
2.1- La personalidad. Algunos presupuestos para su comprensión. -----	16
2.2- Elementos o componentes que integran la personalidad. -----	18
2.3- Determinantes en el origen y formación de la personalidad. -----	22
2.4-El temperamento. Característica general del temperamento. -----	23
<b>TEMA 3.</b> Lo cognitivo y lo emocional en el comportamiento humano. -----	29
3.1- Los procesos cognitivos o procesos del conocimiento. -----	31
3.1.1- La percepción, la atención y la memoria. -----	24
3.1.2- El pensamiento y el lenguaje. -----	37
3.1.3- La inteligencia humana: determinantes y estructura. -----	40
3.2-Los procesos afectivos. Los sentimientos. Concepto de sentimientos -----	42
<b>TEMA 4.</b> La Psicología Social como ciencia. -----	47
4.1-La Psicología Social como ciencia. Objeto de estudio-----	49
4.2-Principios y principales categorías de análisis. -----	51
4.3-Problemas fundamentales y nexos en la práctica social. -----	51
4.4-La misión de la psicología social en el socialismo-----	52
<b>TEMA 5.</b> El estudio de los grupos, el proceso de dirección y el fenómeno del liderazgo en los marcos de la Psicología Social. -----	55
5.1- Definición de grupo. Características esenciales del grupo. -----	57
5.1.2-Sociedad – grupo –individuo. -----	60
5.2-Los conceptos de liderazgo y dirección. Puntos de contacto y diferencia. -----	61
5.2.2-Estilos de liderazgo y dirección. Su nexos con la eficiencia grupal. -----	62
- Enfoque situacional del liderazgo. -----	
<b>TEMA 6.</b> Las actitudes y su estudio en la Psicología Social. El proceso de comunicación. Particularidades psicosociales. -----	76
6.1-Las actitudes y su papel orientador y regulador del comportamiento. -----	78
6.1.3-La modificación de las actitudes. Resistencia al cambio. -----	80
6.2-Características básicas del proceso de comunicación. Los determinantes de la eficacia comunicativa. -----	83
6.2.1.2- Aspectos psicológicos del proceso de comunicación masiva. -----	85

## ORIENTACIONES ESENCIALES

### TEMA 1: El objeto de estudio de la Psicología.

#### TEMA 1. El objeto de estudio de la Psicología

Sumario:

- 1.1- El objeto de estudio de la Psicología científica. El carácter socio - histórico de la subjetividad humana. Los métodos de la Psicología científica.
- 1.2- Relación de la Psicología con otras ciencias.
- 1.3- Importancia práctica de la psicología.
- 1.4- Nociones básicas sobre la actividad consciente del hombre y sus raíces socio históricas.

#### Objetivos:

- ✚ Definir el objeto de estudio de la Psicología científica.
- ✚ Explicar las características esenciales de la psiquis humana.
- ✚ Ejemplificar el carácter socio – histórico de la subjetividad humana.
- ✚ Fundamentar la relación de la Psicología con otras ciencias del quehacer humano y su valor o importancia.

#### Bibliografía básica:

-Selección de Lecturas de Psicología General / Bello D. Zoe y otros. Págs 3 / 50

#### Bibliografía Complementaria o de Consulta:

- Psicología General. *A.V. Petroski*.
- Psicología General para los ISP. Tomo 1. Colectivo de autores.

#### Desarrollo

##### 1.1- El objeto de estudio de la Psicología científica. El carácter socio - histórico de la subjetividad humana.

El campo de una ciencia se determina por el carácter y la naturaleza de tres componentes o requisitos principales, que son: **su objeto, sus problemas** investigados sobre una base metodológica científica y poseer **métodos de investigación** propios. Comencemos entonces por el **objeto de estudio** de la Psicología científica. (Análisis y debate)

“La psicología estudia los sentimientos, las emociones, los pensamientos, las actitudes y hábitos, etc.”  
*Miguel Rojo y Z. Bello.*

“La psicología es la ciencia de los fenómenos psíquicos, o sea de las funciones cerebrales que reflejan la realidad objetiva”. *Smirnov, Leontiev y otros.*

“La psicología estudia la psiquis, todos los hechos de la misma, sus manifestaciones, sus regularidades y leyes...su fin es conocer e interpretar la realidad psíquica y contribuir a transformarla”. *H. Brito y V. González Maura, 1987.*

La palabra “psicología” se deriva de las voces griegas **psiqué**, (alma) y **logos**, (tratado).

Como se puede resumir, la psicología estudia los fenómenos psíquicos (sensaciones, percepciones, pensamiento, imaginación, sentimientos, intereses, capacidades, rasgos del carácter, etc.) que son un reflejo subjetivo e ideal, de la realidad objetiva.

### -¿Por qué son un reflejo?

El principio del **carácter reflejo** nos explica que los fenómenos psíquicos no son los objetos o fenómenos mismos, sino las representaciones o imágenes de éstos.

- Las cosas existen fuera de nosotros, mientras que nuestras percepciones, sentimientos, pensamientos, no las podemos palpar como a los objetos.
- La actividad psíquica es la actividad de carácter reflejo del cerebro, provocada por la acción de los objetos y fenómenos de la realidad objetiva, y representa la imagen refleja de ellos, la imagen de lo que actúa sobre el cerebro. (Smirnov , Leontiev y otros, 1961)

### \*\*¿Por qué son un reflejo subjetivo?

- La psiquis está siempre vinculada a la actividad de un **sujeto**. Está ligada a la experiencia, a la historia, a las condiciones por las que ha atravesado el individuo.
- Son el resultado de la interacción de cada hombre, con su actividad cerebral y práctica social.
- El sujeto con su actividad, refleja de manera peculiar, la misma, en dependencia de la parte de la realidad con la que interactúa y de sus propias características o particularidades. Así como las circunstancias en las que él se relaciona con el objeto.
- Ejemplos: piensa en cómo los estudiantes de tu grupo reflejan el interés y los conocimientos por determinada asignatura. Observa a tu alrededor y verás cómo un compañero tuyo o amigo es diferente de otro, como tus hermanos también lo son, incluso, aunque hayan tenido experiencias o influencias educativas similares.

✚ La psiquis es **subjetiva por su forma**, pero por su **contenido es objetiva**, tiene un **origen material**:

Es producto de la materia altamente organizada, de la actividad de un **órgano material** (el cerebro, sistema nervioso, actividad nerviosa central)

Se reflejan los **objetos del mundo material**. Los fenómenos psíquicos, surgen en el proceso de interacción material entre el individuo y el medio. Gracias a ello el hombre puede adaptarse adecuadamente al medio que le rodea y transformarlo.

### 1.1.1- Caracterización general de la psiquis.

**La psiquis contiene cuatro características esenciales:**

**-Posee carácter reflejo.** La psiquis es la forma de reflejo que sólo se manifiesta en la materia orgánica cuando alcanza un nivel alto de desarrollo, cuando se forma el sistema nervioso. Es un nivel peculiar de reaccionar, en forma ideal, subjetiva, a los objetos, fenómenos, hechos y relaciones de la realidad circundante con la que el individuo entra en contacto en su actividad. Sechenov, en su libro “Reflejos del cerebro (1863)” sostenía que “todos los actos conscientes e inconscientes de la vida por su origen son reflejos”. “La causa inicial de todo acto – dice - está siempre en una excitación sensible exterior, puesto que sin ella es imposible todo pensamiento” (I. M. Sechenov, 1947)

**- Posee carácter activo.** La psiquis se caracteriza por ser activa, es engendrada en el proceso de la actividad, mediante la interacción sujeto – objeto. Además para poder desarrollar su actividad en la realidad o medio, el individuo tiene necesariamente que reflejar el mismo de manera peculiar.

**- Posee carácter regulador.** La psiquis posibilita la regulación de la actividad del individuo en dicha realidad, a través de dos formas: como **regulación inductora** y como **regulación ejecutora**.

La **regulación inductora** nos da el por qué o el para qué de la actuación, **impulsando, dirigiendo y orientando** al individuo, a través de fenómenos tales como (necesidades, las emociones, los sentimientos, los intereses)

La **regulación ejecutora** es la que determina el cómo de la actuación, o sea que el sujeto tenga en cuenta las condiciones en que se desarrolla la actividad, a través de fenómenos tales como (percepciones, memoria, pensamiento, entre otros).

Es importante puntualizar que para que una actividad se realice plenamente necesita de la unidad de ambas formas.

**-Posee carácter individual – personal.** La psiquis es siempre la actividad de un sujeto. El sujeto es un ser real, material, que existe en el tiempo y el espacio. El mismo vive en condiciones concretas de vida, tiene su propia historia, dada por las relaciones que establece con la realidad mediante su actividad. El contenido y la forma de estas relaciones nunca son idénticos en todos los sujetos.

**- Posee carácter histórico – social:** la psiquis humana está determinada histórica y socialmente

### 1.1.2- \*El carácter socio - histórico de la subjetividad humana.

Uno de los aportes más importantes de la Filosofía Marxista – Leninista a la Psicología es su concepción del hombre como ser histórico – social. Precisamente en la 6ta tesis sobre Feuerbach, Marx hace explícita su concepción del hombre cuando plantea:

“Pero la esencia humana no es algo abstracto inherente a cada individuo. Es, en realidad el conjunto de las relaciones sociales”

Esta concepción nos permite explicar la **naturaleza socio – histórica de la psiquis humana**. Fundamentando **que la conciencia constituye el atributo esencial que distingue la psiquis humana de la animal.**

Que la psiquis humana está determinada histórica y socialmente indica, ante todo, que los logros alcanzados por la especie humana no son transmitidos por herencia biológica, como ocurre en el mundo animal, sino que es el **resultado de la interacción del hombre con los objetos y demás hombres** en la

actividad, donde dichos logros aparecen como valores culturales. Desempeñando **el trabajo y el lenguaje** un papel fundamental en este proceso.

Pero además la determinación histórico – social de psiquis significa que el desarrollo de los procesos psíquicos humanos, incluyendo los más elementales como son las sensaciones, requieren del desarrollo de la **experiencia social**. Es así, por ejemplo, que el “oído musical” de un sujeto no sólo se educa sino que refleja además en su formación el desarrollo histórico alcanzado por la humanidad en esta esfera de la realidad. De la misma manera las necesidades primarias en el hombre (alimentación, sexo, etc) adquieren un carácter social en su manifestación, que las diferencian de las mismas necesidades en los animales.

### **1.1.3- Los problemas fundamentales de la psicología científica.**

1- La psicología se interesa por conocer las condiciones que favorecen y describen los procesos psíquicos, en sus características esenciales, generales. Cómo abordar el estudio de la subjetividad del hombre. Unos estudian lo interno y otros lo externo.

2- Todos los hombres piensan, y lo hacen probablemente, según los procesos generales que postula la psicología. Pero unos hombres son normales, otros talentosos y otros genios. ¿Por qué?. ¿En qué consisten estas diferencias individuales? Sobre este problema se han enfrentado dos hipótesis antagónicas: una sostiene que estas diferencias son de origen biológico y otra, que tienen un carácter social.

3- Otro problema capital es el de la “personalidad”. Pues en todos los hombres existe esa estructura, esa formación compleja, que lo distingue y lo diferencia de otro individuo. ¿Qué es lo general y lo particular? El problema se resuelve considerando la existencia de un “núcleo central” que es responsable de las semejanzas que se encuentran y de un cierto funcionamiento en común.

4- El problema de las “capacidades generales y específicas”, es abordado con diferentes enfoques. Qué particularidades poseen las personas que poseen capacidades para las ciencias y para las letras, que es lo común y lo particular de su funcionamiento intelectual?

5- La ciencia psicológica no se ocupa solo del hombre sano y normal, sino que incluye también el enfermo y el anormal dentro de la psicología patológica; estudiando las patologías (enfermedades, trastornos) psicológicos, que no tienen sustrato corporal. Explicando sus características, estructura y desarrollo de estos trastornos, la participación del enfermo en el grupo y la participación del grupo en la aparición y la cura del trastorno.

### **1.1.4- Los métodos de la Psicología científica.**

El carácter científico de una disciplina no se agota con la determinación de su objeto sino que implica además la determinación de los métodos de investigación a través de los cuales se aborda el conocimiento de dicho objeto.

Los métodos de investigación científica constituyen los procedimientos a través de los cuales se conoce el objeto de una ciencia y están determinados por las leyes fundamentales de la ciencia. Los nuestros se fundamentan en **los principios** del método materialista – dialéctico que son:

1- **El principio de la objetividad.** El fenómeno psicológico se estudia a través de las manifestaciones objetivas concretas, de la conducta del sujeto.

2- **El principio del estudio del fenómeno en su relación con otros.** Es por ello que al abordar el estudio del pensamiento, hay que hacerlo en vínculo con percepción, la memoria, los intereses del sujeto, etc.

3- **El principio del estudio del fenómeno en su desarrollo.** Hay que estudiar las manifestaciones de una cualidad del carácter, por ejemplo, en diferentes momentos y en diversas actividades.

**En la Psicología los métodos de investigación son:**

- **Métodos generales: la observación y el experimento.**
- **Métodos particulares: la entrevista, el cuestionario, el test o pruebas psicológicas.**

➤ **La observación** es la percepción atenta, racional, planificada y sistemática de las manifestaciones de la psiquis en sus condiciones naturales, con el objetivo de ofrecer una explicación científica de su naturaleza interna. Ejemplo: observar el comportamiento de los escolares de un grupo, para conocer e investigar sus actitudes hacia el estudio. Es necesario que la observación cumpla una serie de requisitos como son:

- 1- Que el investigador delimite claramente los aspectos que serán objeto de observación.
- 2- La observación debe ser sistemática.
- 3- Deben registrarse los fenómenos tal y como ocurren en la realidad, para ello debe existir un plan de observación, guías, escalas valorativas u otros instrumentos que garanticen la objetividad del registro.
- 4- Siempre que sea posible el sujeto investigado no debe saber que está siendo observado.
- 5- Debe distinguirse la descripción del fenómeno de su interpretación.

- Pero no se puede observar directamente el pensamiento, los sentimientos y las necesidades de otra persona; por ello el psicólogo emplea **la introspección (autoobservación, “mirada hacia adentro” de parte de las propias personas, que contarán lo que observan en ellos mismos)**

- Sin embargo, los datos obtenidos exclusivamente a través de la auto observación, están desprovistos de validez científica, incluso cuando estas las realizan psicólogos capaces, se precisa de observar “indirectamente” los fenómenos y procesos que se estudian a través de sus manifestaciones, a través de de la forma en que aparecen en la conducta del hombre en su actividad. Ejemplo: El interés de los escolares por el estudio, lo podemos observar indirectamente, a través de los comportamientos y actividades que ellos manifiesten en la actividad.

➤ **El experimento.** Puede definirse como aquella actividad en la cual el investigador provoca el fenómeno a estudiar y controla los posibles factores y condiciones que pueden incidir en su producción y desarrollo con el objetivo de conocer la naturaleza interna del proceso psíquico y de esta forma descubrir las leyes objetivas que lo explican.

➤ **El experimento natural.** Es aquel tipo de experimento en el que el investigador provoca el fenómeno a estudiar en el escenario natural donde habitualmente se manifiesta. Por ejemplo, si queremos estudiar la responsabilidad como cualidad del carácter, podemos provocar una situación



experimental en el grupo docente, donde se pueden introducir variables o tareas que requieran de la responsabilidad. Mientras si queremos no solo conocer la cualidad, sino formarla o desarrollarla, se destaca el llamado Experimento Formativo, que es una modalidad en la cual la manipulación de las variables, ocurre como un proceso educativo, mediante el cual se forma o se desarrolla la cualidad o función psicológica.

- **El experimento de laboratorio**, es mucho más riguroso que los anteriores, el investigador provoca el fenómeno a estudiar y al mismo tiempo controla los posibles factores incidentes, por lo que se realiza entonces en condiciones artificiales. Ejemplo estudiar el desarrollo de los procesos cognitivos en grupos especiales de escolares, que se crean bajo determinadas circunstancias, situaciones y fuera de su contexto natural.

### **Métodos particulares: la entrevista, el cuestionario, los tests o pruebas psicológicas.**

**-La entrevista**, puede definirse como una conversación entre el investigador y el sujeto investigado a través de la cual el investigador obtiene información acerca del hecho psíquico que estudia. Tiene como ventaja, que permite no sólo registrar las respuestas de los sujetos a las preguntas que se realicen, sino además sus expresiones no verbales, como son sus emociones.

**-El cuestionario**, consiste en un conjunto de preguntas (cerradas, semicerradas, y abiertas) cuyo contenido y extensión depende de los objetivos de la investigación, con el fin de analizar los intereses, necesidades u otros fenómenos psíquicos de la personalidad del sujeto, a partir de las fundamentaciones que ofrece el sujeto. Un caso especial de cuestionario lo constituye la encuesta, que se utiliza cuando el objetivo de la investigación es el conocimiento de las opiniones de diferentes grupos.

**- Los test o pruebas psicológicas**, “consisten en un sistema de tareas, preguntas seleccionadas que tienen como objetivo la evaluación y comparación de sujetos en cuanto a cualidades de personalidad, habilidades, nivel de desarrollo intelectual, etc, efectuándose esta comparación sobre la base de normas establecidas previamente.” *Colectivo de autores. Psicología General. C. Habana, 1984.*

“Los test, más que una valoración general de las posibilidades de un sujeto tanto en su nivel de ejecución (test de inteligencia, capacidades) como en la determinación de su esfera inductora de la personalidad (test proyectivos, test de intereses), nos ofrecen una valoración particular tanto de las posibilidades de un sujeto como de sus cualidades personales en un momento determinado y en condiciones específicas; es en este sentido que debemos ver el valor de los tests.” *V. González. Psicología General para los ISP. C Habana, 1987.*

### **1.2- \*\*Relación de la Psicología con otras ciencias.**

La psicología solo podrá desarrollarse si mantiene una estrecha relación con las otras ciencias, las cuales garantizan información importante.

✚ **La biología** es la primera ciencia con la que la psicología debe mantener estrecha relación. Sin el conocimiento de los principios biológicos generales de adaptación, resultará nula la comprensión precisa de las peculiaridades de la conducta de los animales, y todo intento de entender las formas complejas de la actividad psíquica del hombre perderá su fundamento biológico.

✚ La segunda ciencia es **la fisiología**, que se ocupa de los mecanismos que ejecutan determinadas funciones del organismo, especialmente la fisiología de la actividad nerviosa superior, que se encargan de buscar el equilibrio del organismo con el medio. Estudia las

complejas formaciones nerviosas a cargo de las cuales están los procesos de análisis y síntesis, los nexos nerviosos que garantizan los procesos de irradiación y concentración de la excitación, así como el conocimiento de las formas fundamentales de funcionamiento de las células nerviosas que se mantienen en estado normal o inhibido (de fase); todo ello resulta absolutamente necesario para que el psicólogo estudie toda la complejidad de actividad psíquica del hombre

- ✚ Tiene importancia decisiva para la psicología su relación con las **ciencias sociales**. Recordemos que las formas fundamentales de la actividad psíquica del hombre surgen y se desarrollan en las condiciones de la historia social, en el proceso de actividad conjunta (material) formada históricamente, teniendo como bases el trabajo y el lenguaje. Por tanto hay que estudiar la formación de la conducta de los hombres, en las condiciones de la historia social, que crean formas de relación compleja / intermediada por las condiciones del trabajo / respecto a la realidad. La ciencia psicológica contemporánea que estudia principalmente las formas humanas de la actividad psíquica, no puede avanzar sin tener presente los datos que recibe de las ciencias sociales: **materialismo histórico**, que enriquece las leyes fundamentales del desarrollo de la humanidad; mientras que la **lingüística**, que estudia las formas fundamentales del lenguaje que se han formado en el curso de la historia de la sociedad, brinda las bases para la mejor comprensión del psiquismo humano.

### ✚ 1.2.1- Partes fundamentales de la psicología.

La psicología, representa en sí un **sistema de disciplinas** ampliamente ramificadas que estudian la actividad psíquica del hombre en sus diversos aspectos.

- ✚ El primer lugar nos corresponde precisar acerca de la **psicología general**, que estudia las formas principales de la actividad psíquica y constituye el eje de todo el sistema de disciplinas psicológicas. Estudiando los procesos cognoscitivos (sensación, percepción, memoria, pensamiento, imaginación), los procesos afectivos (necesidades del hombre, motivos, sentimientos, etc), así como las leyes generales que permiten el estudio de las formas de actividad del hombre y de su personalidad.
- ✚ La **psicología comparativa o psicología de los animales**, estudia las particularidades de la conducta de los animales en las etapas de la evolución, dependientes de las condiciones en que ellos viven y de su estructura anatómica, lo que nos permite diferenciarlos del psiquismo humano.
- ✚ La psicología fisiológica o **psicofisiología**, vinculándose con la psicología a partir de la información suministrada sobre las formas concretas de actividad psíquica (percepción, atención, memoria, etc) sus cambios en el proceso de ejercitación y asentamiento, buscando los mecanismos fisiológicos y las leyes que rigen su curso.
- ✚ La **neuropsicología** tiene como tarea el estudio del papel que desempeñan algunos aparatos del sistema nervioso en la estructuración de los procesos psíquicos. Se estudia a profundidad el papel de algunas zonas de la corteza cerebral y de las neuronas, en la organización de los procesos psíquicos complejos o superiores.
- ✚ La **patopsicología** estudia las particularidades de las enfermedades psíquicas. La elaboraron con éxito muchos psiquiatras científicos – Krapelin en Alemania, Janet en Francia, Bechterev en Rusia, entre otros, permitiéndonos una mejor contribución a la evolución de la ciencia.

- ✚ **La psicología infantil o genética** estudia la formación de la actividad psíquica en el proceso del desarrollo del infante, las etapas por que atraviesan los procesos psíquicos y la personalidad en su desarrollo.
- ✚ **La psicología diferencial** se plantea como tarea estudiar los rasgos distintos individuales, describir los tipos de conducta y de actividad psíquica de las personas que se diferencian entre sí por rasgos característicos. Tales diferencias pueden ser las diferencias de las propiedades del sistema nervioso, las particularidades de la vida emocional y del carácter, las particularidades de los procesos cognoscitivos e incluso la capacidad individual innata.
- ✚ **La etnopsicología** estudia las particularidades que distinguen a los procesos psíquicos en las diversas formaciones históricas y regímenes y con las condiciones de diversas culturas. Demostrando la influencia de las condiciones socio históricas sobre el desarrollo de la actividad psíquica del ser humano.
- ✚ **La psicología social** es una rama importante, aunque insuficientemente desarrollada. Esta disciplina estudia las leyes psicológicas de la comunicación de los hombres entre sí, las particularidades psicológicas de la diseminación de la información a través de los medios masivos de comunicación, así como las interrelaciones humanas en los pequeños grupos, el papel de los líderes, entre otros aspectos.

### 1.3-\*\* Importancia práctica de la psicología.

La ciencia psicológica tiene significación práctica para una serie de esferas, de las cuales señalaremos algunas de las principales:

- ✚ **Para la industria y el trabajo.** La **psicología industrial y psicología del trabajo**, ofrece los fundamentos para que la compleja técnica se encuentre en vínculo con las posibilidades del hombre, para que se creen las condiciones óptimas que garanticen producir en menos tiempo y con un mínimo de incidentes críticos o errores. Por otra parte se estudian también los factores psicológicos para la selección y motivación del hombre en el trabajo.
- ✚ La segunda esfera de aplicación práctica de la **psicología de la enseñanza y la educación** de la joven generación, o sea la esfera de la pedagogía. Dado el creciente volumen de conocimientos que deben ser impartidos y asimilados en el proceso de la enseñanza escolar se requiere del estudio de la más racional organización de los métodos docentes, vinculado al conocimiento de las particularidades psicológicas del niño, durante el **aprendizaje en la escuela**. Precisamente la **psicología pedagógica** es la esfera de la psicología aplicada que deberá garantizar la argumentación científica de los programas y métodos de enseñanza que permiten un buen aprendizaje.
- ✚ La psicología tiene importancia práctica para elaborar los fundamentos científicos del restablecimiento de las funciones por lesiones cerebrales, especificando el diagnóstico de las enfermedades psíquicas. De ahí el uso de los métodos de la **patopsicología** experimental. Una de las partes integrantes de mayor relevancia en la medicina moderna es hoy la teoría del restablecimiento de las funciones psíquicas superiores, alteradas por lesiones locales del cerebro,

mediante un adiestramiento restitutivo especial; teoría ésta que ha sido elaborada por la psicología.

- ✦ A través de **la psicología legal**, se evidencia el valor práctico de esta ciencia, pues el juez de instrucción y los jurados tienen que ver permanentemente con las formas complejas de la actividad psíquica del hombre, con sus motivaciones y rasgos del carácter, con las peculiaridades de la memoria, pensamiento, etc de los que participaron en el delito. Por ello sobre esta base deberán prepararse los trabajadores jurídicos. Por otra parte el delito cometido deja huellas no solo materiales, sino de la psiquis del delincuente. De ahí que existen métodos psicológicos con ayuda de los cuales pueden descubrirse estas huellas.

#### **1.4-Nociones básicas sobre la actividad consciente del hombre y sus raíces socio históricas.**

La **actividad consciente** del hombre se diferencia completamente de la conducta de los animales. Hay tres rasgos que nos permiten distinguir la misma:

- ❖ Primero: La actividad consciente del hombre **no** está obligadamente relacionada con los motivos biológicos; pues como regla, la actividad del hombre se dirige por **necesidades superiores** o espirituales como son (necesidades cognitivas, necesidad de comunicación, de ser útil a la sociedad, necesidad de ocupar una posición social, etc.)
- ❖ Segundo: La actividad consciente del hombre **no está** determinada mayormente por la experiencia inmediata individual; sino que el hombre puede reflejar la **esencia de las cosas y hechos**, puede penetrar en las relaciones de los acontecimientos, comprendiendo las causas y orientándose por leyes más profundas.
- ❖ Tercero: A diferencia de la conducta animal que se nutre solo de dos fuentes (la herencia y la experiencia individual), la actividad consciente del hombre tiene una tercera fuente: la asimilación de la **experiencia social acumulada en el proceso histórico – social, que se transmite en el proceso de aprendizaje**. El niño desde su nacimiento forma su conducta, hábitos de vida, etc, bajo la influencia de los procesos creados por la sociedad. Con ayuda del **lenguaje** se le transmiten los conocimientos, habilidades y procedimientos humanos, que no se adquieren por experiencia propia.

##### **1.4.1 El trabajo y el lenguaje en la formación de la actividad consciente del hombre.**

En resumen existen dos factores en los que yacen las fuentes de tránsito de la historia natural de los animales a la historia social del hombre: **el trabajo social y el surgimiento del lenguaje**.

**El trabajo social**, demanda el conocimiento de la acción a realizar, así como se necesita conocer la utilización del instrumento, lo cual es base para el surgimiento de la conciencia. El hombre que prepara el instrumento de trabajo adquiere en su conducta un carácter constructivo complejo: de la actividad dirigida a la satisfacción mediata de la necesidad de alimento, se separa una acción especial que adquiere su sentido en la posterior utilización de sus resultados, por tanto, tales acciones no están dirigidas por motivos biológicos, que yacen en el organismo, sino que comienzan a ocupar un lugar más preponderante en la actividad consciente del hombre.

Por su parte el **surgimiento del lenguaje** como sistema de códigos que denominan los objetos, las acciones con ellos, las cualidades, las relaciones y la información, tuvo un significado decisivo para la

reconstrucción ulterior de la actividad consciente del hombre. Precisamente el lenguaje provoca tres cambios esenciales en la actividad consciente del hombre:

- El lenguaje al dar significado a los objetos y acontecimientos del mundo exterior en palabras aisladas o conjuntos de ellas, permite separar estos objetos, dirigir la atención a ellos y conservarlos en la memoria. Como consecuencia de ello el hombre puede estar relacionado con los objetos del mundo exterior, incluso en su ausencia.
- Las palabras del lenguaje no solo indican cosas determinadas, sino que abstraen sus propiedades esenciales, relacionan las cosas percibidas con categorías determinadas (posibilidad de suministrar los procesos de abstracción y generalización)
- El lenguaje sirve como medio fundamental para la transmisión de información que se ha formado en la historia de la humanidad.

#### **Actividades centrales para el estudio independiente:**

- 1- Defina el objeto de estudio de la Psicología científica.
- 2- Explique las características esenciales de los fenómenos psíquicos.
  - a) Demuestre con dos (2) ejemplos la naturaleza socio histórica de la psiquis humana.
  - b) Analice y debata en su grupo la siguiente afirmación: “La actividad consciente del hombre esencialmente no está determinada por impresiones evidentes recibidas del medio, sino que es el resultado de la asimilación de la experiencia social acumulada”.
- 3- ¿Cuáles son los métodos generales que se emplean en la Psicología?. Explique uno de ellos.
  - a) Demuestre con un caso, el uso de dos métodos particulares que pueden utilizarse en el estudio del psiquismo humano.
- 4- Explique la relación de la Psicología con otras ciencias, a través de tres (3) disciplinas, como mínimo.
- 5- Fundamente la importancia de Psicología, con cuatro (4) argumentos como mínimo.
- 6- Explique el papel del trabajo y el lenguaje en la formación de la actividad consciente del hombre

# Actividades Dinámicas

## TEMA 1. El objeto de estudio de la Psicología

1.2- Enlace la columna A con la columna B, en correspondencia con la esencia o relación adecuada:

<b>A</b>	
a)	Objeto de estudio de la Psicología científica.
b)	Problema que aborda la psicología.
c)	Métodos de psicología científica.
d)	Ciencias que se relacionan con la psicología.
e)	Esfera de aplicación práctica de la psicología.
f)	Formas que reflejan la actividad consciente del hombre.
g)	Factores claves para el surgimiento y desarrollo de la conciencia.

<b>B</b>	
<input type="radio"/>	La observación y el experimento.
<input type="radio"/>	El trabajo y el lenguaje.
<input type="radio"/>	El estudio de la personalidad, su esencia y condiciones para su desarrollo.
<input type="radio"/>	La Fisiología, la Biología y las Ciencias sociales.
<input type="radio"/>	Ciencia que estudia los fenómenos psíquicos tales como: la percepción, la memoria, los sentimientos, etc.
<input type="radio"/>	La psicología pedagógica garantiza la argumentación científica de los programas y de los métodos de enseñanza.
<input type="radio"/>	Incluye necesidades superiores, el conocimiento de la esencia, las causas y relaciones de los hechos.
<input type="radio"/>	Ciencia que estudia las condiciones materiales formadas históricamente.

## “Técnica dinámica: Canasta Revuelta.”

### Tema I - El objeto de estudio de la Psicología.

- ✚ *Orientación que debe ofrecerse del ejercicio:* Observe y analice las palabras y frases que a continuación le presentamos. Ordénelas, teniendo en cuenta el estudio de su contenido, su esencia y la idea lógica que se quiere expresar.
- ✚ *Orientación para el profesor:* La primera y última parte de la frase siempre estarán clara y sin movimientos. Se le orienta el ejercicio y en un plazo de 5 minutos se analiza en el grupo. Al final se expone, escribe o aparecerá en pantalla la frase completamente ordenada.

a) “La psicología es la ciencia que estudia los fenómenos psíquicos, tales como los sentimientos, las emociones, los pensamientos, las actitudes y hábitos, etc.”

**La psicología**----- tales como ----- que estudia los fenómenos psíquicos, -----  
----- los sentimientos, las emociones, los pensamientos, ----- es la ciencia  
-----**las actitudes y hábitos, etc.**

b) “El principio del **carácter reflejo** nos explica que los fenómenos psíquicos no son los objetos o fenómenos mismos, sino las representaciones o imágenes de éstos”

**El principio del carácter reflejo**----- sino las representaciones ----- nos explica que los fenómenos psíquicos ----- no son los objetos o fenómenos mismos, -----  
----- **o imágenes de éstos.**

c) “La psiquis es siempre un reflejo subjetivo, pues el sujeto con su actividad, refleja de manera peculiar la misma, en dependencia de la parte de la realidad con la que interactúa y de sus propias características o particularidades.”

**La psiquis es siempre un reflejo subjetivo,** ----- refleja de manera peculiar la misma, ---  
----- pues el sujeto con su actividad, ----- en dependencia de la parte de la realidad -----**y de sus propias características o particularidades.** -----  
con la que interactúa

## **TEMA 2. La Personalidad**

### **Sumario:**

- 2.1- La personalidad. Algunos presupuestos para su comprensión.
- 2.2- Elementos o componentes que integran la personalidad.
- 2.3- Determinantes en el origen y formación de la personalidad.
- 2.4-El temperamento. Característica general del temperamento.

### **Objetivos:**

- ✚ Definir el concepto de personalidad.
- ✚ Explicar y ejemplificar los componentes integrantes de la personalidad.
- ✚ Demostrar los factores determinantes en el origen y formación de la personalidad.
- ✚ Fundamentar los recursos personalológicos que pueden ser indicadores de madurez de la personalidad.

### **Bibliografía básica:**

-Selección de Lecturas de Psicología General / *Bello D. Zoe y otros. Págs 76 / 101*

### **Bibliografía Complementaria o de Consulta:**

- Psicología General. A.V. Petroski. Capítulo 4.
- Psicología General para los ISP. Colectivo de autores. Tomo 1. págs 85 -117
- La Personalidad. Su configuración y Desarrollo. G. Allport.

### **Desarrollo.**

#### **2.1- La personalidad. Algunos presupuestos para su comprensión.**

“Los estudiosos de la personalidad han estado preocupados por el porqué del comportamiento humano, poder predecir dicho comportamiento, ofrecer guías para la educación y desarrollo, precisar cual sería la personalidad desarrollada y saludable, y por último, por ofrecer alternativas para la orientación psicológica y para la terapia.” *L. Fernández.*

Por lo que en el estudio de este tema no es posible ofrecer ideas cerradas, postulados acabados, lo más importante sería que docentes y estudiantes, lleguen a juicios y conocimientos personalizados continuando este camino abierto hacia la búsqueda de un crecimiento de la personalidad, colocándonos en situaciones polémicas, resistencias intelectuales, que nos permitan avanzar, reflexionar en la medida que conozcamos con mayor profundidad las personalidades con que trabajamos y logremos contribuir a su desarrollo.



Abordaremos las temáticas antes mencionadas, orientando el estudio de este tema primeramente hacia la naturaleza de la personalidad, en este sentido; comenzaremos intercambiando sobre contenidos tales como: ¿qué es para ustedes la personalidad? ¿Cuáles son los determinantes para el desarrollo de la misma? ¿Nacemos con personalidad? ¿Es heredada o adquirida?. ¿Absolutizamos el papel de lo innato? o sería científico pensar únicamente en los factores sociales?

- La personalidad es la categoría de la psicología que designa la especificidad de la subjetividad humana. Cuando hablamos de personalidad hacemos referencia al nivel integrador de la subjetividad individual y a las regularidades de la compleja organización subjetiva que subyace en el proceso de regulación del comportamiento individual. Analicemos en detalle algunos de los conceptos que se ofrecen sobre este término:

El hombre surge simplemente como individuo, deviene personalidad, y este proceso tiene un carácter histórico. “De manera que, todas las influencias externas sobre el hombre, resultan socialmente reflejadas y condicionadas por un sistema o conjunto de condiciones internas de la actividad, que constituye globalmente lo que denominamos personalidad” (A. V. Petrovski 1967)

“Ser personalidad significa no sólo adaptarse al medio y actuar sobre él, sino también influir de manera activa sobre el medio transformándolo y en la misma medida influir sobre sí mismo transformándose”  
*Colectivo de autores. Psicología General, 1987*

“Entendemos por personalidad un sistema de formaciones psicológicas de distinto grado de complejidad que constituye el nivel regulador superior de la actividad del individuo” *Glez. Maura, 1987.*

“Personalidad es la organización, la integración más compleja y estable, de contenidos y funciones psicológicos que intervienen en la regulación y autorregulación del comportamiento, en las esferas más relevantes para la vida del sujeto” *L. Fernández, 2005.*

- Como puede entenderse la especificidad del reflejo psicológico en el ser humano, radica en su integridad y complejidad, unido a la aparición de la **conciencia** con la cual se logra generalizar la realidad. Esto posibilita el **reflejo activo del entorno y de sí mismo** (imagen de sí), diferenciándose de la realidad y de los demás y trascendiendo de la situación actual al futuro.

Por lo que se impone el estudio de los **aspectos más significativos** que caracterizan este nivel de integración que llamamos personalidad. *L. Fernández, 2005:*

1- Estamos en presencia de una realidad que **es subjetiva, psicológica**, de modo que no podemos apreciar directamente su expresión. Solo apreciamos la conducta, el comportamiento, las expresiones verbales.

2- Esta realidad supone un **reflejo activo, mediatizado**, construido de la **realidad objetiva** y también subjetiva.

3- La subjetividad está integrada, organizada en diversos **subsistemas o configuraciones parciales** con diversos grados de complejidad en **dinámica interrelación**; existiendo una relación dinámica y dependencia funcional entre dichos contenidos y entre estos y el sistema psicológico como totalidad.

- 4- Constituye el **nivel más complejo de integración** y organización de los procesos psicológicos a nivel individual que intervienen en la **regulación del comportamiento**.
- 5- Esta integración y organización psicológica permiten la conformación de una unidad o identidad psicológica personal, una noción de sí mismo o **autoconciencia** cuyo surgimiento marca la aparición de la personalidad y que se mantiene en proceso de enriquecimiento a lo largo de toda la vida.
- 6- Es **singular, irreplicable** en cada sujeto predomina uno u otro grado de complejidad funcional, según su historia.
- 7- Es **estable aunque no estática**.
- 8- Es **dinámica**, procesal, en movilidad, en activación y desactivación de configuraciones.
- 9- Se encuentra en **constante cambio y desarrollo**, como entidad abierta, en permanente intercambio con el medio exterior.
- 10- Su función es la **de orientar, dirigir, autorregular** el comportamiento.
- 11- En la base de esta integración y de la función de regulación esta la **unidad de procesos afectivos y cognitivos** constitutiva de sentidos psicológicos.
- 12- Su **núcleo es la esfera motivacional**, que estructurada en sistemas motivacionales de regulación se integran para formar un todo que define la capacidad de autodeterminación.
- 13- La personalidad posee una **determinación histórica – cultural** en la ontogenia por medio de complejas interrelaciones a través del sistema de actividades y de comunicación, en los cuales se inserta el individuo.

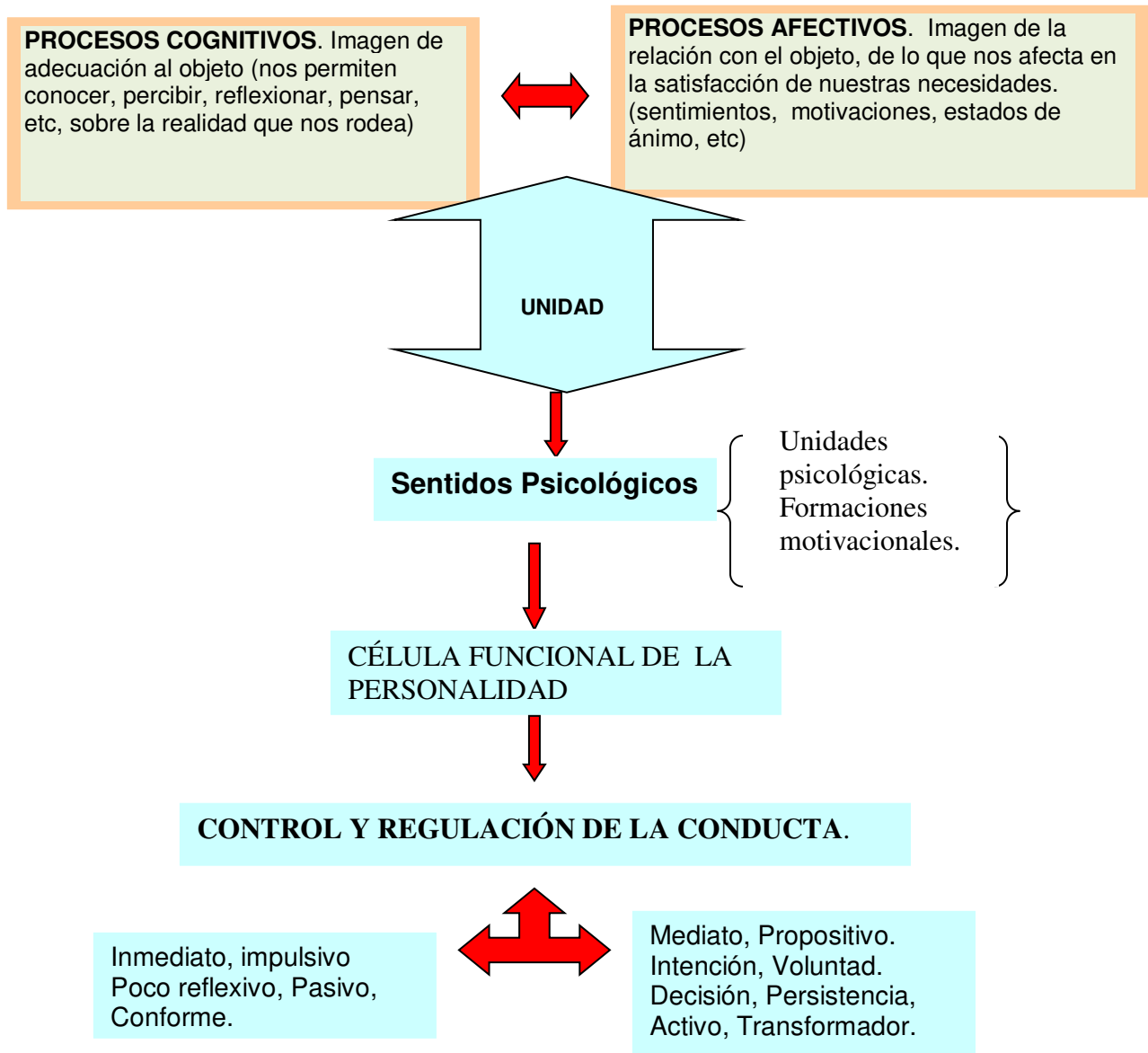
## **2.2- Elementos o componentes que integran la personalidad.**

Esta integridad y complejidad del reflejo psicológico se expresa en un sistema de formaciones psicológicas estrechamente articuladas, donde los contenidos reflejos y su funcionamiento se manifiestan de modo simultáneo, en múltiples y disímiles formas, con sentidos psicológicos diferentes en dependencia de la formación en la cual se integren.

La personalidad se forma en el proceso de la **interacción activa** con el mundo circundante, lo que se hace posible gracias a la actividad; lo cual nos lleva al estudio de estas formas de actividad y de relaciones que ejercen influencia y significación para la formación de las tendencias esenciales de la personalidad.

“La unidad de lo afectivo y cognitivo, formada en su nivel superior por la relación de los **motivos esenciales de la personalidad** y el **pensamiento**, es la **base funcional** del poderoso sistema **autorregulador**” (González, 1989).

Es una configuración de sentidos psicológicos, un espacio subjetivo donde se constituyen progresivamente sentidos de modo diferenciados.” (L. Fernández, 2005) Veamos su representación en el siguiente esquema:



**Fig. 2.1:** Elementos o componentes que integran la personalidad (Original de L. Fernández.)

**-UNIDADES PSICOLÓGICAS PRIMARIAS.**

Los **sentidos psicológicos** en su expresión más inicial podríamos entenderlos como unidades psicológicas primarias. Se van constituyendo a lo largo de todo el desarrollo a partir de una creciente integración de procesos afectivos y cognitivos. Son contenidos parciales, estables, portadores de determinado valor emocional expresados en diferentes formas definidas conductual o psicológicamente.

Entre estas encontramos las necesidades, los motivos, rasgos del carácter, y otras. (L. Fernández, 2005)  
Comprendamos la esencia de algunas de estas formaciones psicológicas.

- **Necesidades superiores.** Cualidades estables de la personalidad, de contenido emocional (positivo o negativo), que orienta al sujeto en una dirección estable de su comportamiento, garantizando en este proceso la expresión activa y creadora de la personalidad. (González, 1989). Es un estado de carencia del individuo que lo lleva a su activación social con vistas a su satisfacción, en dependencia de las condiciones sociales de su existencia. (colectivo de autores, 1989). Solamente

como resultado del encuentro de la necesidad con aquel objeto que potencialmente es capaz de satisfacerla, es que se da el hecho de que la necesidad se convierte en algo capaz de orientar y regular la actividad. Ej: necesidad de afiliación, de conocer lo nuevo, de estima, de autorrealización.

- **Motivos:** son formas o contenidos en que la personalidad asume, procesa, elabora sus diferentes necesidades, **brindándole fuerza, dirección y sentido** al comportamiento./ Aquello que responde a una u otra necesidad y que reflejado por el sujeto, impulsa la acción, conduce su actividad. / Se estructuran en una jerarquía, cuyo nivel superior lo integran las **tendencias orientadoras**, que movilizan al sujeto hacia los objetivos esenciales de la vida, permitiendo que su potencial regulador trascienda el presente para proyectarse al futuro. Ej: los motivos que nos impulsan a trabajar, a estudiar, a relacionarnos con determinados compañeros, etc.
- **Intereses:** son formaciones psicológicas particulares que expresan la orientación afectiva del hombre hacia el conocimiento de determinados hechos o fenómenos. “Si falta la fuerza de atracción emocional existirá la conciencia de la significación, la responsabilidad y del deber pero entonces no se tratará de intereses.” S.L. Rubinstein, 1967. Ejemplos: intereses deportivos, culturales, profesionales, que orientan la acción selectiva de la personalidad.
- **Hábitos:** automatización parcial de la conducta, en la ejecución y regulación de las operaciones dirigidas a un fin. S.L. Rubinstein caracterizó la automatización como una “exclusión de los componentes aislados.... De la actuación consciente del sujeto, del campo consciente”, lo cual permite al sujeto actuar de forma más rápida y con mayor nivel de calidad en la ejecución de las tareas. Ejemplos: los hábitos de lectura y escritura, los hábitos higiénicos, el manejo de una bicicleta.
- **Rasgos del carácter:** es lo típico de un individuo en el comportamiento. Expresión ejecutiva estable de la personalidad en la interacción con los objetos, con las personas y consigo mismo. Está constituido por formaciones motivacionales, que en unidad con los comportamientos definen la orientación estable y peculiar del sujeto hacia diferentes esferas de la actividad. Ejemplos de rasgos del carácter: la sociabilidad, la honestidad, el altruismo, la timidez, etc.
- **Actitud:** forma organizada y estable que reflejan la **disposición física, mental y emocional** del individuo ante los objetos y situaciones con los cuales se relaciona, y que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre las respuestas. Ejemplos: actitud internacionalista, actitud laboriosa, actitud amable, actitud sincera, actitud generosa, etc.

Pero más que describir los contenidos de la personalidad, necesitamos saber **cómo se integran**, cómo se articulan en sistemas donde alcanzan su **real potencial movilizador** en la personalidad como totalidad. (L. Fernández, 2005) *Los sentidos personales adquieren mayor intensidad en la medida en que articulan entre sí, para formar reales configuraciones; pues se produce una fuerte imbricación y organicidad entre los procesos psicológicos afectivos y cognitivos. Los diversos motivos y necesidades se aglutinan alrededor de los motivos jerárquicamente más significativos.*

\*Las **formaciones motivacionales**, aunque conscientes por su modo de expresión (concepciones, valoraciones, objetivos, proyectos) articulan también contenidos no conscientes, que si bien no definen la orientación general de la formación, si logran dinamizar el sistema regulador al cual se integran: la

**concepción del mundo, los ideales, el sentido de la vida, las intenciones, la autovaloración**, las cuales se interrelacionan. Se produce aquí, una fuerte imbricación entre los procesos psicológicos afectivos y cognitivos.

Los diversos motivos y necesidades se aglutinan alrededor de los **motivos jerárquicamente más significativos**, los cuales confieren el sentido psicológico a las formaciones motivacionales en que se integran. Todo lo cual constituye la **célula funcional de la personalidad** -> La cual interviene en la **regulación, orientación, dirección y autorregulación** del comportamiento, de modo estable, activo, integral y complejo.

En la medida en que se acrecienta la complejidad e integración de la personalidad, se torna más activo el papel del sujeto, lo cual precisa de recursos psicológicos.

#### **\*Recursos psicológicos que pueden ser indicadores de madurez de la personalidad.**

- 1.- Más eficiente percepción de la realidad y mejor adaptación a ella.
- 2.- Identificación de contradicciones sociales y personales, **aceptándose a sí mismo y a los demás**.
- 3.- Integrar lo diferente, con **tolerancia y responsabilidad**.
- 4.- Aceptar las contradicciones, **elaborar proyectos de vida a largo plazo**, flexible al cambio, apertura, posibilidad de elaboración propia.
- 4.- **Independencia respecto a la cultura y el medio**. O sea, el curso de su desarrollo y acciones no depende de otros, de los estímulos o críticas de otras personas, sino de sus principios y concepciones.
- 5.- Relaciones sociales profundas, pero selectivas.
- 6.- Eficaz organización del trabajo dirigido al logro de objetivos, con firmeza en las metas y resistencia al estrés y con muestras de creatividad.
- 7- **Adaptación interpersonal** e intrapersonal que posibilita una interrelación productiva con la realidad.
- 8- Un mejor enfrentamiento a las vicisitudes de la vida a partir de la **autoaceptación y autocomprensión**.  
"la persona, en la medida en que es una persona real, es el principal determinante de sí misma. Cada persona es en parte, su propio proyecto y se hace a sí misma" *Maslow, 1972*
- 9- Estructura democrática del carácter, demostrada a través del respeto por todo ser humano, en la tolerancia étnica y religiosa, etc.
- 10- **Autoestima favorable y autovaloración** estructurada, flexible e íntegra, que le posibilite al sujeto tolerar la frustración y la crítica de los otros. Lo cual está muy vinculado con la seguridad en sí mismo, con capacidad de decisión y la autodeterminación.

**Tales recursos psicológicos elevan el carácter activo del sujeto, su capacidad de autodeterminación**, de asumir decisiones y responsabilidad en sus acciones. Permite al sujeto la búsqueda activa de las causas de su comportamiento, adoptar soluciones, integrar lo diferente, buscar estrategias de comportamientos orientadas al futuro, en correspondencia con las condiciones internas y externas del medio.

### 2.3- \*Determinantes en el origen y formación de la personalidad.

Los seres humanos formamos parte de la naturaleza, y es importante comprender la **indisoluble relación entre lo natural, lo socio histórico cultural y lo propiamente psicológico.**

- ✚ **Lo biológico** es un determinante en el origen y desarrollo de la personalidad (el sistema nervioso, las particularidades anátomo- fisiológicas del cerebro humano). Sin un sistema nervioso con las particularidades anatómofisiológicas del cerebro humano no podría existir la personalidad. Lo biológico interviene en el proceso de formación de lo neurofisiológico, a partir de la información existente en el código genético en tanto estructura orgánica; el desarrollo de la actividad en las sedes frontales, la formación del cerebelo, del encéfalo, etc, son básicos para la inteligencia. A su vez este proceso está muy influido por lo sociocultural (no todas las neuronas están mielinizadas, se necesitan de nuevas impresiones o estimulaciones sociales para su desarrollo). Asimismo del ambiente socio – cultural depende desde un inicio el cerebro humano para su desarrollo. Influye a su vez, este desarrollo biológico y psicológico en el desarrollo de la cultura y de la sociedad.

Sin embargo, el sistema nervioso es una condición necesaria, pero no suficiente, este propio sistema requiere de la interacción del sujeto con la sociedad para que sus propias potencialidades se desarrollen y maduren, es decir, lo biológico no incluye lo psicológico, aunque si crea las posibilidades de que este último se forme.

- ✚ **Lo psicológico en su historicidad es un determinante esencial de la personalidad.** La personalidad, en su autodeterminación, marca el momento activo del sujeto, el cual con sus propios recursos psicológicos organiza, configura y dirige su actividad y comunicación y auto dirige el proceso de su propio desarrollo, en dependencia de sus necesidades, intereses, proyectos de vida, desarrollo intelectual, etc.

- ✚ **La influencia social, a través de la interrelación comunicativa y la actividad,** solo alcanza valor en dependencia de las propiedades psicológicas surgidas en etapas anteriores de desarrollo; sólo en esta relación se convertirá en factores del desarrollo.

VEAMOS UNA EXPLICACIÓN DE ESTE PROCESO:

**Lo social** no es algo externo que moldea mecánicamente la personalidad, sino un elemento activo que se integra en las condiciones internas, al desarrollo psicológico que el sujeto va alcanzando, a las bases biológicas necesarias para ese desarrollo. De esta forma se da una interrelación entre lo biológico y lo social que resulta insoluble en su desarrollo.

**Lo biológico**←-----→ **Lo psicológico**←-----→ **Lo socio-histórico-cultural**

La personalidad es **plurideterminada** se configura a lo largo del desarrollo, su formación se un proceso mediatizado y caracterizado por importantes modificaciones cualitativas, considerando el factor social como determinante; el **determinismo no es lineal**, sino es una integración donde lo social va configurándose e incorporándose a la individualidad.

Todo lo cual se resume en que lo social **no actúa de modo lineal esculpiendo**, modelando de modo directo a la personalidad, sino que atraviesa **múltiples mediadores que condicionan** tales influencias. Por lo que una influencia social nunca es la misma para un mismo sujeto en momentos diferentes de la vida, ni para sujetos diversos a un mismo tiempo. Pues la influencia social se produce a través de la **interrelación comunicativa y la actividad** del sujeto, alcanzando valor en dependencia de las características psicológicas que posee la persona en etapas anteriores del desarrollo. Por tanto, El contenido de la personalidad es un **reflejo activo de la realidad**, a través de las condiciones internas el sujeto asume una posición activa ante la realidad en función del sentido que le confiere a la misma (ideales, necesidades, proyectos de vida, intereses, autovaloración, etc)

#### **2.4-El temperamento. Característica general del temperamento.**

**Conocemos que unas personas responden rápida y fácilmente** a los hechos y acontecimientos del mundo que les rodea, otros con dificultad, unos son **impresionables** otros son **apáticos; esto esta relacionado con las propiedades del temperamento o sea propiedades de la psiquis que determinan el curso, la dinámica de la actividad psíquica del hombre.** Precisamente estas formas de reacciones dependen mucho del **temperamento** de las personas.

„Sin embargo, la dinámica de la actividad psíquica depende no solo del temperamento, sino también de los **motivos y del estado psíquico** Ejemplo: cualquier persona, independientemente de su temperamento, puede trabajar arduamente, si en verdad le interesa, le motiva el trabajo que realiza. Observa estas características en tus compañeros de clase o en tus hijos o familiares y comprenderás las particularidades dinámicas individuales, condicionadas por el temperamento, las cuales presentan los siguientes signos:

- Idénticas propiedades del temperamento se manifiestan en un mismo hombre en las más diversas formas de actividad y con los más variados objetivos.
- Las propiedades del temperamento son firmes y constantes en el transcurso de un largo periodo de la vida del hombre o de toda la vida.
- Las diferentes propiedades del temperamento en un hombre dado no se combinan casualmente, sino que, constituyen determinadas organizaciones y estructuras que caracterizan el tipo de temperamento

*“De manera que por propiedades del temperamento entendemos aquellas propiedades de la psiquis individualmente estables que determinan la dinámica de la actividad psíquica del hombre, las cuales permanecen relativamente constantes frente a diferentes contenidos, motivos y fines de la actividad y constituyen la estructura que caracteriza el tipo de temperamento.”A.V. Petrovski.*

## ✚ Tipología de los temperamentos. Características psicológicas de los tipos de temperamento.

Las Características psicológicas de los tipos de temperamento se determinan por las siguientes propiedades básicas:

- 1- **Sensibilidad:** se relaciona con el mínimo de la fuerza de excitación para el surgimiento de la excitación (el umbral bajo de la sensación) o el nivel mínimo de insatisfacción que causa dolor.
- 2- **Reactividad:** se define por la fuerza con que las personas reaccionan emocionalmente a las influencias externas o internas.
- 3- **La actividad:** está dada por el grado de actividad con que el hombre influye sobre el mundo circundante y supera los obstáculos externos e internos.
- 4- **Correspondencia entre la reactividad y la actividad:** se expresa aquí de lo que depende el grado mayor de actividad del hombre: si de las **circunstancias casuales** externas o internas o del **fin intencionado** o por **su inspiración**.
- 5- **El ritmo (tiempo) de la reacción.** Está determinado por la rapidez con que transcurren las diferentes reacciones psíquicas y procesos: rapidez de los movimientos, ritmo del lenguaje, ingeniosidad.
- 6- **La plasticidad y su opuesto la rigidez.** Se expresa en la facilidad y agilidad con que se adapta el hombre a las influencias externas cambiantes (plasticidad) o, al contrario, cuán inerte y estática es su conducta (rigidez)
- 7- **La extroversión y la cualidad contraria, la introversión.** Se establece a partir de qué, en mayor medida, dependen las reacciones y actividades del hombre: si de las impresiones externas (extrovertido) o, por el contrario, de las imágenes, representaciones e ideas vinculadas con el pasado y el futuro (introvertido).

**Analizamos entonces las características Psicológicas de los Tipos de Temperamento y su relación con los tipos de Sistema Nervioso.**

### **Sanguíneo**

- Reactividad elevada, responde con vivacidad y gran excitación a todo lo que llama la atención, mímica vivaz y movimientos expresivos.
- Sensibilidad elevada, alto umbral sensitivo.
- Actividad elevada muy enérgico y con capacidad de trabajo.
- La actividad y la reactividad están equilibradas, mantiene bien sus manifestaciones sentimentales y sus reacciones involuntarias.
- Elevada plasticidad, sentimientos estados de ánimo, interés y aspiraciones muy inconstantes.
- Extrovertido

Tipo General de Sistema Nervioso ---- Fuerte Equilibrado Móvil

### **Colérico**

- Poca sensibilidad, elevada reactividad y actividad, la reactividad supera a la actividad. Por esta razón es desenfrenado, incontenible, inquieto, irascible. Con menos plasticidad y más rigidez que el sanguíneo. Gran perseverancia y estabilidad en las aspiraciones e intereses, dificultad para cambiar de atención. Ritmo psíquico rápido.

Tipo General de Sistema Nervioso--- Fuerte Desequilibrado



## Flemático

- Poco sensitivo. Poco emotivo. Dificilmente se ríe, se encoleriza o se entristece. Se destaca mucho por su capacidad de trabajo. Se caracteriza por su paciencia, ecuanimidad autodominio. Ritmo lento de los movimientos y el lenguaje. Concentra la atención lentamente. Es pasivo. Se le dificulta cambiar la atención, adaptarse a la nueva situación, reorganizar los hábitos y costumbres, relacionarse con nuevas personas y responder a las impresiones externas. Introverso.  
Tipo General de Sistema Nervioso --- Fuerte Equilibrado Lento

## Melancólico

- Alta percepción sensitiva. Sensibilidad elevada un motivo insignificante puede provocarle llanto. Resentimiento exagerado. Sensibilidad enfermiza. Poca reactividad, mímica y movimientos inexpresivos. Voz baja, pobreza de movimientos. Llanto pausado. Baja actividad. Sin autodominio, tímido pasivo, inestable se fatiga fácilmente y tiene poca capacidad de trabajo. Distráe fácilmente su atención. Ritmo psíquico lento. Rígido. Introverso.  
Tipo General de Sistema Nervioso--- Débil

**Observaciones:** No existen fundamentos para afirmar que sólo hay cuatro tipos general de sistema nervioso y cuatro tipos de temperamento condicionados para estos, lo que ofrecemos son sólo algunos de los posibles tipos que en mayor grado se corresponden con los datos fisiológicos que se tienen.

### **Actividades centrales para el estudio independiente:**

1- Defina y fundamente el término de personalidad.

2- Analice y valore en equipo las siguientes afirmaciones:

“Los seres humanos formamos parte de la naturaleza y existimos en nuestra esencia en una imbricación entre lo natural, lo sociocultural, lo histórico y lo propiamente psicológico”

“En el desarrollo de la personalidad lo social no es algo externo que modela de forma mecánica o lineal al sujeto, sino un elemento activo que se integra a las condiciones internas”

3- Demuestre con dos ejemplos la unidad bio –psico –sociocultural en la formación y desarrollo de la personalidad.

4- Fundamente con cuatro (4) argumentos, el valor de los recursos personológicos en el desarrollo de la persona madura. Ejemplifique.

5- Ilustre con dos casos de tu práctica laboral, el papel del temperamento en la actividad de la personalidad.

# Actividades Dinámicas y Estudio de Caso

## TEMA 2. La Personalidad

- Marque con una X las afirmaciones que reflejen un adecuado los recursos personalológicos de una personalidad madura y las implicaciones que ello posee para el sujeto:

- La persona logra afrontar y resolver tareas que la sociedad le exige, con plena autodeterminación.
- El sujeto prefiere no asumir responsabilidades, ni tomar decisiones sin consultar con otros.
- La persona tiene proyectos de vida especialmente a corto y mediano plazo, realizando moderados esfuerzos para lograr las metas trazadas.
- El sujeto busca las causas de su comportamiento y logra soluciones transformadoras, ante los hechos o problemas que se acontecen en su camino.
- El sujeto tiene una autoestima favorable, que le posibilita aceptar las críticas y tolerar las frustraciones.
- La persona carece de estímulos para su superación profesional.
- El sujeto tiene proyectos de vida, trazados por sí mismo y en correspondencia con su desarrollo.
- Aunque le gusta conocer sobre los resultados, la persona no se guía por lo que otros piensen de sus acciones en el trabajo, guiándose esencialmente por sus principios y concepciones.
- La persona presenta una buena adaptación interpersonal que posibilita una interrelación productiva con la realidad.
- Para la selección de la profesión consulta con otros, sin tomar iniciativa propia.
- La persona presenta disposición para aprender lo nuevo y acepta los retos de la vida.
- El sujeto presenta con frecuencia frustraciones, que no logra resolver, por la rigidez de su pensamiento.
- Presenta firmeza en las metas que se traza, vinculadas al trabajo, desarrollo físico y espiritual o moral.

2.2- Enlace la columna A con la columna B, en correspondencia con la esencia o relación adecuada:

- A**
- a) **Concepto de personalidad.**
  - b) **Elemento o Componentes que integran la personalidad.**
  - c) **Núcleo central de la personalidad.**
  - d) **Determinantes en el origen y formación de la personalidad.**
  - e) **Temperamento.**

- B**
- Actitudes estables que definen la orientación peculiar del sujeto hacia la realidad y hacia sí mismo, expresándose en su comportamiento y esfera afectiva.
  - Las necesidades y motivos.
  - Es la organización, la integración más compleja y estable, de contenidos y funciones psicológicos que intervienen en la regulación y autorregulación del comportamiento.
  - Los sentidos psicológicos, las necesidades superiores. Los Motivos, Intereses, hábitos, actitudes y rasgos del carácter.
  - Propiedades de la psiquis individualmente estables que determinan la dinámica de la actividad psíquica del hombre.
  - Lo biológico, lo psicológico y lo socio-histórico-cultural

## CASO 2.2.

### “Conociendo mejor a nuestro joven Alain”. *E.Acosta*

Alain es un muchacho cubano, de 16 años de edad, goza de buena salud, en correspondencia con su etapa de desarrollo. Se ha ido educando en un medio familiar favorable, con madre intelectual y padre obrero. Sus amigos de la infancia, en su mayoría, tienen buenas costumbres con excepción de uno de ellos llamado Osvaldo a quien no le gustaba estudiar, ni obedecía a sus padres y presentaba en ocasiones, conductas no acorde con los valores que la sociedad exige, pero que se destacaba por su sentido del humor y sus habilidades para el deporte.

Cuando Alain estaba en la escuela primaria era más fácil su orientación, estudiaba prácticamente solo y le gustaban los estímulos que sus maestros y padres le propinaban por su aplicación. En la secundaria imitaba las costumbres y gustos de algunos de sus amigos; pero en estos momentos solo escucha cuando quiere y al final toma sus propias decisiones, actuando con más libertad, pero con buena orientación social. Sus padres desean que estudie Licenciatura en turismo y él mantiene sus opiniones y acciones dirigidas hacia los estudios de Computación en la Universidad de Ciencias Informáticas (UCI), imponiendo su voluntad y comentando con otros: “me he pasado todos estos años estudiando todo lo más que puedo sobre las computadoras, su uso y manejo, desearía llegar a ser un gran programador y conocedor de las Ciencias Informáticas y no se dan cuenta que no soy bueno para brindar servicios a turistas”?

Le gusta el baile moderno, es compartidor con sus amigos y prefiere pasear con ellos y no con sus padres. Resaltan en su desarrollo el interés por el deporte y la satisfacción que experimenta por el estudio de las asignaturas del área de ciencia, logrando en ellas altos resultados de forma sistemática. Le encantan las películas de drama, y experimenta placer por las pinturas y los filmes cómicos y de acción.

Sus profesores resaltan su conducta disciplinada, expresando: “aunque se usen las prendas él cumple con el reglamento”, además “muestra gran interés por el estudio, especialmente en la Física, Matemática y Química, es respetuoso con las muchachas y siempre dice la verdad, puede pasar rápidamente de las acciones del deporte a las clases que se ofrecen en el video, sin embargo en ocasiones cuando se le critica se descontrola por cosas insignificantes.”

### **Responda:**

- a) Identifique y fundamente algunos componentes de la personalidad de Alain.
- b) Demuestre a través del caso la unidad bio – psico- social en el desarrollo de la personalidad.
- c) Fundamente algunos recursos personológicos, que evidencien la madurez que va alcanzando la personalidad de este joven.
- d) Identifique y fundamente la presencia de sentimientos superiores en el caso. \_

### TEMA 3. Lo cognitivo y lo emocional en el comportamiento humano.

#### Sumario:

3.1- Los procesos cognitivos o procesos del conocimiento. La inteligencia humana.

3.1.1- La percepción, la atención y la memoria.

3.1.2- El pensamiento y el lenguaje.

3.1.3- La inteligencia humana: determinantes y estructura.

3.2-Los procesos afectivos. Los sentimientos. Concepto de sentimientos.

3.2.1- Las emociones, los afectos, estados de tensión y estados de ánimo.

3.2.2- Los sentimientos superiores.

#### Objetivos:

- ✚ Identificar y explicar las características esenciales de los procesos cognitivos y afectivos de la personalidad.
- ✚ Fundamentar la interrelación entre los procesos cognitivos y afectivos de la personalidad.
- ✚ Valorar los diversos criterios que sobresalen sobre la naturaleza de la inteligencia humana, especialmente los de corte innatista y los defensores de los factores ambientalistas.

#### Bibliografía Básica:

-Selección de Lecturas de Psicología General / *Bello D. Zoe y otros. Págs. 102 -186*

#### Bibliografía complementaria

- Introducción a la Psicología cognitiva/ *Manuel de Vega.*
- Psicología General. *A.V. Petroski.* Capítulos 10, 11, 12.
- Psicología General para los ISP. *Colectivo de autores.* Tomo 2. págs. 95 - 164.
- Psicología General para los ISP. *Colectivo de autores.* Tomo 3. págs. 1 - 26.

## DESARROLLO.

### 3.1- Los procesos cognitivos o procesos del conocimiento. La inteligencia humana.

¿Qué son los procesos del conocimiento o procesos cognitivos?

Son los procesos del conocimiento humano que le permiten al hombre:

- Conocer las condiciones en que se realiza la acción y el lugar que ocupa en relación con ellas.
- Tomar conciencia de las acciones y el significado que le atribuye..

Son procesos directamente vinculados con el **aprendizaje**. Entre los que se encuentran: Percepción, memoria y el pensamiento, la atención y el lenguaje.

Por ejemplo:

Es muy difícil aprender algo, sino prestamos **atención** a lo que se nos comunica, si nuestros sistemas perceptivos no captan la señal sonora (**percepción**), sino fuéramos capaces de analizar la problemática y buscar soluciones (**pensamiento**) y por último, sino somos capaces de dar significación a nuestras acciones y a las de otros a través de un sistema de signos (**lenguaje**), empleando toda la experiencia acumulada (**memoria**).

¿Qué esfera de la psicología se encargaría de estudiar los procesos cognitivos?

La **psicología cognitiva**, la cual privilegia el estudio de los procesos cognitivos, porque cualesquiera de sus corrientes, reconoce que el conocimiento tiene una posición rectora en la determinación de las acciones que los seres humanos realizamos. El objetivo es comprender los mecanismos de la mente humana que dan cuenta de los procesos del conocimiento.

#### 3.1.1- La percepción, la atención y la memoria.

- ✚ **PERCEPCIÓN:** Reflejo concreto y sensorial de la realidad. Proceso mediante el cual se forma la imagen de la realidad, se corrige y se comprueba. Primer eslabón del conocimiento humano, conocimiento más inmediato de la realidad. Reflejo más sensible y cercano.

Es un proceso que tiene un **carácter activo, histórico y objetivo**.

- **Activo:** Dada la participación de los movimientos de los aparatos receptores, los movimientos del cuerpo y las partes de este en el espacio. La actividad práctica de los hombres es el fundamento de las percepciones. Desempeñando un papel decisivo el tacto y el movimiento, garantizando el contacto con el objeto mismo. Lo que se percibe depende de lo que el hombre hace y de cómo lo hace, del *contenido y carácter de su actividad*. Ej: Para reconocer un objeto con los ojos vendados hace falta palparlo.
- **Histórico:** las percepciones del hombre tienen detrás un largo proceso de aprendizaje. Es resultado de la *experiencia acumulada por la sociedad*. El desarrollo de la percepción tiene tras de sí un conjunto de imágenes o modelos perceptivos del medio circundante. Las

percepciones de las personas tienen detrás un largo proceso de aprendizaje, tienen una historia. El carácter histórico es al mismo tiempo **social**. Nuestras relaciones con los objetos están mediadas por las relaciones que sostenemos con los demás, de la enseñanza y aprendizaje, del lenguaje y el pensamiento.

**Ej:** para poder manejar la cuchara necesitamos de alguien que nos enseñe, sino no sabemos que hacer con ella. Otros ejemplos son: las formas y vías en que percibimos las buenas o malas personas, las buenas o malas películas. La percepción que tenemos sobre la poligamia. La percepción que tenemos de los cambios en la sociedad o del papel de la mujer en los cambios sociales.

- **Objetal:** por carácter objetal se entiende la atribución a **los propios objetos de la realidad** y no a superficies estimuladas de los órganos de los sentidos, de todas las informaciones recibidas del mundo externo. (Luria y otros 1982), Sin ello la percepción no podría cumplir su función orientadora y reguladora en la actividad del hombre.

**El carácter objetal aparece en forma de integridad, constancia y racionalidad.**

**INTEGRIDAD:** Reflejo del objeto **como un todo**. La integridad permite reflejar no las cualidades aisladas de los estímulos, sino las **relaciones entre estas cualidades**. Se percibe el objeto como un *todo único*. Ej. A un grupo de gallinas se les enseñó a comer en un comedero gris claro porque en el gris oscuro los granos estaban pegados. Cuando este hábito se consolidó, se le presentaron a las gallinas un comedero gris claro y otro casi blanco. Entonces, las gallinas fueron a comer en el casi blanco. Ello demuestra que las gallinas respondieron a una relación y no a las cualidades aisladas del objeto. Otro ejemplo es al percibir un paisaje o al percibir a una persona, donde participa la organización perceptiva, lo cual permite la separación de la figura del fondo, separar el color y la forma, valorar la ubicación, la relación entre las partes y con lo conocido en el espacio y otros aspectos.

**CONSTANCIA PERCEPTIVA:** está íntimamente ligada a la integridad. Es la independencia relativa de las características del objeto percibido respecto a su representación en la superficie receptora. Gracias a la constancia perceptiva los objetos se perciben relativamente constantes en lo concerniente a color, magnitud, forma, etc.

Ej: Al ver a los espectadores en el teatro, todas las personas nos parecen casi iguales por su magnitud, a pesar de que las personas que están más alejadas se ven mucho menores que las que están situadas próximas a nosotros. // Aunque usted se encuentre en el último piso de un edificio, al mirar los carros, usted no los percibe como juguetes.

**RACIONALIDAD:** Reflejamos no solo el objeto, sino **su significado** que ha sido elaborado por la sociedad. Al percibir los objetos y fenómenos de la realidad el hombre *los interpreta según los conocimientos* que ha recibido antes y según su experiencia práctica. Al percibir un objeto el hombre lo refiere o **categoriza** por medio de *la palabra*, además, manifiesta unos u otros juicios verbales sobre él y en esto consiste la *comprensión del objeto*. Esto nos muestra la unidad que existe entre la percepción y el resto de los procesos cognitivos, especialmente con el pensamiento y el lenguaje.

Clasificación según el mecanismo empleado. (**sistema visual, auditivo, olfativo, gustativo, cutáneo – muscular, sistema vestibular**).

El sistema visual desempeña un papel fundamental en la percepción del color, de la forma del espacio y del movimiento. Permite la percepción simultánea de diferentes objetos colocados a diferentes distancias del observador. Mientras que el sistema auditivo permite la percepción de sonidos y ruidos, participando en la percepción del habla y de música.

**LA ATENCIÓN:** es el reflejo selectivo hacia determinados objetos, que implica prescindir o abstraerse de todo lo demás.

Es la tendencia de la actividad psíquica y de su concentración sobre el objeto que tiene para la personalidad determinada significación. (A. V. Petrovski)

Al abordar tareas simultáneamente se produce una sobrecarga, por ello los estímulos sensoriales son seleccionados, transformados, reducidos, elaborados, almacenados, recuperados, etc.

Cuando hay una atención intensa, el sujeto está concentrado en aquello a que está dirigido, y no ve ni oye lo que pasa a su alrededor.

-**La base fisiológica** de una atención intensa es la excitación muy marcada en uno de los focos del cerebro, y la inhibición en las restantes zonas de la corteza, según la ley de inhibición negativa: la acción de estímulos externos no actúa en el foco de excitabilidad óptima o la causa en pequeño estado.

-Algunas de las **condiciones** que permiten una gran intensidad de la **atención** son: la acción de **estímulos fuertes** muy destacados sobre el fondo general, un **interés muy marcado hacia el objeto** o el fenómeno, su **significación importante** para resolver la tarea que se ha planteado.

### **Problema práctico**

¿Se pueden realizar dos tareas a la vez?. ¿A cuántas cosas podemos atender al mismo tiempo?

*¿Cómo pueden ser tomadas en cuenta secuencias diferentes de estímulos?*

Para explicar esta situación se estudian en las investigaciones actuales, dos componentes principales de la atención:

- **Selectividad.**
- **Capacidad de procesamiento.**

**\*La selectividad** en el procesamiento de la información está dada por el grado en el cual uno puede seleccionar para procesar unas secuencias de estímulos e ignorar otras (Mudler, 1983)

El carácter selectivo de la actividad psíquica implica orientación de escogencia o no del estímulo, ignorando otros.

**\*La capacidad de procesamiento** de la información, se ha centrado en los fenómenos que se generan cuando tareas de diferentes grados de complejidad deben ser abordadas simultáneamente por un sujeto. Se supone entonces que la capacidad de procesamiento se ve sobrecargada al realizar dos tareas a la vez y en ciertos casos se produce una **interferencia. Lo que implica el hecho de quedar absorto en el contenido de un material y no distraerse, conservando la actividad psíquica durante un tiempo más**



**o menos prolongado, en dependencia de los objetos percibidos y del carácter y fines de la actividad del sujeto.**

Se plantean dos modelos que tratan de explicar dicha interferencia. Una de las formas en que **puede aliviarse la sobrecarga** es mediante la elección de unas de las fuentes de información para su procesamiento ulterior, lo que implica ignorar las otras.

### **Modelos de la atención.**

**Modelos estructurales.** (hasta la Década del 60). Unos modelos explican la selección temprana de la información por índices físicos y otros en una etapa más tardía por índices semánticos.

El primero de estos modelos fue creado por D. Broadbent (1958) quien planteó una suposición fundamental: el sistema nervioso tiene una capacidad limitada y, por lo tanto, puede analizar solo una parte de la información que arriba a los canales sensoriales. Una de las formas de aliviar esta sobrecarga es la **selectividad** (*grado en el cual uno puede seleccionar para procesar unas secuencias de estímulos e ignorar otras*).

Cuando un mismo mecanismo es reclamado para actividades incompatibles, funciona la estrategia **del filtro**. El **modelo de filtro** de Broadbent señala que el filtro puede ser “afinado” para captar el mensaje deseado y, por supuesto, ignorar o rechazar el indeseado., manipulando, bloqueando las entradas no deseadas y reduciendo el proceso de sobrecarga del sistema. Por lo que **concluimos** por estos y otros resultados:

**La selección de la cual es responsable el filtro no es aleatoria, depende de las propiedades de los estímulos** (intensidad, frecuencia, localización espacial, etc), **así como de los estados del organismo** y le siguen la identificación de palabras y su significado.

- De acuerdo con las reconsideraciones hechas por D. Broadbent (1982), la estrategia de filtrado (*filtering*) estaría acompañada de otras estrategias de operación diferentes, pero que reducen la interferencia, estas son “categorizando” y encasillando; a través de ellas se seleccionan eventos, pero no por sus características físicas sino por categorías; lo que presupone una memoria anterior no selectiva.

**Modelos de capacidad:** (década del 70). Tratan de superar la concepción de la selectividad (estructural), quienes consideran la capacidad limitada: la cantidad de actividades que una persona puede atender a la vez es limitada. Su novedad consiste en que la interferencia ocurre no cuando se requiere de un mismo mecanismo o estructura, sino **cuando la demanda excede la capacidad disponible**.

El modelo más relevante fue propuesto por D.Kahneman en 1973, quien plantea que la realización de una actividad mental requiere de dos tipos de entradas o de estimulaciones a la instancia correspondiente. Una entrada es específica y consiste en la **estimulación sensorial**, la otra es “inespecífica” y se denomina “esfuerzo”, “capacidad” o “atención”. (*Kahneman, 1973*)

Se introduce una nueva categoría: el ESFUERZO. Lo que implica que el problema de la selectividad no consiste en la determinación de la etapa o lugar en que ocurre (selección temprana o tardía), sino que está relacionada con la **cantidad de ATENCIÓN O ESFUERZO** de que dispone la persona.

En este modelo se presupone que 2 actividades mentales imponen diferentes demandas de esfuerzo atencional:

Actividad fácil: requiere de poca atención.

Actividad difícil: requiere de mucha atención.

Entonces qué nos explica el ¿Cómo podemos realizar varias actividades a la vez?

Esto nos permite la distribución del esfuerzo disponible de acuerdo con la demanda, la explicación de cómo podemos realizar varias actividades a la vez., así como el estudio de las características de las tareas que el ser humano puede procesar de modo simultáneo y que permitieron caracterizar dos tipos de procesamiento: **Procesamiento automático y procesamiento controlado.**

#### **Características de los procesos automáticos:**

- No se ven afectados por las limitaciones de capacidad de la memoria a corto plazo y No requieren de la atención.
- Algunos son iniciados bajo control y luego se disparan automáticamente.
- Requieren de entrenamiento, es difícil de modificar.

Ejemplos: el manejo de la bicicleta, la conducción de un vehículo por parte de un chofer experto; la lectura y la escritura.

#### **Características de los procesos controlados:**

- Son procesos de capacidad limitada que requieren de atención.
- Limitados por limitaciones de la memoria a corto plazo (MCP).
- Se instalan rápidamente. Se modifican total y fácilmente.

Ej: si bien se pueden automatizar acciones para manejar, no se puede automatizar el desplazamiento por la vía. Si bien podemos leer de forma automatizada, la comprensión de la lectura y la expresión con palabras propias depende de procesos controlados.

\*\*\*Por último es bueno resumir que la ATENCIÓN está influida por **factores objetivos** y **subjetivos**: Entre los primeros se encuentran las características propias de los objetos y fenómenos de la realidad: la intensidad del estímulo, su forma, tamaño, color, movimiento, etc. Por su parte, entre los factores subjetivos que influyen en la atención se encuentran: la motivación, el interés de las personas por el hecho o situación, entre otros.

#### **LA MEMORIA: Son los procesos que nos permiten conservar y reproducir huellas de la experiencia anterior.**

- Permiten adaptación, utilización de la experiencia, integración y coherencia de la conducta.
- Implica procesos de **almacenamiento y recuperación.**

### **\*¿Qué importancia se le atribuye a la memoria?**

Si no fuera por estos procesos viviríamos un eterno presente, todo sería nuevo. Las relaciones con los objetos, con las personas que conocemos se afectarían. Imaginen que cada día que amaneciera tuviésemos que reconocer y establecer una nueva relación con las personas que conviven con nosotros. Gracias a la fijación en la memoria se acumula la experiencia, y el recuerdo y el reconocimiento hacen posible utilizarla en la actividad ulterior. Pues el desarrollo de cualquier actividad psíquica supone la retención y reproducción de la experiencia del sujeto.

Sin ello no se podría pensarse sobre los objetos que no están presentes, por lo que no se podría orientar en el medio. Sin fijar la experiencia en la memoria no es posible ninguna **enseñanza**, ningún desarrollo intelectual ni práctico. Es imprescindible para la **supervivencia, la adaptación y la transformación** del mundo por parte del ser humano.

### **Existen diferentes tipos de memoria o almacenes.**

**Memoria sensorial:** refleja el fenómeno de la posimagen que se convierte en una etapa del procesamiento de la información, ubicada en un momento temprano y que por su carácter de permanencia de la información comienza a considerarse en términos de memoria. Se piensa que su función principal sea la de mantener activo el estímulo para que se haga posible la operación de mecanismos de tipo perceptual. (Neisser, 1967). Es limitada por la cantidad de información transmitida sensorialmente y el tiempo de permanencia de la huella es de aproximadamente un segundo. Ejemplo: reconocer un sonido conocido, representarnos una imagen vista anteriormente.

**Memoria a corto plazo:** es una forma más persistente de memoria a donde puede pasar, gracias a la atención de la información contenida en el almacén sensorial. El tiempo de permanencia de la huella es de aproximadamente 30 segundos; refleja la secuencia de la información de forma temporal y no asociativa. La repetición permite almacenar la información en la MCP y al mismo tiempo pasarla a la MLP.

**Memoria operativa:** con este concepto se designan los procesos mnémicos, que atienden directamente las actividades actuales, las operaciones realizadas por el hombre. (A. V. Petrovski) Ejemplo: el proceso de lectura en el niño se inicia con el estudio de letras aisladas, pues se van reteniendo por parte las operaciones ejecutadas, hasta alcanzar el resultado final.

**Memoria a largo plazo:** es la memoria permanente. Se puede mantener minutos, años e incluso durante toda la vida.

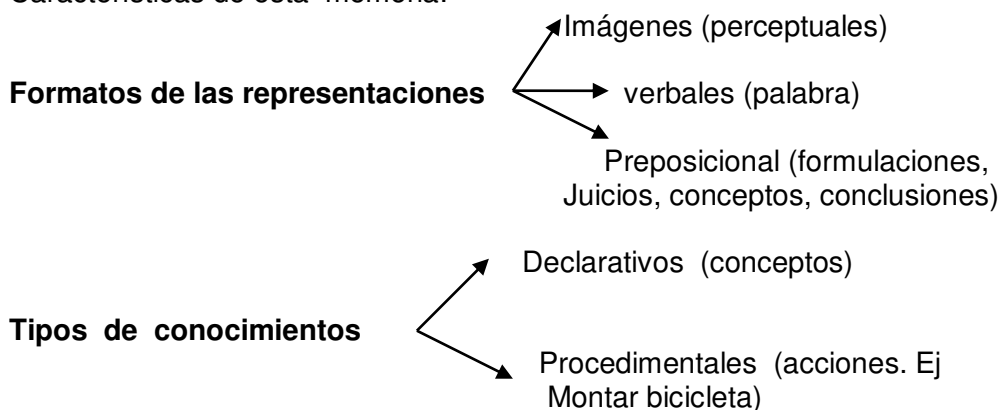
Las características de esta memoria se refieren a que la representación de la información es fundamentalmente semántica y a que su estructura es asociativa, relacional. Otras son:

- el mecanismo fundamental de entrada de la información es la repetición
- la capacidad de volumen de esta memoria es desconocida.
- La recuperación de la información se realiza mediante una búsqueda más o menos lenta por categorías y contexto.

- La recuperación de la información depende de la calidad de los almacenes de la memoria y del contexto.
- Entre las aportaciones al análisis de este proceso, se destaca el estudio de la memoria semántica, como un momento de confluencia de la memoria, del pensamiento y del lenguaje.

**La memoria semántica** (MLP). Son representaciones mentales pertinentes del mundo, a través de las cuales la información se enlaza de modo apropiado. **“Las redes semánticas proporcionan un modo adecuado de representar las relaciones entre los conceptos y los acontecimientos de un sistema de memoria y constituyen una descripción adecuada de nuestro proceso de razonamiento”.** L. Morenza, 2005. Por lo que el dominio de las redes semánticas permite utilizar éstas como medios efectivos en el proceso de aprendizaje, para representarnos un conocimiento, elaborar conceptos, integrar opiniones, inferir o deducir ejemplos o relacionar categorías en la enseñanza de las personas.

Características de esta memoria:



Los tipos de conocimientos representados en la memoria, se supone la coexistencia de conocimientos declarativos y procedimentales ( se expresan en términos de acciones o procedimientos y se instalan poco a poco, pues son destrezas que no se aprenden de una sola vez).

Las estructuras de conocimiento se componen de conocimientos hechos, y proposiciones organizadas de manera tal que la información más inclusiva integra o subsume la información menos inclusiva. Ej la categoría muebles (más general) incluye conceptos tales como: silla, mesa o armario que constituyen conceptos de menor grado de inclusividad.

En dependencia de la forma en que se guarde el conocimiento, así mismo se podrá recuperar y se potencia o no el aprendizaje.

**Ejemplos de la vida práctica:** Si aprendemos con razonamientos la esencia de la personalidad, podemos identificar sus características en los seres que nos rodean. // Si en la casa si tú eres organizado para guardar tus cosas y lo haces sobre bases relacionales, no tendrás dificultades para encontrarlas cuando las necesites. // Cuando reconocemos a un amigo de nuestra infancia o de nuestra juventud y podemos identificar sus actitudes y rasgos del carácter más significativos, después de estudiar lo referente a estos conceptos.// Cuando después de estudiar la esencia de los procesos cognitivos logramos identificarlos en los estudiantes con que trabajamos.

### 3.1.2- El pensamiento y el lenguaje.

#### ✚ PENSAMIENTO

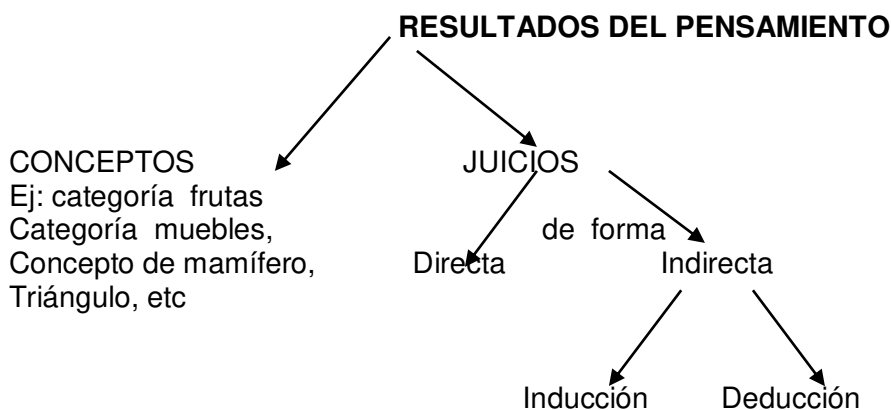
El pensamiento es el proceso psicológico, **socialmente condicionado e indisolublemente relacionado con el lenguaje**, dirigido a la búsqueda de algo nuevo, mediante los **procesos de análisis y síntesis**. Implica saber, descubrir, penetrar en la esencia de los fenómenos y reflejarlos en sus relaciones. El pensamiento está dirigido siempre hacia el conocimiento de lo desconocido, para el sujeto.

En síntesis: **Es el proceso de reflejo indirecto (mediatizado) y generalizado** de la realidad objetiva a través de las operaciones de análisis y síntesis.

La actividad cognoscitiva, comienza con las sensaciones y percepciones y después pasa al pensamiento y este último en cualquiera de sus formas es imposible sin el lenguaje. Toda idea surge y se desarrolla en relación con el lenguaje.

#### Características del pensamiento:

- Reflejo indirecto y generalizado de la realidad, a través de operaciones de análisis y síntesis.
- Surge del conocimiento sensible pero lo rebasa.
- Imposible sin el lenguaje.
- Naturaleza social. Transmisión del conocimiento a través de la palabra.
- El desarrollo del pensamiento tiene lugar en el proceso de asimilación del conocimiento.



**Inducción**: Conclusión a la que se arriba a partir de casos particulares. De lo particular a lo general.  
Ej: partimos de las características del hombre, para distinguir las esenciales y generalizar lo esencial de esta categoría.

**Deducción**: De un principio general hacia algo particular. Ej: Si conocemos la esencia (lo general) de los mamíferos, podemos deducir cuáles animales lo son.

## **\*\*LOS PROCESOS DEL PENSAMIENTO.**

- **Análisis:** es la distinción en el objeto de uno u otros aspectos, elementos, propiedades, vínculos, relaciones. Descomposición del objeto cognoscible en sus distintas partes.
- **Síntesis:** La unión, integración de los componentes del todo separado mediante el análisis. Ejemplo: en el estudio de los mamíferos, unificamos mentalmente sus partes y cualidades a partir de su descripción.

El análisis y la síntesis están siempre interrelacionados. Se manifiestan claramente en la comparación y esta conduce a la generalización.

**Comparación:** consiste en establecer mentalmente las semejanzas y diferencias entre los objetos, o entre sus cualidades, características, etc.

**La generalización:** se distingue algo común: por semejanza o por rasgos esenciales.

## **\*TIPOS DE PENSAMIENTO:**

- **Usual en acción:** es el pensamiento resultado de la actividad práctica. La solución de problemas o tareas a través de la práctica con los objetos.  
Ej: el niño pequeño de 3 años, analiza y sintetiza los objetos cognoscibles a medida que con sus manos, en práctica, separa, descompone, correlaciona y vincula entre sí unos u otros objetos percibidos en un momento dado, para conocer que hay dentro del objeto.
- **Visual en imágenes:** surge entre los 4 y los 7 años. Aún no hay conceptos, no necesitan tocar el objeto, pero si verlos clara y objetivamente. Lo más importante en este tipo de pensamiento **es la representación del objeto**.  
Ej: a varios niños de 7 años se les muestran dos esferas iguales en cuanto a volumen y hechas de plastilina. Cada niño observa atentamente y concuerdan en que son iguales. Sin embargo si se les modifica a una de ellas la forma (se aplasta) y no se le adiciona mas cantidad de pasta y nuevamente se le expone a los niños, estos consideran que la que tiene forma de galleta ha aumentado. *Pregunta a un niño de 5 años el por qué no se debe tomar agua sucia y verás que su respuesta se haya en la representación de hechos objetivos que ha percibido con anterioridad.*
- **Abstracto:** aparece en la edad escolar: en forma de conceptos abstractos, de juicios. Los niños comienzan a operar con conceptos. Ej: peso específico, la esencia de los mamíferos, las valoraciones sobre las causas de las guerras o de las enfermedades o el por qué del cuidado del medio ambiente.

¿Creen ustedes que estas formas de pensamiento permanecen estáticas?

Todas las formas de pensamiento continúan variando y perfeccionándose. No sólo en los niños, sino también en los adultos.

Ej: técnicos, ingenieros y constructores perfeccionan el pensamiento objetivo-concreto. Y los escritores el pensamiento en imágenes.

- ✚ **EI LENGUAJE:** es un sistema de señales verbales, que orienta nuestra actividad intelectual, nuestras funciones psíquicas superiores y nos permite asimilar la experiencia histórico - social.

La actividad de cada hombre aislado se relaciona con la experiencia inmediata de otras personas. Esto solo es posible a través del lenguaje.

Ej: decimos silla e inmediatamente comunicamos gran cantidad de información: (mueble, su uso, respaldar)

## Funciones del lenguaje:

- Medio de existencia, **de transmisión y asimilación de la experiencia histórico-social**. Ej: mediante el lenguaje el niño puede conocer sobre lo creado por la humanidad (en la casa y la escuela).
- Medio o **procedimiento de comunicación** que permite la regulación de la actividad humana. Ej: te comunican que la tienda está cerrada y te diriges a otra o decides no ir.
- **Instrumento** de la **actividad intelectual**: Instrumento de los procesos del conocimiento: percepción, memoria, pensamiento, e imaginación. Con ello el hombre logra planificar sus actividades y solucionar las tareas mentalmente.

## Formas del lenguaje:

- Comunicación activa. Monólogo que puede ser oral o escrito.
  - Poca información no verbal.
  - Esfuerzo por nominar o describir el objeto.
  - Organizado, planificación anticipada.
  - Exige educación verbal especial.
  - Supone habilidad de seleccionar medios idiomáticos adecuados para la transmisión de ideas y medios expresivos de comunicación.

Lenguaje escrito: variedad de lenguaje en monólogo

- Más expresivo y desarrollado que el verbal.
- Estructura compleja.
- Su comprensión implica un aprendizaje.
- Comunicativo - reactivo dialogado.
  - Situacional.
  - Contextual: cada manifestación esta dada por la que la precedió.
  - Reducido: parte del contenido se sobreentiende.
  - Poco organizado.

Lenguaje Interno: variedad del lenguaje dialogado.

- Fase de planificación en la actividad práctica y teórica.  
Ej: si al resolver un problema de matemática, razonamos internamente.
- Fragmentado, intermitente.
- Se puede investigar registrando los movimientos de los labios y de la lengua.

### 3.1.3-\* La inteligencia humana: determinantes y estructura.

#### INTELIGENCIA O CAPACIDAD. Definición de términos.

Se aborda el término de inteligencia, asociado al conjunto de fenómenos que permiten la realización exitosa de actividades dirigidas a la asimilación de los productos de la cultura o a la producción de ellos.

- **Capacidad o inteligencia**. Son utilizados como sinónimos, “el conjunto de propiedades que permiten la realización exitosa de una o varias actividades encaminadas esencialmente a la asimilación de la cultura o a la obtención de un producto valorado socialmente.” (Z. Bello, 2004)

- **Aptitud o disposición.** Se entiende como disposición innata y en gran medida heredada que sirve de premisa para la formación y desarrollo de las capacidades; como el sustrato anatómico – fisiológico.
- **Talento y don.** Usualmente se refiere a capacidades especiales o para expresar un alto nivel de desarrollo en una esfera específica de la actividad. Ejemplos: talento musical, el don para la danza, el talento en el arte de la escultura.

### **-Problemas fundamentales: determinación y estructura.**

**La discusión se centra en** el peso conferido a los aspectos **genéticos o ambientales.**

- ✚ Los que defienden un enfoque de **corte innatista** consideran la inteligencia como resultado de la acción genética. Sobre esta base consideran que la inteligencia en una población responde al grado de herencia de la misma. Aunque no niegan el papel de otros factores como la salud, la influencia familiar o la instrucción. La calidad intelectual del sujeto se explica fundamentalmente por los lazos de consanguinidad. Por ello se justifican las “diferencias naturales” entre las capacidades de negros y blancos o entre las personas de diferentes clases sociales.
- ✚ En una posición opuesta están los defensores de los **factores ambientales o contextuales** quienes consideran a la inteligencia como resultado de las relaciones del sujeto con el medio y especialmente la educación. Los aportes de (*Vigotski, 1987*) tienen gran interés al demostrar que **lo social** es el factor determinante en la formación de las capacidades. No menos importante resulta ser el papel de lo biológico en el desarrollo, sin embargo, todos los aspectos de la personalidad están determinados en última instancia socialmente, son un producto histórico social.

Según esta concepción histórico – cultural, la relación del niño con los objetos del conocimiento está mediatizada por las relaciones que establece con los adultos u otros niños y solo después esta relación está mediatizada por los conocimientos propios. De ahí el concepto “ZONA DE DESARROLLO PRÓXIMO”, **entendida como la distancia que media entre lo que el niño es capaz hacer por sí solo y lo que es capaz de hacer con ayuda de otros, lo cual revela sus potencialidades.** *Todas estas categorías son de gran importancia para diagnosticar las capacidades intelectuales.*

**El problema de estructura:** se plantea el problema sobre si las inteligencias son únicas, globales o son varias.

### **La inteligencia como fenómeno general o factor “g”**

- Estudia el (factor g). Este factor explica la calidad de ejecución en todas las tareas.
- Se consideran el CI como valor predictivo. Las personas con altas calificaciones en un test tienden a obtener calificaciones semejantes en otros.
- El contenido de las tareas que se evalúan, se realizan con aspectos lógico – matemático, lingüístico, considerados componentes esenciales del razonamiento inteligente.



**El enfoque pluralista o de las inteligencias múltiples:** propuesta de *Gardner, 1983*.

- Implica aceptar la posibilidad de que muchas de las capacidades del hombre no se presten a la medición por métodos verbales.
- Se considera al hombre no como poseedor de una inteligencia única, sino como poseedor de un conjunto de ellas, que se combinan para la realización de determinada tarea: musical, lógico matemático, lingüística, espacial, cinética-corporal, interpersonal e intrapersonal.
- La propuesta de las inteligencias múltiples es una alternativa, que intenta abarcar el ámbito de la cognición humana e incluir un repertorio de capacidades más universal.
- En virtud con lo anterior se **denomina inteligencia** a la **capacidad de resolver problemas** o de **crear productos que sean valiosos en uno o más ambientes culturales**. Los problemas a resolver van desde crear medios para escribir historias novedosas, hasta diseñar nuevas viviendas, realizar operaciones con éxitos novedosos, desarrollar una enseñanza óptima, o dirigir una nación por los caminos acertados.
- Con ello se sugiere la conveniencia de considerar al hombre no como poseedor de una inteligencia única, sino más bien como poseedor de un conjunto de ellas que se combinan de forma particular para la realización de una determinada labor y esto resulta difícil de evaluar en los instrumentos psicométricos tradicionales.


### **3.2-Los procesos afectivos. Los sentimientos. Concepto de sentimientos.**

#### **PROCESOS AFECTIVOS O EMOCIONALES**

Todo lo subjetivo por su naturaleza y procedencia es objetivo, real, trasplantado en la cabeza del hombre y procesado en ella.

Tienen un carácter dual, positivo y negativo. Ej la satisfacción de la necesidad de alimentación provoca deleite; de no ser así, se experimenta insatisfacción. En ocasiones se experimentan ambos sentimientos a la vez: amor y odio // placer y vergüenza.

Dentro de las manifestaciones afectivas encontramos: los sentimientos, las emociones, los afectos, estados de tensión y estados de ánimo.

-  **Los sentimientos:** son el reflejo en el cerebro del hombre de sus relaciones reales, o sea de las relaciones del sujeto que experimenta las necesidades con los objetos que tienen significación para él. Son vivencias afectivas de paulatina aparición, que organizan la actuación del sujeto.


Aunque subjetivos son cognoscibles, pues siempre tienen una naturaleza determinada (causal-condicionada).

- Tienen una formación más tardía que las emociones, surgiendo en gran medida sobre la base de estas y de la experiencia socio – histórica.
- Son estables: Algunos sentimientos como resultado de la actividad reiterada de las circunstancias que determinan su aparición se consolidan convirtiéndose en propiedades emocionales, determinantes de la personalidad. Ej bondadosos, cobardes. Pero se mantienen aunque ya no se

encuentren con la situación que le hicieron surgir. Ejemplo el sentimiento de amor por una persona que ya no está presente. El sentimiento de amor por la patria, etc.

- Se expresan a través de reacciones más simples como emociones y afectos.
- Su contenido es cualitativo: se ajustan a criterios de valor.
- Las mímicas, los gestos, las poses, la entonación son el lenguaje de los sentimientos humanos.

### 3.2.1- Las emociones, los afectos, estados de tensión y estados de ánimo.

 **Las Emociones:** forma usual y característica en que se experimentan los sentimientos. Experimentación directa, inmediata de cualquier sentimiento. Vivencias afectivas de moderada intensidad en su manifestación, que pueden organizar o desorganizar la actuación del sujeto.

**Ejemplos:** el estado de placer, de alegría que se experimenta al estar con el ser amado. La satisfacción experimentada al escuchar una buena música. El disgusto ante una situación adversa como es la opinión inadecuada de una persona hacia usted. La ira ante el insulto de un compañero.

- Tienen carácter situacional, anticipatorio.
- Carácter inmediato vivencial, situacional, pues solo se producen en un determinado contexto, fuera de él no hay emociones
- Aparecen señales fisiológicas y corporales, como son los movimientos bruscos, la sudoración, el enrojecimiento.
- Organizan y desorganizan la conducta.

Existe una **interdependencia** entre emociones y sentimientos. Los unos devienen o desarrollan los otros y viceversa.

Otros ejemplos: el contacto con alguna persona donde se experimentan diferentes emociones a la larga puede traer consigo un sentimiento de amor o de odio hacia este sujeto.

El sentimiento de amor hacia un hijo puede derivar en que se experimenten diferentes emociones hacia él, cuando comienza a caminar, cuando nos dice una frase bonita, cuando logra éxitos en el estudio, etc.

#### **Los afectos:**

- Procesos emocionales que dominan rápidamente al hombre, transcurren agitadamente y se caracterizan por la alteración significativa de la conciencia, el control volitivo y variación en la actividad vital.
- Al comenzar el estado afectivo el hombre no puede dejar de pensar en el objeto de su sentimiento, abstrayéndose de todo lo que le rodea.
- Aparecen cambios corporales y movimientos incontrolables.
- Son efímeros.
- Tienen distintas etapas que varían entre sí. Ejemplo: el hombre atrapado por la violencia, el terror, la desesperación en distintos momentos refleja el mundo de modo diferente, de modo distinto se auto domina y regula sus movimientos.

- Después de la eclosión afectiva, a menudo viene la tranquilidad y cierta fatiga.

### ✚ Estados de tensión:

Tienen lugar ante el peligro, sobrecarga física o intelectual. También ante la necesidad de tomar decisiones importantes.

Las características de la personalidad juegan un papel importante para evitar la desorganización de la conducta.

Los estados de tensión pueden apreciarse por las variaciones en el trabajo (funcionamiento de los sistemas cardiovascular y respiratorio, por la conductividad eléctrica de la piel y por otros índices vegetativos.

Cuando la tensión es muy grande no solo se hacen patentes todos estos índices sino que la conducta del hombre se modifica de una forma muy peculiar. Se origina una reacción general de excitación y la conducta en mayor o menor medida queda desorganizada.

Ej. Una madre preocupada por la repentina enfermedad de su hijo no puede lograr comunicación con el médico porque una y otra vez marca el número equivocado.

### ✚ Estados de ánimo:

Estado general que matiza durante un considerable período de tiempo distintos procesos psíquicos y la conducta del hombre.

A veces los sentimientos de admiración, de éxito, de humor, de desconfianza, de timidez se transforman en un fondo común de estados psíquicos del educando y crean condiciones propias para el surgimiento de importantes emociones agradables en unos y desagradables en otros.

Ej: la creación de un clima de un estado de ánimo agradable y propicio en todo en el colectivo de la clase, es condición importantísima para un trabajo docente productivo y eficaz.

Las fuentes fundamentales de los estados de ánimo son las posiciones que el hombre ocupa en la sociedad.

El estado de ánimo y sus alteraciones depende de distintos acontecimientos en la vida que producen una fuerte impresión emocional, que despiertan unos sentimientos y debilitan otros.

## 3.3- Los sentimientos superiores.

- ✚ **Sentimientos superiores.** Son **sentimientos generalizados** que hallan su materialización en cientos y miles de emociones experimentadas, de afectos, y de estados de ánimo. Incluyen sentimientos más simples, pero no se reducen a la suma de sentimientos elementales, sino que tienen su **contenido cualitativo enriquecido** y sus características especiales **en relación con los valores sociales.**

Al experimentar sentimientos superiores ocurre la regulación de las funciones de la personalidad, de conformidad con las exigencias de su actividad, reflejadas en el cerebro. A cada variedad de sentimientos superiores le son inherentes las valoraciones históricas acumuladas de lo que es bueno

y lo que es malo para la satisfacción de las necesidades: intereses, demandas, gustos de la sociedad a que pertenece el individuo que experimenta estos sentimientos.

### **\*Tipos de sentimientos superiores.**

- **Sentimientos de la praxis o práctica**: actitud emocional positiva ante el trabajo. Sentirlo como creación, como acto difícil pero hermoso. Ej sentimiento de responsabilidad ante el trabajo.
- **Sentimientos morales**: se expresa la relación de un hombre con otros, con el colectivo, con sus obligaciones sociales. Al experimentar estos sentimientos el hombre valora las actuaciones o particularidades psicológicas de otras personas y las suyas propias partiendo de determinada moral, del conjunto de principios y normas de conducta social. Ej sentimientos del deber, patriotismo, amor, amistad, etc.
- **Sentimientos estéticos**: los hombres se ponen en contacto con diferentes hechos de la vida y de su representación en el arte, donde se manifiesta lo sublime y lo ridículo, lo trágico y lo cómico, lo elevado y lo vulgar, lo refinado y lo burdo. Los sentimientos estéticos: son valoraciones realizadas con el gusto estético. Se expresa en estados de placer artístico o estético. Ej: el sentimiento de placer al observar una obra de arte o al leer una buena novela.
- **Sentimientos intelectuales**: se expresa en la relación del hombre con las ideas, tanto las verdaderas, como las que son falsas, dudosas, comprensibles e incomprensibles y que provocan su perplejidad. (A. V. Petrovski)

Ej: *el asombro* por la actividad cognoscitiva que se ha logrado comprender.

En la búsqueda de la verdad el hombre puede experimentar *Sentimientos de duda o de logro*.

La solución del problema, el encontrar la verdad o la asimilación de lo nuevo el escolar puede experimentar *sentimientos de logros o de confianza*.

#### **❖ Actividades centrales para el estudio independiente**

1. Precise la esencia de los procesos cognitivos y afectivos estudiados.
2. Ilustre con ejemplos el papel de la atención y sus dos componentes principales en la actividad cognitiva del hombre.
3. Resuma en un cuadro las características de los 3 tipos de memoria.
  - a) Explique la importancia de la memoria.
4. Señale las diferencias entre los procesos cognitivos y afectivos.
  - a) Demuestre con un ejemplo la unidad de lo cognitivo y lo afectivo en la personalidad.
5. ¿Cuáles son las funciones del lenguaje. Mencione los diferentes tipos de lenguaje y sus rasgos característicos.
6. .Realice un cuadro comparativo entre emociones y sentimientos.
  - a) Demuestre con un caso la interdependencia entre las emociones y los sentimientos.
7. ¿Qué es inteligencia humana y qué aporta la propuesta de inteligencias múltiples a la concepción del estudio de la inteligencia?

- a) Explique y ejemplifique los diversos criterios que sobresalen sobre la naturaleza de la inteligencia humana, (especialmente los de corte innatista y los defensores de los factores ambientalistas)

# Actividades Dinámicas y Estudio de Caso

## TEMA 3. Lo cognitivo y lo emocional en el comportamiento humano.

3.2- Enlace la columna A con la columna B, en correspondencia con la esencia o peculiaridad adecuada:

A
a) La percepción.
b) La atención.
c) La memoria.
d) El pensamiento.
e) Procesos del pensamiento.
f) Tipos de pensamiento
g) Tipos de sentimientos superiores.
h) Las emociones.

B
a) Es el reflejo selectivo hacia determinados objetos, que implica prescindir o abstraerse de todo lo demás.
b) Procesos que nos permiten conservar y reproducir huellas de la experiencia anterior.
c) El análisis, la síntesis, la generalización.
d) Reflejo concreto y sensorial de la realidad. Primer eslabón del conocimiento humano.
e) Es el proceso dirigido a la búsqueda de algo nuevo, mediante los procesos de análisis y síntesis. Implica descubrir, penetrar en la esencia.
f) Actitud de realización ante el trabajo, el patriotismo, placer y admiración por la obra artística, por la amistad.
g) Son el reflejo de las relaciones del sujeto que experimenta las necesidades estables con los objetos que tienen significación para él.
h) Forma usual y característica en que se experimentan los sentimientos. Experimentación directa, inmediata de cualquier sentimiento
i) Usual en acción, Visual en imágenes y Abstracto.

### **CASO 3.1** *Elaborado por E. Acosta*

#### **“Observando clases de Biología en un grupo de secundaria básica”**

Estamos en presencia de un grupo de séptimo grado, de la secundaria básica “José Martí” de la región de Cárdenas. Entre las asignaturas que reciben estos estudiantes se encuentra Biología. Veamos como se desarrolla todo un grupo de actividades relacionadas con el tema.

#### **Tema: Características de los hongos. Diversidad e importancia.**

La profesora integral del grupo es una muchacha de 22 años, con fuertes deseos de trabajar y de lograr resultados en el desarrollo de sus estudiantes. Por ello explica con claridad las características de los hongos, su estructura, ilustrando con ejemplos en vivo y en el video, tales como: el moho del pan, el carbón del maíz y el tizón tardío de la papa, entre otros.

Los escolares siguen su explicación con gran interés, por ello cuando la profesora señala la actividad independiente, todos están entusiasmados y dispuestos para ejecutarla. La tarea consiste en la realización de un muestrario, por equipo, que contenga diferentes tipos de hongos, así como la explicación de su importancia.

Durante 15 días todos se implicaron en la búsqueda de variedades de hongos, especialmente haciendo énfasis en las características de algunos perjudiciales, pero las más destacadas fueron tres adolescentes, que entregaron a su equipo diversidad de ellos, así como sus búsquedas realizadas a través del Encarta 2015, logrando la ejecución de resúmenes sobre sus formas de reproducción por esporas y como ello implicaba la transformación de las hifas en numerosos segmentos cortos o en estructuras más complicadas de varios tipos. Incluso colocaron en cultivo algunos hongos, para ir observando su formación; además de describir lo que habían visto en un video de la televisión sobre los insectos que se alimentan de hongos y como así contribuyen a la dispersión de sus esporas.

Cuando llegó el seminario, se entregó la tarea, además de explicarse en detalle la utilización de los hongos en la fermentación alcohólica, en la producción industrial de ácido cítrico, entre otros. Los más aventajados lograron realizar un cuadro comparativo con los hongos perjudiciales y los beneficiosos, especificando sus características y ejemplos, así como las medidas que toma el país para evitar la contaminación de los cultivos.

Pero lo que más asombro causó a la profesora y a muchos escolares fue la demostración que lograron dos estudiantes al comparar los hongos con las bacterias y los protistas, adelantándose a la exposición de la maestra y expresando con entusiasmo sus descubrimientos en relación a las diferencias que tenían en cuanto a las células.

#### **Responda:**

- a) Identifique y fundamente los procesos cognoscitivos que se reflejan en el caso.
- b) Fundamente el tipo de pensamiento que se evidencia en los estudiantes.
- c) Cómo se reflejan en la situación las funciones del lenguaje.
- d) ¿Cuáles son los factores o condiciones que han influido en el desarrollo de las capacidades o inteligencia de estos estudiantes? Fundamente su respuesta.
- e) Identifique y explique los sentimientos superiores que se manifiestan en los estudiantes del grupo.

ORIENTACIONES DE PSICOLOGÍA SOCIAL  
**TEMA 4: La Psicología Social como ciencia.**

**TEMA 4. La Psicología Social como ciencia.**

Sumario:

- 4.1-La Psicología Social como ciencia. Objeto de estudio
- 4.2-Principios y principales categorías de análisis.
- 4.3-Problemas fundamentales y nexos en la práctica social.
- 4.4-La misión de la psicología social en el socialismo.

**Objetivos:**

- ✚ Definir el objeto de estudio y la misión de la Psicología Social.
- ✚ -Fundamentar los principios esenciales de la Psicología Social.
- ✚ -Demostrar las áreas de problemas de la Psicología Social, en estrecho vínculo con la práctica regional actual.

**Bibliografía básica:**

-Selección de Lecturas de Psicología Social. *Julio Cèsar Casales Fernàndez. (Pàgs. 6 – 36.)*

**Bibliografía Complementaria o de Consulta:**

- El problema de la comunicación en Psicología. *B.F. Lomov.*
- *Ponce Solozábal.* José R. Dialéctica de las actitudes en la personalidad.
- *Cèsar Casales J.* Psicología Social. Contribución a su estudio.

## Desarrollo

### 4.1-La Psicología Social como ciencia. Objeto de estudio.

El surgimiento de la psicología social como ciencia independiente data de fines del siglo XIX y comienzos del XX. -Fueron las necesidades de la producción material capitalista, en **última instancia**, las que condicionaron la aparición de la psicología social burguesa. Se necesitaba una “justificación científica” al régimen social imperante y para ello se utilizaron las llamadas “ciencias sociales”; entre ellas, la psicología social, como arma ideológica de la burguesía.

\*\*En la actualidad se trata de estudiar a la personalidad de los hombres en las condiciones de vida, actividad y de relaciones, buscando las bases científicas para la planificación y dirección del desarrollo social.

#### **-OBJETO DE ESTUDIO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL.** (*Analizar y debatir*)

- ❖ “Estudia las leyes de los fenómenos psicológicos que surgen en las condiciones de vida y actividad de las diversas colectividades.” *Kuzmin*.
- ❖ “Estudia la personalidad, determinada por las condiciones de vida y por la relación con los demás”. *Kuzmin y Shorojova*.
- ❖ El estudio de las leyes del comportamiento y actividad de las personas que están condicionadas por la inclusión de estas en los grupos sociales, así como el estudio de las características psicológicas de esos grupos. *Andreieva*.
- ❖ “Estudia las regularidades psicosociales del proceso de organización y dinámica grupal; de las peculiaridades que asume el reflejo de dicho proceso en la estructura de la personalidad; así como el estudio de los mecanismos de influencia en el individuo y sobre las diversas comunidades de personas mediante la utilización de diversos medios...”  
*J. Cèsar Casales*.

Para comprender su carácter de ciencia debemos tener en cuenta las circunstancias histórico - sociales de su nacimiento.

#### **ETAPAS DEL DESARROLLO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL.**

- **Etapas descriptiva:** (comenzó a mediados del siglo XIX hasta la década del 20 del siglo XX.) W. Wundt, G. Tarde, G. Le Bon. Durante la misma existieron dos direcciones principales para el análisis de los fenómenos: la individual psicológica y la sociológica.

##### **Tendencia individual psicológica.**

- Trataba de explicar los fenómenos sociales mediante la psiquis individual.
- Ignoraba el papel que desempeñan las condiciones sociales de la vida en la sociedad.

##### **Tendencia sociológica.**

- Al explicar las causas de las transformaciones sociales, consideraba de manera mecánica e inadecuada el papel de los factores sociales



- ¿Se debe estudiar solo los rasgos característicos de los **pueblos** (idioma, mitos costumbres), para el análisis psicosocial del desarrollo?
- ¿Le es inherente a las **masas** o pueblo características tales como la irracionalidad y la inclinación hacia lo inconsciente, bajo la influencia de la sugestión y el contagio. Mientras que solo la “élite” o las personalidades sobresalientes, son los capaces de crear un orden social?
- ¿Las fuerzas que impulsan la conducta social del hombre son los **instintos**?

**¿QUÈ TENÌAN AMBAS EN COMÙN?:** La aspiración de encontrar el factor fundamental de la conducta social en alguno de los siguientes aspectos: imitación, deseo, sugestión, atracción sexual, etc.

**Análisis crítico:** Desde la aparición de la concepción materialista de la historia, quedó demostrado que el pueblo, las clases de avanzadas, las masas populares representan la principal fuerza motriz de la historia. Así como que en el proceso de producción material, son los trabajadores que producen, los que perfeccionan los instrumentos de trabajo, son los que con su cúmulo de conocimientos, experiencias, habilidades y actitudes crean las bases para desarrollar la ciencia, la técnica y la cultura de la sociedad.

➤ **Etapas del surgimiento de la psicología social como disciplina independiente.** (década del 20 del siglo XX ) W. Molde, F.M. Alpont y V. M. Bejtrev. Fueron los primeros en **aplicar el experimento sistemático a los fenómenos socio psicológico del grupo** y con el perfeccionamiento de la técnica de obtención y elaboración cuantitativa del material.

-Se corroboró que la influencia del grupo es menor en la esfera de los procesos cognitivos que en la de la voluntad, las emociones y la motricidad.

➤ **Etapas del surgimiento de la psicología social marxista.**

La diferencia esencial entre la psicología social marxista y la burguesa consiste tanto en cuestiones de orden **teórico** como en la **orientación ideológica** de las investigaciones.

-En lo **teórico**, las tendencias de la psicología social burguesa se forman sobre una base mecanicista o idealista. Los fenómenos socio - psicológicos se deducen, bien a partir de las particularidades del individuo, o bien de manera absoluta, del medio. En lo referente a la **orientación ideológica**, los psicólogos sociales tratan de justificar el sistema de producción capitalista, de enmascarar sus contradicciones, de eliminar los conflictos sociales mediante métodos psicológicos, de envenenar la conciencia de los hombres de pueblo con ideas anticomunistas.

-No obstante los logros científicos de esta ciencia se heredaron, destacándose: el desarrollo de metodologías y técnicas de investigación psicosocial, la obtención de datos sobre la percepción y comprensión mutua de los individuos, conformismo de grupo, análisis de estructura y de la dinámica de los pequeños grupos, papel de la imitación y la sugestión en la vida social, etc.

-Pese al estancamiento que se produjo en los psicólogos soviéticos, en el desarrollo conceptual e investigativo de esta ciencia, hasta los inicios de los años 50, hubo ciertos progresos que dependieron

de los logros alcanzados por la psicología general, pedagógica, deportiva y del trabajo. Ejemplo: los problemas y fundamentos relacionados con la formación del hombre y la motivación individual y social.

-Hoy en día, en los países socialistas, la primera tarea que enfrenta la Psicología social es la búsqueda de una orientación ideológica adecuada, sentando bases en el marxismo leninismo; por tanto, realizando los estudios sobre los hombres, a través del descubriendo el papel de las masas trabajadoras y de la producción material, como fuerzas esenciales del desarrollo.

#### **4.2-\*Principios y principales categorías de análisis de la psicología social.** (J. César)

**a) Principio del condicionamiento de la psiquis humana.** De acuerdo con este principio los procesos psíquicos están condicionados por muchos factores (biológicos, sociales y psicológicos) en estrecha interrelación, pero las condiciones socio históricas, en última instancia, son las más importantes.

**b) Principio del desarrollo.** Expresa como los fenómenos socio psicológicos tienen lugar a través de la interacción del hombre con el medio social (grupos de estudio, familia, barrio, comunidad, centros de trabajo). La conciencia y en general la psiquis de las personas, no solo se forma en la actividad sino también se manifiesta en ella y al mismo tiempo la regula.

**c) Principio de la comunicación.** Señala que la comunicación entre las personas es un factor primordial en la formación de su psiquismo y a su vez un medio de manifestar las simpatías, deseos, u otras particularidades de cada hombre. El carácter del comportamiento social entre los hombres no es espontáneo, está determinado las condiciones sociales (económicas, políticas, de clase)

Sobre la base de estos tres principios, *Kusmin* delimita el dominio de los fenómenos sociopsicológicos:

- El estudio de los **rasgos peculiares de la psiquis humana** que surgen en **condiciones histórico – concretas.**
- Los procesos y propiedades psicológicos que cambian de acuerdo con el modo en que transcurren en las **condiciones de las colectividades y grupos.**
- Las diversas **formas de relación entre los individuos:** simpatías, antipatías, apreciaciones recíprocas, etc.

#### **4.3-\*Problemas fundamentales de la Psicología Social y nexos en la práctica social.**

##### **1- Análisis de los procesos psicosociales característicos de los grupos humanos.**

Aquí se encuentran los problemas relativos a la conceptualización de los grupos humanos desde la perspectiva psicosocial, el análisis de sus propiedades, dinanismos y leyes y su funcionamiento interno. También incluye el estudio de los factores que afectan la motivación, la creatividad y el rendimiento grupal. El desarrollo de las relaciones interpersonales, las causas de la atracción interpersonal, los problemas del clima grupal y de los diferentes tipos de grupos, y el papel de estos en el desarrollo social.

##### **2- Estudio del fenómeno del liderazgo.**

Incluye el problema de la importancia de los líderes para el funcionamiento de grupos y organizaciones, los determinantes de su surgimiento, los diferentes tipos de líderes y su eficacia relativa. Los estilos de liderazgo y los factores de que depende su efectividad. Así como los programas para el entrenamiento y desarrollo de las habilidades para el desempeño del rol de líder.

### **3- Estudio de las actitudes sociales.**

Incluye la conceptualización de las actitudes, las características de su estructura, los factores asociados con el proceso de formación, las condiciones que intervienen en ello y en su modificación, además de las actitudes como variables explicativas del comportamiento humano.

### **4-Estudio de la eficacia de los procesos de la comunicación social a través de los medios masivos.**

En este aspecto, el problema fundamental consiste en determinar cómo lograr la persuasión, el compromiso, la implicación y movilización de los individuos en torno a tareas de significación social.

Entre los medios más efectivos de difusión y comunicación se encuentran el cine, la prensa, la radio y la televisión. La psicología social puede realizar aportes en cuanto a las condiciones que permiten utilizar mejor estos medios, en cuanto a los mecanismos psicológicos de influencia de las transmisiones sobre la esfera motivacional del individuo, la formación y modificación de actitudes, intereses, gustos, etc, relacionado con la eficacia comunicativa.

#### **4.4-\*La misión de la psicología social en el socialismo.**

Las ciencias sociales tienen en el período actual grandes tareas: **elaborar en forma general las bases científicas para la planificación y dirección del desarrollo social**. Uno de estos problemas concierne al papel de los llamados factores subjetivos en el desarrollo social.

#### **¿Qué son los factores subjetivos?**

Son todas las formas del reflejo de las condiciones objetivas de vida en la conciencia individual y social, así como la acción concreta de los hombres y de toda la sociedad que de ello resulta. Estas condiciones se presentan en forma de conocimientos, capacidades, actitudes, sentimientos, etc, específicas de grupos y clases sociales. Recuerden que estos factores surgen en última instancia, sobre la base de las condiciones materiales, económicas de vida, pero de no contar con su actuación, con la persona y su relación con las leyes de la evolución social no sería científico.

De modo que la conciencia del individuo, su personalidad individual está determinada por lo social. De ahí que nuestra labor psicosocial está encaminada a rendir aportes a la formación de la conciencia socialista, analizando, valorando, investigando, con claridad las cuestiones apremiantes de los grupos en la comunidad.

Tenemos entonces que preguntarnos y cuestionarnos acerca de interrogantes como las siguientes:

-¿Cómo debe organizarse el **trabajo colectivo socialista** y las actividades comunes en general de manera que se invierta un mínimo de tiempo y se obtenga un óptimo resultado?

-¿Cómo ha de ser la labor de **dirección y educación** a fin de garantizar el rendimiento práctico del grupo, así como el éxito educacional?

- ¿En qué condiciones podrán desarrollarse los estilos de **conducta social** deseables de niños adolescentes y adultos?
- ¿Cuál es el papel de los **dirigentes** para crear condiciones y estilos de mando que conduzcan hacia buenos resultados?
- ¿Cómo lograr que los grupos o colectivos estudiantiles y laborales asimilen los **valores éticos y morales**, valiosos para nuestra sociedad (laboriosidad, responsabilidad, sencillez, solidaridad humana)?

De ello es imprescindible abordar estos y otros problemas con métodos científicos experimentales, completados con el análisis de situaciones reales y la búsqueda de variables y parámetros adecuados a la situación.

*\*\*En síntesis: La **Misión de la psicología social** consiste en ayudar a solucionar científicamente algunas de las contradicciones y problemas de nuestro desarrollo social.*

#### **Actividades centrales para el estudio independiente:**

- 1- Defina el objeto de estudio de la Psicología Social.
- 2- Explique por qué la Psicología Social puede ser un arma de orientación ideológica.
- 3- Explique los principios de la psicología social. Ejemplifique dos (2) de ellos.
- 4- ¿Cuáles son las áreas de problemas de la psicología social.
  - a) Ilustre con dos ejemplos la necesidad de investigar algunas de estas áreas en su trabajo, comunidad o ciudad.
- 5- Fundamente la misión de la Psicología Social en el Socialismo. Ilustre con dos ejemplos de los problemas regionales, el cumplimiento de esta misión.

# Actividades Dinámicas

## TEMA 4. La Psicología Social como ciencia

4.1- Enlace la columna A con la columna B, en correspondencia con la esencia o peculiaridades adecuadas:

A
a) Objeto de estudio de la psicología social.
b) Principios de la psicología social.
c) Misión de la psicología social en el Socialismo.
d) Áreas de problemas de la psicología social.
e) Condiciones que determinan la formación y desarrollo de los fenómenos socio psicológicos.

B
--Estudia las personalidades sobresalientes para dirigir la sociedad.
--El desarrollo de las condiciones histórico – sociales.
--Estudiar a la personalidad de los hombres en las condiciones de vida, actividad y de relaciones, buscando las bases científicas para la planificación y dirección del desarrollo social y para la solución de algunas de las contradicciones sociales.
--El estudio de los rasgos característicos de los pueblos.
--El condicionamiento de la psiquis humana. El desarrollo en la actividad de la misma. Y el papel de la comunicación en ello.
-- Estudia las leyes de los fenómenos psicológicos que surgen en las condiciones de vida y actividad de las diversas colectividades, o grupos.
-- El análisis de los procesos psicosociales característicos de los grupos humanos. El fenómeno del liderazgo; de las actitudes sociales y el estudio de la eficacia de los procesos de la comunicación social.

### Ejercicio: 4.2. Aplicar en actividad de observación dirigida en su grupo.

1. Observe el cumplimiento de las reglas del grupo en tu equipo de estudio y-o de trabajo.
2. Analice los elementos que precisan de mejora en el equipo.
3. Valore las causas de los no cumplimientos de estas reglas y exprésalas de forma asertiva.
4. Realice recomendaciones que contribuyan al desarrollo de tu grupo y a la mejora de su comunicación.

**Ejercicio 4.3. Aplicar en la observación de clases u otra actividad que realice en tu práctica laboral.**

1. Observa el cumplimiento de estas reglas en la conducta de los miembros del equipo.
2. Analiza las dificultades que se generan en la formación y modificación de las actitudes, por el no cumplimiento de algunas de estas reglas.
3. Modela acciones que puedan tributar al desarrollo continuo del trabajo en equipo y la formación de un colectivo socialista.

## ORIENTACIONES DE PSICOLOGÍA SOCIAL

### TEMA 5. El estudio de los grupos, el proceso de dirección y el fenómeno del liderazgo en los marcos de la Psicología Social.

#### TEMA 5. El estudio de los grupos, el proceso de dirección y el fenómeno del liderazgo en los marcos de la Psicología Social.

##### Sumario:

- 5.1- Definición de grupo. Características esenciales del grupo.
- 5.1.1-Principios básicos para el estudio de los grupos.
- 5.1.2-Sociedad – grupo –individuo.
- 5.2-Los conceptos de liderazgo y dirección. Puntos de contacto y diferencia.
- 5.2.1-Estilos de liderazgo y dirección. Su nexa con la eficiencia grupal.
- Dimensiones críticas de la situación del liderazgo.

##### Objetivos:

- ✚ Fundamentar y ejemplificar los conceptos y características de grupo y liderazgo.
- ✚ Comparar los conceptos de liderazgo y dirección.
- ✚ Demostrar la importancia de los estilos de liderazgo y su vínculo con las condiciones sociales y la eficiencia grupal y organizacional.

##### Bibliografía básica:

-Selección de Lecturas de Psicología Social. *Julio César Casales Fernández. (Págs. 39 – 90.)*

##### Bibliografía Complementaria o de Consulta:

- Savin. N.V. Pedagogía. Págs. 187 - 195.
- H Koonts y otros. Elementos de Administración.
- César Casales J. Psicología Social. Contribución a su estudio.

##### Introducción

###### **Recordar y enlazar:**

“Personalidad es la organización, la integración más compleja y estable, de contenidos y funciones psicológicos que intervienen en la regulación y autorregulación del comportamiento, en las esferas más relevantes para la vida del sujeto” L. Fernández, 2005.

El hombre es un ser social en su origen histórico, en sus condiciones de existencia dentro de su medio ambiente, donde se encuentra su grupo o colectividad.

En el proceso de interacción con los demás, es que el hombre asimila y se apropia de la cultura humana, de la experiencia acumulada por otros en el transcurso de su desarrollo histórico y esto lo pone en práctica a través de su trabajo, de sus normas de conducta, etc, en sus relaciones con los demás. La necesidad de esta asimilación, de cooperación y de interacción nos conduce al estudio de los GRUPOS.

## Desarrollo

### 5.1-Definición de grupo. Características esenciales del grupo.

**Un grupo**, según Homans, se define por las interacciones de sus miembros. Está formado por cierta cantidad de personas, dos o más, que se comunican a menudo entre sí, durante cierto tiempo, y que son lo suficientemente pocas como para que cada una de ellas pueda comunicarse con todas las demás cara a cara.

Por tanto una reunión accidental de conocidos casuales no constituye un grupo.

Decir que un grupo se define por la interacción no equivale a decir que la interacción lo es todo en la vida del grupo. El grupo no puede ser considerado totalmente independiente de su ambiente. Aun cuando el grupo nunca es totalmente pasivo, pues desarrolla sus normas y conductas para mejorar su nivel de vida, las exigencias del ambiente no pueden ser desechadas.

#### **Características esenciales del grupo:**

- a) **Interacción:** relaciones recíprocas durante cierto tiempo.
- b) **Motivos y metas comunes:** móviles que orienten su conducta y actividades como grupo, en un intento de satisfacer necesidades.
- c) **Cohesión:** grado de atracción entre sus miembros, sentimiento de pertenencia que refuerza los lazos de cooperación o camaradería y separa a los miembros de los que no lo son.
- d) **Normas de conducta:** en el grupo se establecen normas y valores que influyen en el comportamiento y actitudes de cada miembro. Las personas que deseen tener la aprobación y aceptación del grupo deben aceptar y adoptar estas normas.
- e) **Estructura:** implica una jerarquía en la cual algunos están situados "arriba" (dirigen) y otros son subordinados.

Entre los grupos a los que pertenece una persona, se encuentran aquellos creados por la sociedad para desarrollar determinadas funciones, estos son llamados: **grupos formales** ejemplos (el grupo de clase, la brigada de trabajo o el grupo de investigadores o trabajadores sociales, el núcleo del PCC o de la UJC) ellos tienen por objeto facilitar la consecución de los objetivos de la Organización. Todos ellos se crean para llevar a cabo ciertas tareas socialmente valiosas; su **estructura organizacional** la determina los niveles más elevados y se plasma en documentos oficiales como reglamentos estatales, estatutos, etc, estableciendo un orden de autoridad, responsabilidad y roles específicos. Se aplica además un **control social** comparando la actividad real y el comportamiento de una persona con las normas establecidas por la sociedad, para ese rol. Los miembros del grupo *pueden o no experimentar simpatía recíproca* con los jefes asignados, por lo que el sistema de relaciones interpersonales de carácter afectivo, que emergen de la interacción diaria, pueden o no coincidir con los roles y status y las expectativas sociales.

Mientras que **los grupos informales** surgen de la naturaleza de la **interacción espontánea** en el lugar de trabajo y pueden tener o no propósitos relacionados con las metas de la Organización. Este grupo se conforma de manera espontánea, o sea no son constituidos por el sistema social de manera consciente. Ejemplos: (el grupo de amigos del barrio, un grupo de adolescente que se unen para



pasear). Tales grupos pueden surgir tanto en el interior de las organizaciones formales como fuera de ellas. Poseen una estructura organizativa más simple, formada por líder y subordinados que han sido el resultado de su propio proceso de interacción.

### **5.1.1 \*Principios básicos para el estudio de los grupos.**

- Para estudiar el grupo es necesario conocer que la interacción humana, mediante el contacto directo con los demás, es una de las **necesidades sociales básicas** del hombre. En estas relaciones el individuo satisface otra necesidad fundamental, la de nuevas experiencias y nueva información. Estas dos necesidades determinan el desarrollo del individuo desde sus primeros días de nacido.
- Esta necesidad de interrelaciones se torna **selectiva** (seleccionamos los compañeros de trabajo, estudio, amistades, amores) Depende entre otras condiciones, de las actitudes, simpatías y preferencias que tengamos.
- Toda la vida de las personas transcurre en el seno de algún **grupo nominal o real**.
- La psicología social estudia principalmente **los grupos reales**. O sea los conjuntos de individuos entre los cuales existe el contacto y la interacción directa.
- En realidad el **número de personas** con que nos relacionamos es limitado, y disminuye en la misma medida en que la profundidad del contenido de las relaciones aumenta. Mientras más rico es el contenido de la esfera de comunicación, más estrecho es el círculo de los participantes.
- La psicología social está interesada en el estudio intensivo de los denominados **grupos pequeños** tales como (Familia, grupos de estudio o de clase, departamento de trabajo, grupo deportivos, etc) Es precisamente en el seno de estos grupos en los que se desarrollan los procesos socio psicológicos que sirven de enlace entre la sociedad y el individuo.
- -Entre los grupos a los que pertenece una persona, se encuentran aquellos creados por la sociedad para desarrollar determinadas funciones específicas. Tales grupos son denominados **grupos formales u oficiales**. (el grupo de clase, la UJC., PCC, el equipo o brigada de trabajo), se han formado por la sociedad para llevar a cabo ciertas tareas socialmente valiosas. Su organización ha sido determinada por los niveles más elevados y ha sido plasmada en documentos oficiales: estatutos, reglamentos estatales, etc, los cuales definen su estructura organizacional.
- El **status o autoridad no oficial (informal)** de una persona, depende del grado en el cual su conducta de rol se ajusta a la norma. Por ejemplo: piensa en dos estudiantes o en dos trabajadores de tu centro que desempeñen el mismo rol social, ¿porqué pueden poseer status diferentes en el grupo, y ejercer diferentes grados de autoridad entre sus compañeros? En contraste con el rol social oficial (formal), el status o autoridad surge de la actividad real, del sistema de relaciones prácticas, de los sentimientos experimentados de unos por otros (sistema de relaciones interpersonales de carácter afectivo), de las expectativas sociales y mecanismos de control que emergen del proceso de interacción diaria. En tal sentido, una persona que desempeña oficialmente un rol de dirección, puede disfrutar de la aceptación de muchos de sus compañeros de trabajo, coincidiendo su rol social como dirigente con su status en el sistema de relaciones afectivas.

## **\*\*Beneficios de los grupos:**

- La utilización eficaz de los grupos **produce más información y mayores conocimientos** que de un individuo, lo cual mejora la toma de decisiones.
- Los miembros del grupo al analizar el mismo problema, pueden en su interacción estimular la **búsqueda de más enfoques**, desafiando el pensamiento individual, comprendiendo mejor el problema y los factores que influyen en el mismo.
- Cuando los miembros del grupo han examinado adecuadamente las alternativas tienen una mayor **aceptación de la decisión final** y asumen un nivel más alto **de responsabilidad** por su ejecución.

## **\*\*Perjuicios de los grupos:**

- Los grupos se pueden convertir también en instrumentos de **conformidad**, debido a las presiones del líder o de ciertos miembros.
- Se puede reducir la eficacia de la toma de decisiones por el grupo permitiendo la **dominación** por uno o más individuos que recurren a su habilidad para persuadir, su persistencia y su discurso en voz alta. Sobre todo si las personas más aptas son tranquilas y reservadas.
- El proceso de **desplazamiento de la meta** no sólo puede reducir la calidad de la decisión sino que puede conducir a la manipulación del grupo.
- Finalmente las **reuniones del grupo** consumen tiempo, y sus altos costos pueden contrarrestar los beneficios que se obtengan de los procesos en grupo.

### **\*El colectivo y su influencia en la personalidad y en la sociedad.**

- La **forma superior de organización de los grupos** es el **colectivo** (N.K. Krupskaya, M.I. Kalinin y A.S. Makarenko), consideran que el colectivo es un grupo de personas que forman parte de la sociedad, unidos por fines comunes de actividad conjunta, **subordinada** a los fines y objetivos de esta sociedad, a tareas útiles para la misma. El fin esencial del colectivo comunista es la felicidad de toda la humanidad.
- El colectivo es, un organismo vivo, no permanece estático, sino que se desarrolla y su vida está llena de un contenido claro e interesante de alto valor social. Un grupo se convierte en colectivo siempre que las metas y tareas del grupo estén en correspondencia con las metas y tareas de la sociedad de la cual es parte.
- A.S. Makarenko consideraba como característica principal del colectivo la existencia de órganos plenipotenciarios que dirigen al colectivo y organizan en su vida. Pero esto no es suficiente. Lo importante, es que en el colectivo se establezcan relaciones de interdependencia y de responsabilidad recíproca para las tareas propias y sociales.
- El grupo dirigente del colectivo posee la plenitud de poderes, debe ser responsable ante el propio colectivo y cada uno de sus miembros debe al mismo tiempo estar relacionado con el colectivo en su conjunto, responder ante él y ante los órganos del colectivo por su actuación y proceder.
- La vida del colectivo debe reflejar las direcciones principales de la actividad de la Organización y de la sociedad. Colaborando en conjunto en aras del objetivo deseado.
- Puede llegar a ser una **extraordinaria fuerza creadora**, con una unión permanente, amistosa, cordial, **ideológicamente acertada con la vida del país.**

- Las exigencias y valores son planteadas por parte de todo el colectivo y cada persona integrante se plantea exigencias ante sí mismo, (del control social se pasa al mutuo control y al autocontrol).
- Cuando se discuten las cuestiones que les preocupa a todos, se hace con plena conciencia de la responsabilidad individual y social que adoptan ante las decisiones. De ahí que el colectivo se convierta en un **importante instrumento para la formación y florecimiento de la personalidad de cada individuo que lo integra.**

### 5.1.2-Sociedad – grupo –individuo.

Se trata de cuestionarnos y responder acerca de las interrelaciones entre la Sociedad, el grupo y el individuo, para lograr no solo sobrevivir en el ambiente, sino contribuir a su desarrollo:

-Qué **mecanismos psicosociales** ejercen influencia en el desarrollo del MEDIO SOCIAL, del GRUPO y del INDIVIDUO?

-Por lo que debemos tener en cuenta que la personalidad del **INDIVIDUO, con sus múltiples y complejas formaciones psicológicas y actitudes** se desarrolla solo en sociedad, en los grupos de que forman parte en esa sociedad, de ahí la ínter influencia y valor del conocimiento de estas relaciones.

Solo en las relaciones con otros miembros del grupo el niño, escolar, adolescente, joven y adulto, desarrollan su conciencia, sus cualidades del carácter, etc. Solo sabiendo cómo piensan de él los demás – si es bueno o malo -, aprende a valorarse a sí mismo, surge la autocrítica y a su vez se impulsa u orienta hacia determinados proyectos de vida, hacia tareas importantes para la sociedad y para su propio desarrollo.

-A su vez, el GRUPO no puede ser considerado totalmente independiente de la Sociedad. Aun cuando el grupo nunca es totalmente pasivo, las exigencias del ambiente no pueden ser desechadas. Estas exigencias, por otra parte, tampoco determinan por completo la constitución del grupo. Pues el grupo desarrolla en forma espontánea la conducta necesaria para mejorar su nivel de vida en el ambiente social.

-Por su parte el **AMBIENTE SOCIAL** impone límites a la conducta del grupo (los planes y propósitos de la organización; las circunstancias socioeconómicas del momento histórico; la pertenencia de los miembros a otros grupos; **la cultura, normas, valores**, de la sociedad de la cual forma parte el grupo.

-**EL GRUPO** con su conducta puede sobrevivir o no en EL AMBIENTE; pues el estado de los elementos de su conducta (actividad –interacción –sentimiento) y de sus interrelaciones, le permitirá la **adaptación y contribución al desarrollo social.**

-El interés que motiva a un **INDIVIDUO** a formar parte de un grupo o de una organización determinada, es un producto de la vida del grupo, sirve a los fines de todo el grupo y no de un mero individuo.

\*Pero es la vida social, el medio ambiente, **en última instancia**, quien provoca e influye con sus exigencias y condiciones, en los cambios de motivaciones, actitudes de los individuos, en la organización y conducta del grupo, Pese a que éstos adoptan formas de conductas internas, de sentimientos, que pueden no estar incluidas en el sistema externo.

**\*\*ANÁLISIS Y VALORACIÓN:** TENEMOS ENTONCES QUE estar atentos y OCUPARNOS no solo de las actividades, leyes y condiciones psicosociales que conscientemente se conforman en la sociedad para propiciar el desarrollo de los individuos y los grupos, sino también DE LAS ACTIVIDADES, SENTIMIENTOS, ACTITUDES y RELACIONES QUE SURGEN en las personas y grupos. Especialmente buscando las circunstancias sociales, las condiciones psicosociales y especialmente las subjetivas, que

condicionan las exigencias y valores que diferencian a los grupos de hombres en la vida económica y su influencia en las conductas y desarrollo de los individuos. Todo ello nos permite tolerar las diferencias, pero estimulando en los grupos e individuos, los principales valores que inciden en el desarrollo de nuestro proyecto socio – cultural.

## **5.2 \*Los conceptos de liderazgo y dirección. Puntos de contacto y diferencia.**

- **Dirección:** acción destinada para determinar los objetivos que se persiguen y lograr una influencia consciente en las tareas a desarrollar en una organización. Garantizando el funcionamiento del sistema a través de la orientación, estimulación y supervisión, Comprobando y controlando el normal funcionamiento del sistema.

**“Dirigir es el proceso de emprender y controlar la acción conforme a cierto plan predeterminado.”**

Pero para emprender la acción según el plan predeterminado, la gerencia debe estimular y motivar a los subordinados – esta es la esencia real del **liderazgo**.

- **Liderazgo:** influencia, arte o proceso de influir sobre las personas para que intenten con buena voluntad y entusiasmo el logro de las metas de la organización.

\*\*Si el proceso de **dirigir** es guiar, conducir, orientar y controlar como se procede en el trabajo. Los **líderes** actúan para ayudar a un grupo a lograr los objetivos, contando con la disposición, honestidad e implicación en la ejecución del trabajo; colocándose al frente del grupo, inspirándolo para lograr las metas.

La conducta del líder la constituyen los actos específicos que éste ejecuta al dirigir o coordinar el trabajo de su grupo. Por ejemplo, el líder puede elogiar o criticar, hacer sugerencias útiles y mostrar consideración por el bienestar y los sentimientos de los miembros del grupo; pero ellos no sólo motivan a los subordinados a satisfacer sus propias metas y necesidades personales, sino que trabajan también en la realización de los objetivos de la Organización.

\*\*La **función directiva es más eficiente** cuando hay un grado de supervisión directa, con adecuada comunicación, interés real por las personas y por la producción. De ahí la importancia de conocer y aplicar un estilo de liderazgo en correspondencia con las exigencias sociales y organizacionales.

### **5.2.1-\*\* Elementos constitutivos del liderazgo.**

#### **¿El líder nace o se hace? (análisis y debate)**

Parece ser que la aptitud o la capacidad para ser líder está compuesta por al menos tres elementos:

- 1- Aptitud o capacidad para comprender que los seres humanos tienen fuerzas motivadoras diferentes en tiempos diversos y en situaciones distintas.
- 2- Aptitud o capacidad para inspirar a otros.
- 3- Capacidad para actuar de manera que se genere un clima que conduzca a responder las exigencias.

Los **dirigentes si son reconocidos y seguidos** pueden llegar a ser líderes, por ello deben responder a la motivación de las personas, además de lograr un clima que promueva la disposición del personal a colaborar. **¿Cómo lograrlo?**

- ✓ Estableciendo **estrategias, metas y planes** verificables.
- ✓ Asegurando que las **estructuras** sean ocupadas por **personal apropiado**.
- ✓ Asegurando una **comunicación efectiva** que garantice: responsabilidad, sentimiento de pertenencia hacia la empresa, atmósfera grupal amistosa.
- ✓ Adoptando **estilos de liderazgo** que permita resolver problemas cruciales en la producción y la satisfacción de las personas.

### 5.2.1- \*El enfoque de rasgos del liderazgo.

#### 🚩 Debate de opiniones y críticas sobre los rasgos esenciales que deben poseer los líderes y las que tienen nuestros líderes administrativos y nacionales.

Cincuenta años de estudios no han dado con exactitud con el conjunto de rasgos o cualidades que pueden diferenciar o detectar a los líderes de las personas que no lo son; no obstante resumimos a continuación algunos de los principales estudios de este aspecto.

- R. M. Stogdill, descubrió que las diversas investigaciones señalaban rasgos físicos relacionados con la aptitud para dirigir, tales como energía, apariencia y estatura; además que había una correlación entre los rasgos de inteligencia, educación, confiabilidad, responsabilidad, participación social y status socioeconómico de los líderes, en comparación con las personas que no lo eran.
- E.E. Ghiselli observó una correlación significativa entre la eficacia del liderazgo y los rasgos de inteligencia, capacidad de supervisión, iniciativa, confianza en sí mismo e individualidad en las formas de hacer el trabajo.
- K. Davis observó que los líderes tienen gran inteligencia, variedad de intereses y madurez social, fuerte motivación para el logro y un gran respeto por el interés en las personas.
- Otros estudios han indicado que el **liderazgo eficaz** depende de la respuesta a los factores ambientales, como la historia de la empresa, la comunidad en que opera la organización, el clima psicológico del grupo que se dirige, la personalidad y las influencias culturales de los miembros del grupo y el tiempo que se requiere para la toma de decisiones. *¿Son convincentes estas correlaciones?*

### 5.2.2-\*\*Estilos de liderazgo y dirección. Su nexa con la eficiencia grupal.

#### Estilos basados en el uso de la autoridad (K. Lewin)

-**El líder autocrático**: es aquel que ordena y espera cumplimiento sin debate, es dogmático e impositivo y dirige a través de su poder para dar o retirar recompensas y castigos.

-**El líder democrático o participativo**: consulta con sus subordinados sobre acciones y disposiciones propuestas y alienta la participación en el proceso de toma de decisiones.

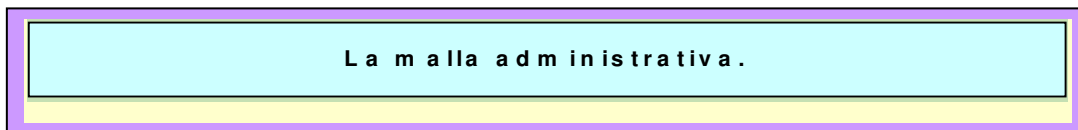
-**El líder autócrata benevolente o "laissez faire"**: ofrece poca o ninguna dirección, y concede mucha libertad a los miembros del grupo. El proceso de decisiones es lento y puede existir la tendencia de hacer

recaer en el grupo la responsabilidad en la toma de decisiones. Debido a esto, es posible que los empleados no entiendan la tarea y las condiciones pueden llegar a ser algo caóticas.

**ANÁLISIS CRÍTICO.** El uso de cualquier estilo depende de la situación, naturaleza de las tareas y de los subordinados. Un administrador puede ser muy autocrático en una emergencia. Piense en un jefe de bomberos o en un coronel durante la guerra, qué estilo de liderazgo será más efectivo. Los administradores pueden ser autocráticos cuando ellos solos tienen que responder ante volumen de información y tareas.

En los grupos de científicos investigadores o médicos expertos se puede adoptar el "laissez faire", dando libertad para proceder en sus experimentos, diagnósticos o búsquedas. Siempre que el jefe y los investigadores asuman los riesgos y las responsabilidades.

Los líderes participativos pueden dar buenos resultados cuando la tarea supone decisiones no rutinarias e información poco común y cuando los subordinados sienten una fuerte necesidad de independencia, creen que deben participar en la toma de decisiones y que poseen capacidad para contribuir con diferentes alternativas en la toma de decisiones.



Elaborado por *R. Blake y Jane Mouton*, apoyándose en investigaciones previas que mostraban la importancia de que un administrador se preocupara tanto por la producción como por las personas. De ahí de derivan cuatro estilos extremos (*ilustrar con el gráfico y valorar*)

- ❖ **Estilo 1.1.** algunos le llaman "administración empobrecida", los administradores se preocupan muy poco por las personas y por la producción y tienen una pobre participación en sus trabajos, para todo intento y propósito abandonan sus tareas y actúan como mensajeros que comunican información de superiores a subordinados.
- ❖ **Estilo 9.9.** muestra en sus acciones la más alta dedicación tanto a las personas como con la producción. Son los "administradores de equipos" que pueden adecuar las necesidades de producción de la empresa a las necesidades de las personas.
- ❖ **Estilo 1.9.** "administración de club campestre" en la cual los que administran no tienen ninguna o muy poca preocupación por la producción y se preocupan solo por las personas. No existe implicación real en el cumplimiento de las normas o metas de la empresa, pero se muestra amistoso y feliz.
- ❖ **Estilo 9.1.** "administración de tareas autocráticas". Se preocupa solo por lograr una operación eficiente, tienen poca o ninguna preocupación por las personas y son bastante autocráticos en su estilo de liderazgo.
- ❖ **Estilo 5.5.** tienen una preocupación media por la producción y por las personas, pueden lograr una moral y producción adecuadas, pero no son sobresalientes, no fijan metas muy altas y es probable que tengan una actitud autocrática benevolente hacia las personas.

**ANÁLISIS:** la malla de administración es un dispositivo útil para identificar y clasificar estilos de administración. Pero no indica por qué un administrador cabe en una parte u otra de la malla.

Para descubrir dicha ubicación, es necesario observar las causas subyacentes, tales como la personalidad del líder o de los seguidores, la capacidad y la capacitación de los administradores, el

medio de la empresa y otros factores situacionales que influyen sobre la forma en que actúan tanto los líderes como los seguidores.

## Los cuatro sistemas de administración de Likert.

*Rensis Likert* y sus colaboradores de la Universidad de Michigan consideran que un administrador eficaz está muy orientado hacia los subordinados y confía en la comunicación para mantener a todos los integrantes de la empresa trabajando en unidad. Supone que existen cuatro (4) sistemas de administración:

- **Sistema 1: “explotador, autoritario”**, quienes dirigen son muy autocráticos, tienen poca confianza en los subordinados, motivan a las personas mediante el temor y los castigos y con recompensas ocasionales, limitan la toma de decisiones en la cumbre.
- **Sistema 2: “benevolente autoritario”**, estos administradores tienen una confianza paternal en sus subordinados, motivan con recompensas y ciertos temores y castigos, permiten alguna comunicación ascendente, y delegan parcialmente la toma de decisiones pero con un control estrecho.
- **Sistema 3: “de consultoría”**, quienes lo aplican tienen una confianza considerable pero no completa en sus subordinados, por lo general tratan de utilizar las ideas y opiniones de estos, conceden recompensas para motivar, ocasionalmente aplican castigos y permiten cierta participación, dejan las decisiones específicas a los niveles inferiores y, en otros asuntos, solicitan asesoría.
- **Sistema 4: “grupo participativo”**, los administradores de este sistema tienen una confianza absoluta en sus subordinados en todos los aspectos, siempre obtienen ideas y opiniones de ellos y las usan en forma constructiva, proporcionan recompensas económicas sobre la base de su participación en el grupo y de sus resultados de progreso laboral, promueven la toma de decisiones en toda la organización.

**Análisis valorativo:** el sistema muestra cómo el grado de participación de los subordinados aumenta cuando la organización pasa de un estilo autoritario hacia una administración participativa y de grupo.

Likert descubrió que los administradores que aplican el último sistema a sus operaciones tienen mayor éxito como líderes.

Observó que los departamentos y las compañías administradas mediante el enfoque del sistema cuatro eran más realistas en la fijación de metas y más eficaces en su logro y, por lo general, más productivas por el apoyo de los subordinados.

**¿Consideras este sistema aplicable al medio y organizaciones en que vivimos?**

## El liderazgo como un continuo.

El hecho de que los estilos de liderazgo **se adaptan a diferentes contingencias** ha sido bien caracterizado por *R. Tannenbaum* y *W. H. Schmidt* en su concepto **continuo de liderazgo**. Ellos consideran que el liderazgo incluye diversos estilos, que varían desde uno que está muy centrado en el jefe hasta otro que está muy centrado en los subordinados. Estos estilos varían según el grado de autoridad que un líder o administrador otorga a sus subordinados.

\*\*Así en lugar de sugerir una selección entre los dos estilos de liderazgo (autoritario o democrático), reconoce que un estilo apropiado depende de SITUACIONES y PERSONALIDADES. Puntualiza que los **elementos más importantes que pueden influir sobre el estilo de un administrador, a lo largo de este continuo** proceso de situaciones e interinfluencia son:

- ✚ Las fuerzas que operan en la **personalidad del administrador**, a lo largo de este continuo proceso. (sistema de valores, confianza en los subordinados, inclinación hacia estilos de liderazgo y sentimientos de seguridad en situaciones inciertas)
- ✚ Las fuerzas de **los subordinados** que afectan la conducta del administrador. (capacidades e interés por las tareas, valores, etc)
- ✚ Las **características de la situación**, (valores y tradiciones de la empresa, comunicaciones establecidas, políticas de recompensas, situaciones y problemas económicos, etc)

**ANÁLISIS VALORATIVO:** Este modelo se formuló inicialmente en 1958 y al revisarlo en 1973, se representaron las influencias impuestas sobre el estilo tanto por el ambiente organizacional como por el social. Esto permitió puntualizar en la naturaleza del **SISTEMA ABIERTO** de los estilos de liderazgo y las diversas repercusiones del AMBIENTE ORGANIZACIONAL y del **ambiente social** fuera de la empresa (sistema económico - social, papel de los sindicatos, leyes laborales y sociales, mercado de consumidores, proveedores, movimientos de ecología, cultura y educación de la población, etc), afecta o impulsan los derechos de los gerentes a tomar decisiones, o de manejar a sus subordinados teniendo en cuenta o no los intereses externos a la organización.



## El enfoque situacional del liderazgo

Un gran número de estudios consideran que el liderazgo se ve fuertemente afectado por la SITUACIÓN de la que surge el líder y en la que opera. Este enfoque reconoce que existe una **interacción entre el grupo y el líder**. Apoya la teoría de que las **personas tienden a seguir a aquellos en quienes ven un medio para lograr sus deseos personales**. Por lo que las personas se convierten en líderes no solo por sus atributos de personalidad sino su forma exitosa de interacción con las situaciones que se le presentan y su interacción con el grupo; pues el líder es la persona que reconoce las necesidades de sus subordinados y actúa o emprende programas para satisfacerlos. Todo lo cual nos permite considerar el **vínculo entre liderazgo con la motivación y el clima laboral** de la organización. A continuación se puntualiza en dos de estos enfoques situacionales.

## El enfoque de contingencias del liderazgo.

F.E.Fiedler

*F.E.Fiedler* y sus colaboradores de la Universidad de Illinois, han sugerido una teoría de contingencias del liderazgo, la cual sostiene que el liderazgo es cualquier proceso en el que la **capacidad de un líder para ejercer influencia** depende de la **situación del grupo**, y del grado en el que el estilo, la personalidad y el enfoque del líder encajan en el grupo. O sea **las personas se convierten en líderes no solo gracias a los atributos de su personalidad sino también a diversos enfoques situacionales y a la interacción entre los líderes y la situación**.

Propone **dos estilos principales de liderazgo**:

- **Autoritario – centrado en las Tareas.** Centralizadores, gustan de dar órdenes, preocupados por la productividad más que por las relaciones humanas, muy controladores, mayor satisfacción por la realización de la tarea, aún a riesgo de mantener pobres relaciones humanas.
- **Democrático –centrado en las Relaciones.** Promueven la participación; se orientan hacia las personas en relaciones con el grupo; son asequibles -a veces permisivos-; buscan reducir la ansiedad y las tensiones en las relaciones intergrupales; poco directivos, interesados en el logro de un clima adecuado para ejecutar las tareas. Realizan supervisiones generales pero no estrictas de las tareas y personas.

**Por lo que este enfoque explica que la EFICACIA DIRECTIVA DEPENDE DE LA RELACIÓN ENTRE EL ESTILO DE LIDERAZGO Y LA SITUACIÓN.** Pues el líder puede estar en variadas situaciones, que no dependen de él, pero de su interacción con la situación depende la efectividad.

**-\*\* Dimensiones críticas de la situación del liderazgo.**

*F.E.Fiedler* encontró tres “dimensiones críticas” de la situación o variables situacionales del liderazgo que afectan el **estilo más eficaz del líder**:

1- **Poder del puesto.** Este es el grado en el que el poder de un puesto, permite a un líder hacer que los miembros de un grupo cumplan con las instrucciones. **Atribuciones que tiene el jefe para ejercer el poder, para tomar decisiones.**

2- **Estructura de la tarea.** La claridad de la tarea y meta; los procedimientos y vías previamente establecidas para su ejecución, el control que permita su realización. Las tareas pueden ser **muy estructuradas o poco estructuradas:**

**La Tareas muy estructuradas:** poseen pautas o procedimientos de realización previamente establecidos; están programadas y especificadas en detalle; se sabe qué hacer y cómo controlarlas o verificar su realización. *Ej. Las tareas de un taller de producción. // El servicio de un restaurante o de una mesa Bufett.*

**Estas tareas requieren de instrucciones claras, precisas y definidas;** *no requieren de la búsqueda de consenso, necesitan estricta supervisión (paso a paso) y control. Precisa de un líder no permisivo, para lograr cumplir con las exigencias o estándares establecidos.*

**Las Tareas poco estructuradas:** son tareas con muchas vías o procedimientos para su realización o formas diferentes para lograr la meta. Diferentes alternativas de solución pueden ser correctas.

Estas tareas requieren iniciativas, aporte de ideas, creatividad, clima positivo de participación. *Ej. Grupos de MEJORA CONTINUA de la calidad en una organización, Consejo de Dirección, Grupo de Científicos que buscan descubrir algo, etc.*

3- **Las relaciones líder – miembros.** Esta dimensión, que Fiedler considera como la más importante, se refiere a la medida en que los miembros del grupo aceptan y confían en un líder y están dispuestos a seguirlo.

**En resumen:**

- ✚ Fiedler encontró que el desempeño del liderazgo depende tanto de la organización como de los atributos propios del líder. Por que se puede hablar de un líder que tiende a ser efectivo en una situación o inefectivo en otra.
- ✚ Encontró ejemplos en que cuando la posición de poder del líder era débil, la estructura de la tarea no estaba clara y las relaciones líder – miembros eran pobres, la situación sería desfavorable para el líder y por tanto el líder más efectivo será uno orientado hacia la tarea.
- ✚ Si se desea aumentar la efectividad organizacional y del grupo se tiene que aprender no solo cómo capacitar al jefe, sino cómo crear un ambiente organizacional o SITUACIÓN, en el cual el líder pueda desempeñarse bien..
- ✚ Por lo que se observa que no hay nada automático o “bueno” en cada uno de los estilos, pues la EFECTIVIDAD DEL LIDERAZGO DEPENDE DE LOS DIVERSOS ELEMENTOS EN EL AMBIENTE DEL GRUPO. De ahí la necesidad de conocer las motivaciones esenciales que mueven a las personas y líderes y su capacidad para satisfacerlas de forma efectiva en la Empresa u Organización.

## El enfoque de la Trayectoria – Meta.

(Robert House)

La teoría de la Trayectoria – Meta sugiere que la principal función del líder es aclarar y fijar las metas con los subordinados, ayudarlos a encontrar el mejor trayecto para lograr las metas y eliminar los obstáculos. Cómo afirmó *Robert House*, la teoría se basa en diversas teorías situacionales y de liderazgo de otros. Además de las teorías de las variables expectativas, se debe tomar en cuenta otros factores que contribuyen al liderazgo efectivo. Estos factores situacionales incluyen:

- Características de los subordinados** (necesidades, seguridad en sí mismos, capacidades)
- **El ambiente de trabajo** (tareas, sistema de recompensas y relación con los compañeros de trabajo)

La conducta del líder se **clasifica en cuatro grupos**:

- 1- **La conducta del liderazgo de apoyo**, toma en cuenta las necesidades de los subordinados, muestra preocupación por su bienestar y crea un clima organizacional agradable. Tiene la mayor repercusión sobre el desempeño de los subordinados cuando estos se encuentran frustrados y descontentos.
- 2- **El liderazgo participativo**, le permite a los subordinados influir sobre las decisiones de sus superiores y puede dar como resultado una mayor motivación.
- 3- **El liderazgo instrumental**, le proporciona a los subordinados asesoramiento bastante específico y aclara lo que se espera de ellos; esto incluye aspectos de planeamiento, organización, coordinación y control por parte del líder.
- 4- **El liderazgo orientado hacia el logro**, representa fijar metas retadoras, que busquen mejorías en el desempeño, y tener la seguridad de que los subordinados alcanzarán metas altas.

### CONCLUSIONES:

\*En lugar de sugerir que existe una mejor forma de dirigir, esta teoría sugiere que el estilo apropiado **depende de la SITUACIÓN**. Ej: Cuando los subordinados están confundidos el líder puede decirles qué tienen que hacer y mostrarles un trayecto claro hacia las metas. Por otra parte, para tareas rutinarias, donde los empleados tienen claro el trayecto, los subordinados pueden considerar excesivos demasiados controles.

\*La conducta del líder es aceptable y satisface a los subordinados hasta el grado en que ellos la vean como una fuente para su satisfacción.

\*La conducta del líder aumenta el esfuerzo de los subordinados, es decir es **MOTIVANTE**, en tanto que: 1) su conducta haga que la satisfacción de las necesidades de los subordinados dependa de un desempeño efectivo y 2) la conducta mejore el ambiente de los subordinados mediante la capacitación, la dirección, el apoyo y la recompensa.

\*Para esta teoría la clave es que **el líder influye sobre los trayectos entre la conducta y las metas**.

El líder puede hacer esto definiendo puestos y roles de tarea, eliminando obstáculos para el desempeño, solicitando la ayuda de los miembros del grupo para fijar las metas, fomentando la cohesión del grupo, aumentando las oportunidades de satisfacción personal en el desempeño del trabajo, reduciendo los controles externos y haciendo otras tareas que cumplan las expectativas de las personas.

 **Actividades centrales para el estudio Independiente:**

- 1- Defina y ejemplifique el concepto de grupo y sus características esenciales.
- 2- Demuestre con dos (2) casos la importancia que tiene el conocimiento de la dinámica del grupo formal e informal, para el logro de los objetivos de las organizaciones.
- 3- Explique cuatro (4) diferencias entre el grupo y el colectivo.
- 4- Fundamente la siguiente afirmación: “El proceso de desarrollo individual y grupal está en estrecho vínculo con el desarrollo de la sociedad”
- 5- ¿Es lo mismo dirigir que ser líder? Fundamente su respuesta.
  - a) Especifique los puntos de contacto y diferencias entre dirección y liderazgo.
- 6- Explique los elementos constitutivos del liderazgo. Ponga un ejemplo de su área de trabajo o región que caracterice al líder.
- 7- Mencione los diferentes tipos de liderazgo, basados en el uso de la autoridad, y la malla administrativa. Fundamente su respuesta.
  - a) Cuáles son los factores importantes que deben considerarse al determinar el estilo de liderazgo apropiado?
- 8- Caracterice el estilo de liderazgo de un líder político o de una empresa, que usted admire, aplicando los cuatro sistemas de administración de Likert.
- 9- Explique el enfoque de contingencias del liderazgo (de F. E. Fiedler).
  - a) Demuestre con dos casos de la comunidad o de su Organización, el vínculo entre el liderazgo y la eficiencia grupal.
- 10- Fundamente e ilustre con un caso de la región el valor que la teoría de la Trayectoria – Meta, para el logro de la eficiencia Grupal y Organizacional.

# Actividades Dinámicas y Estudio de Caso

**Evaluando la Capacidad de Dirección.** *Orig. R. Heller. Red. E. Acosta.*

Estimado colega, si está dirigiendo una Organización o una unidad, podrá comprobar la calidad de su sistema de trabajo y su capacidad para dirigir personas. Si usted es miembro de un equipo, evalúe el potencial de su jefe para dirigir. Sea lo más sincero posible, tomando en cada pregunta una de las opciones siguientes:

- 1- Nunca.
- 2- A veces.
- 3- Con frecuencia.
- 4- Siempre.

No	Indicadores a evaluar	1	2	3	4
1	Comparte la dirección con otros miembros del equipo.				
2	Alienta a los miembros del equipo a plantearse tareas ambiciosas.				
3	Se reúne con clientes internos y externos para ver si están satisfechos.				
4	Alterna con el equipo para intercambiar opiniones.				
5	Alaba cuando se lo merecen y no duda en criticar si fuera necesario.				
6	Dispone de un equipo interior de control y les consulta sobre los progresos.				
7	Ofrece al equipo y a sus miembros unas metas precisas y las comunica con claridad.				
8	Se encuentra en contacto con los proveedores (los que suministran las mercancías) para que las relaciones externas sean fluidas.				
9	Intenta demostrar a los miembros del equipo que confía en ellos.				
10	Explica porqué se debe rechazar la idea de un miembro del equipo.				
11	Orienta tareas importantes al equipo, para que las lleven a cabo con independencia.				
12	Permite que los trabajadores opinen acerca de cualquier decisión que pueda afectarles.				
13	Pregunta a los miembros qué opinan de los métodos de trabajo actuales.				
14	Busca las causas subyacentes de cualquier problema que surja en el equipo.				
15	Modifica el modo de gestión para adaptarlo a situaciones cambiantes.				
16	Alienta a los miembros del equipo a que expongan sus problemas.				
17	Planifica las reuniones de equipo y proporciona una agenda de medidas que tomar.				
18	Se comunica con los miembros del equipo por todos los medios disponibles.				

19	Pasa toda la información recibida al equipo, a condición de que sea reservada.				
20	Intenta eliminar niveles de información innecesarios de la jerarquía del equipo.				
21	Consulta con directivos y otras personas bien situadas para aliviar el trabajo del equipo.				
22	Alienta a los miembros del equipo a pensar de manera innovadora y disfruta con ello.				
23	Celebra sesiones de <i>brainstorming</i> (tormenta de ideas) para generar ideas nuevas en el equipo.				
24	Comprueba el espíritu de equipo y los niveles de moral individuales con frecuencia.				
25	Considera la solución de problemas como una oportunidad para mejorar.				
26	Elimina conflictos provocados por superposiciones dentro del equipo.				
27	Intenta servir de inspiración al equipo.				
28	Aborda problemas personales dentro del equipo cuando surgen.				
29	Utiliza un diario para registrar las mejoras para los procedimientos de trabajo y para estimular con equidad.				
30	Es justo y duro con los problemas, pero no con los miembros del equipo.				
31	Sigue la pista de los proyectos en los que trabajan los miembros individuales.				
32	Aprovecha todas las oportunidades para perfeccionar los sistemas y para motivar a los trabajadores.				

**Sume todos los puntos y compruebe su capacidad o potencial de alcance en la dirección de equipos:**

- 32 – 63: Se está quedando atrás respecto los nuevos tiempos. Busque maneras de actualizar su estilo de dirección.
- 64 – 95: Algunas de sus aptitudes de dirección son correctas; concéntrese en mejorar las flojas.
- 96 – 128: Es una puntuación excelente, pero no se duerma en los laureles, esfuércese en mejorar.

**Análisis y debate individual y grupal. (tomando en cuenta los estudios de dirección y liderazgo)**

**5.2- Enlace la columna A con la columna B, en correspondencia con la esencia o características adecuadas:**

<b>A</b>	<b>B</b>
a) Concepto de grupo.	---Formado por la sociedad para llevar a cabo ciertas tareas socialmente valiosas. Su organización y estructura ha sido determinada por los niveles más elevados.
b) Concepto de colectivo.	---Teoría que sostiene que las personas se convierten en líderes no solo gracias a los atributos de su personalidad, sino también a diversos enfoques situacionales y a la interacción entre los líderes y la situación.
c) Grupo formal u oficial.	--- Formado por cierta cantidad de personas, dos o más, que se comunican cara a cara entre sí, durante cierto tiempo.
d) Esencia del liderazgo.	--- Arte o proceso de influir sobre las personas para que intenten con buena voluntad y entusiasmo el logro de las metas de la organización.
e) Estilos de liderazgo, basados en el uso de autoridad.	--- Grupo formado espontáneamente, cuya estructura, status o autoridad que surge de la actividad cotidiana, dependen de los sentimientos experimentados de unos por otros, del sistema de relaciones afectivas.
f) Enfoque de contingencia del liderazgo.	--- Grupo de personas que forman parte de la sociedad, unidos por fines comunes de actividad conjunta, subordinada a los fines y objetivos de esta sociedad, a tareas útiles para la misma.
g) Malla administrativa.	---- Explica las características del dirigente autocrático, el democrático o participativo y el benevolente.
	---- Estilos de dirección que nos muestra la importancia de que un administrador se preocupe tanto por la producción como por las personas.

**CASO 5.5.** *Elaborado por E.Acosta*

**“Logrará este directivo la misión de su Organización?”**

Nos encontramos estudiando el clima laboral y toda la gestión de los recursos humanos en el hotel “AMANECER” de la región de Varadero. En esta entidad existía en años anteriores una atmósfera de alegría, cordialidad y motivación por el trabajo, que se reflejaba en altos resultados financieros, pero a partir del semestre anterior las cosas han cambiado. Es lamentable percibir las discordias entre las áreas de alojamiento y mantenimiento, inclusive dentro del mismo equipo de ama de llaves o camareras, tratando cada uno de lograr sus objetivos individuales, sin enfocarse hacia los objetivos organizacionales; así como la poca motivación presente en los trabajadores de gastronomía y Animación. El nuevo director ha realizado múltiples reuniones, para tratar de solucionar la situación, comunicando con gran vigor, a todos los trabajadores que recuerden **su misión** “Somos el origen de los hoteles AMANECER en Cuba, en un destino de playa reconocido, que ofrece servicios incluidos de calidad, distinguidos por un equipo de trabajo amable y que va en la búsqueda continua de la satisfacción de las expectativas de nuestros clientes, prestigiando la imagen del producto turístico cubano.” La misma está situada en los murales y además visualizada en una bella tarja a la entrada del hotel; sin embargo los trabajadores apenas la miran y los clientes se han quejado de la atención que reciben de parte de los empleados.

Han contratado a un equipo de asesores y los estudios apuntan entre las **debilidades** de la organización las siguientes:

1. *Insuficiente capacitación del personal en idiomas inglés, alemán y francés.*
2. *Deterioro del área habitacional de manera general.*
3. *Problemas en la comunicación organizacional.*
4. *Problemas en los estilos de dirección que se aplican en la Organización.*
5. *Falta de procesos y vías que permitan la personalización del servicio.*
6. *Insuficientes mecanismos para la motivación y satisfacción de los empleados.*

La revisión del **historial de encuestas** aplicadas a los clientes externos, por parte de una compañía contratada en el exterior, ha reflejado como los recursos y servicios no han logrado la plena satisfacción de los turistas, demostrando esencialmente la necesidad de conocer mejor los hábitos alimentarios del mercado, prestar la debida atención al exceso de grasas en las comidas, al igual que de azúcar en los dulces, mejorar la elaboración de las carnes y a la variedad en la oferta. Todo ello se explica con frecuencia en los Consejos de Dirección, pero no se escuchan, ni estimulan las opiniones sobre las vías para mejorar, pues los jefes de línea temen a su director.



Desesperado ante la situación, el gerente ha enfatizado aún más en el control, orientando a los supervisores y jefes que comprueben todas las acciones que realizan los trabajadores, observando sobre todo a los que no tratan bien al cliente. Ha llegado a repetir en múltiples ocasiones: “Hay que criticar fuertemente al que no sonrío, al que no logra la satisfacción del turista”. “Es más, el que repita su mala atención que prepare su BAJA, pues no lo queremos en la Organización “. “ Pobre del supervisor que presente un problema en su área, tendrá que responder ante el consejo de dirección”.

- a) Identifique y fundamente tres (3) de los problemas psicológicos que se reflejan en esta Organización.
- b) ¿Qué estilo de dirección predomina en el director de esta Organización? (estilos basados en el uso de la autoridad) Fundamente su respuesta.
- c) Demuestre a través del caso la relación existente entre los estilos de liderazgo y la eficacia organizacional.

### CASO 5.3.

**“Cafetería Mirando al Futuro”** *Elaborado por E.Acosta*

Hace dos meses nos encontrábamos en una Organización de servicio gastronómico de la región de Cárdenas. La misma tiene como misión: “Lograr la satisfacción de los usuarios, a través de una oferta gastronómica variada y la atención amable”. Sin embargo en este año ha presentado serias dificultades en el cumplimiento de sus objetivos, pues los clientes se quejan de la mala calidad de las ofertas, del trato de los dependientes y especialmente de la poca higiene. Todas las quejas han impulsado a las Instancias superiores a realizar varias reuniones con los trabajadores, pidiéndoles sugerencias para la realización de cambios.

-¿En verdad quieren cambios? - Plantean con dudas varios trabajadores – Pues entonces comiencen por ver los problemas que tienen los centros de elaboración que nos surten la mercancía.

-Y que me dicen de la falta de ejemplaridad del jefe, él solo viene a mandar y después se va a resolver sus problemas, sin preocuparse de los nuestros, y cómo repite una y otra vez que recordemos la frase **“Mi servicio es usted”** como si él se lo creyera – plantean otros.

-*Compañeros pero nosotros tampoco ponemos de nuestra parte para realizar las labores con buen trato al cliente, pese a que los procedimientos y normas están bien escritas, no nos preocupamos de dar buen servicio, ni de nuestra presencia personal* – plantea un trabajador.

En verdad todos esos problemas y otros más se han comprobado recientemente. Todo ello ha llevado al cambio de dirección, con un nuevo modelo de Desarrollo Organizacional. En estos momentos se ha seleccionado un nuevo gerente, que presenta un fuerte deseo de lograr metas superiores: **“Nos convertiremos en el centro de mejores ofertas gastronómicas de toda la provincia, con un trato amable y con adelanto de las expectativas de nuestros clientes”** – se lo ha planteado – y para lo cual ha rediseñado la misión de la Organización y toda la estrategia de calidad de la misma, contando en pocas acciones con la colaboración de algunos de los trabajadores destacados de cada área, pero controlando todo lo que entra y cada una de las operaciones esenciales del proceso. Además de imponer el orden en la disciplina y el cumplimiento estricto de las normas establecidas.

¿Serán realidad estos cambios? – Se preguntaban no pocas personas.

Han pasado tres meses después de la aplicación de los proyectos; y ahora los clientes expresan ideas tales como *“estamos presenciando una unidad de Excelencia en el servicio”, .....“se ha logrado una oferta deliciosa, de helados, variados canapés, pastelillos y jugos naturales,”..... es increíble la esmerada higiene,”*.

Precisamente los estudios de marketing, realizado por equipo de expertos en la materia, en relación a la demanda del mercado regional, reflejan que el nuevo director está al tanto de

todos los detalles del proceso de servicio y de sus finales, especialmente a través de los supervisores de línea, quienes consideran necesarias las órdenes de trabajo de este dirigente, pues anteriormente todo se realizaba como cada cual entendía, ahora el jefe los escucha, pueden dar opiniones de todo, pero las decisiones esenciales se toman en el consejo de dirección, siempre sobre bases de creatividad y prosperidad de la Organización y de la estimulación para los trabajadores, pero no se permite hacer lo que no esté orientado.

En estos momentos son muchos los que expresan que la nueva dirección es un ejemplo de voluntad ante el trabajo, que su preocupación mayor es el servicio, pero está al tanto de algunos de los problemas de los empleados; que aunque en ocasiones esté cansado, no tiene horas para trabajar. Por su parte los clientes comentan sobre el trato amable, la sonrisa natural, lo impecable de la higiene del local y especialmente la calidad de la oferta de la unidad.

- a) Identifique y fundamente el estilo de liderazgo del nuevo director de la unidad. (*Enfoque de contingencia de F.E.Fiedler*)
- b) Demuestre a través del caso el enfoque situacional del liderazgo y su influencia en el desempeño laboral.
- c) F.E.Fiedler encontró tres “dimensiones críticas” de la situación del liderazgo que afectan el estilo más eficaz del líder. Identifíquelos en el caso.
- d) Fundamente la presencia de algunas actitudes del nuevo director y sus relaciones con los trabajadores de esta organización.

## ORIENTACIONES DE PSICOLOGÍA SOCIAL

### TEMA 6. Las actitudes y su estudio en la Psicología Social. El proceso de comunicación. Particularidades psicosociales.

#### TEMA 6. Las actitudes y su estudio en la Psicología Social. El proceso de comunicación. Particularidades psicosociales.

##### Sumario:

6.1-Las actitudes y su papel orientador y regulador del comportamiento.

6.1.1-La modificación de las actitudes. Resistencia al cambio.

6.2-Características básicas del proceso de comunicación. Los determinantes de la eficacia comunicativa.

6.2.1-Los medios masivos de comunicación y su papel en la vida social.

##### Objetivos:

- ✚ Definir el concepto de actitud.
- ✚ Fundamentar y ejemplificar las características y componentes esenciales de las actitudes, en estrecho vínculo con su papel orientador y regulador del comportamiento.
- ✚ Demostrar la importancia y las condiciones que influyen en la modificación de las actitudes.
- ✚ Ejemplificar el papel de la comunicación en el desarrollo y modificación de las actitudes.
- ✚ Demostrar el papel de los medios masivos de comunicación en la formación y modificación de las actitudes en la vida social.

##### Bibliografía básica:

-Selección de Lecturas de Psicología Social. *Julio Cèsar Casales Fernàndez. (Pàgs. 111- 124.)*

##### Bibliografía Complementaria o de Consulta:

- El problema de la comunicación en Psicología. B.F. Lomov.
- Ponce Solozábal. José R. Dialéctica de las actitudes en la personalidad.
- Cèsar Casales J. Psicología Social. Contribución a su estudio.

## Desarrollo.

### 6.1-Las actitudes y su papel orientador y regulador del comportamiento.

#### Concepto de actitud.

G. Allport ofrece la siguiente definición de actitud: "es un estado mental y neural de disposición, organizado a través de la experiencia, que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre las respuestas del individuo ante los objetos y situaciones con los cuales se relaciona".

En esta definición, Allport destaca los aspectos de la actitud:

- a) su carácter de disposición.
- b) su carácter aprendida o adquirida mediante la experiencia.
- c) su influencia en las respuestas o en la conducta del sujeto.

Si analizamos con detenimiento, encontramos en las actitudes la disposición orientadora que adopta el individuo como respuesta a los objetos de la realidad, en una interacción dialéctica con los mismos; lo cual está determinada por la situación existente y las necesidades del sujeto y la experiencia anterior.

Piensa y plantea **ejemplos** de actitudes positivas y negativas ante el trabajo, el estudio, ante las relaciones con los compañeros, en la comunidad, etc.

#### **\*\*Características de las actitudes.**

- Son estructuras psicológicas, procesos derivados del aprendizaje y de la experiencia del individuo, que constituyen el resultado de su actividad. Es decir las actitudes se forman a lo largo de la vida del individuo, condicionadas por el contexto social.
- Las actitudes se desarrollan y manifiestan en la actividad, pero a la vez ellas constituyen las premisas para la realización de subsiguientes actividades.
- Tienen la propiedad de reflejarse en el comportamiento del individuo, de orientarlo, regularlo y guiarlo en determinado sentido.

En **síntesis** podemos plantear que las actitudes se adquieren, se forman a lo largo de la vida individual. En segundo lugar que aunque se derivan de la experiencia, ellas condicionan y modifican las experiencias siguientes, y se reflejan en la conducta del sujeto, por lo cual se infiere que la persona posee una actitud laboriosa por la forma de reaccionar y conducirse ante su trabajo.

Muchos consideran que las experiencias anteriores determinan las actitudes, pero no las desarrollan, son **las necesidades**, que constituyen el factor esencial de desarrollo en este caso.

#### **Podemos distinguir tres aspectos en toda actitud:**

- **Objeto.** El objeto de la actitud, es todo aquello frente a lo cual el individuo puede reaccionar: personas, situaciones, ideas, objetos materiales, etc.
- **Dirección.** La reacción del individuo hacia los objetos está determinada por las necesidades, intereses (vivencias afectivas), que reflejan el atractivo o rechazo hacia los mismos.
- **Intensidad.** Las actitudes varían, no solamente por lo afectivo, sino en la dimensión de la fuerza de la intensidad. Ejemplo actitudes raciales en tres casos siguientes: a) intensidad mínima: discriminación, b) intensidad media: segregación, c) intensidad máxima: guerra racial.

### **6.1.1-\* Componentes de las actitudes.**

Los tres componentes básicos de las actitudes son: **afectivo, cognitivo y conductual.**

- ✚ **Componente afectivo:** aspecto central de la actitud, integrado por las necesidades, motivos, sentimientos que impulsan al sujeto en dirección al objeto. La persona reacciona o se pone en contacto con el objeto si éste le satisface, si experimentan, ante el mismo, determinadas emociones o sentimientos.
- ✚ **Componente cognitivo:** este refleja las creencias, ideas, percepciones, conocimientos, informaciones, que tiene la persona acerca del objeto de la actitud (trabajo, amigo, estudio, cliente, razas, etc)
- ✚ **Componente conductual:** Indica el comportamiento del individuo respecto al objeto de actitud. Es el objeto de acciones exteriormente observable, mediante los cuales se expresa la actitud, por lo cual se puede evaluar su existencia.

**El estudio de estos componentes permite el estudio, formación y desarrollo de las mismas.**

**PIENSE y DEBATA EN EQUIPO** ejemplos de su vida en las organizaciones estudiantiles y laborales y en la comunidad, que demuestren **CÓMO SE MANIFIESTAN** los componentes de **LAS ACTITUDES:**

- ❖ ANTE los proyectos de la REVOLUCIÓN. ANTE la FAMILIA. Ante el TRABAJO.
- ❖ Ante el ESTUDIO. Ante la relación con SUS AMIGOS O CON SU PAREJA. (ej: **laboriosidad, honestidad, actitud amable, actitud responsable, disciplina, etc**)

### **6.1.2-Actitudes y sistema de valores.**

Las actitudes están relacionadas generalmente con un tipo de objeto, sea este concreto o abstracto, en tanto que los sistemas de valores son orientaciones del sujeto hacia clases generales de objetos, o sea se generalizan y jerarquizan en los sentidos de la personalidad, se organizan en sistemas de valores. Cuando decimos, por ejemplo, que una persona es revolucionaria, damos a entender que su sistema de valores contiene actitudes estables, que se han generalizado a favor de los principios de la Revolución, de los proyectos de ésta, de los líderes nuestros, de las tareas que se presentan por ella.

Para mantener el equilibrio con el medio ambiente, con otras personas y consigo mismo, el sujeto debe mantener consistencia (equilibrio), expresiones estables hacia el objeto de actitud, sentimientos que se correspondan con el contenido del objeto de la actitud. Ejemplo: cuando dos personas tienen un objeto de actitud común hay equilibrio y satisfacción; si un matrimonio tiene diferentes actitudes hacia la música, el baile, gustos de recreación y otros mayores, que superan sus orientaciones esenciales, entonces, solo puede resolverse con la **modificación de las actitudes** de uno de ellos por el otro, o mediante la separación. *Pero como se actúa, se piensa y se siente cuando existe una actitud amable ante las persona?*

### 6.1.3-\*\*La modificación de las actitudes. Resistencia al cambio.

Este es uno de los temas más apasionantes de la época actual. Debido a que las actitudes condicionan la conducta, por lo que los científicos sociales se han preocupado por el estudio de los mejores procedimientos para modificar las actitudes del ser humano, y que posean las mejores de las conductas, que tributen al desarrollo social.

#### ¿Hay seguridad de que una persona se conduzca de acuerdo con las actitudes que ha expresado verbalmente? (debate)

*Festinger*, plantea que las actitudes de un individuo son normalmente consistentes entre sí, o sea que el sujeto actúa de acuerdo con sus actitudes. Por ejemplo: quien tiene buena actitud ante el estudio, no solo considera que estudiar es importante o valioso, sino que también estudia, hace tareas que le orientan y experimenta satisfacción con ello. De lo contrario presenta disonancia cognoscitiva: incongruencia entre lo que piensa y siente realmente y la conducta que adopta.

La **teoría de la disonancia cognoscitiva** trata de explicar, por tanto, lo que ocurre cuando existen inconsistencias. Por tanto **para modificar las actitudes** hay que **reducir la disonancia**:

- 1- **Cambiando el elemento cognoscitivo de la conducta.** La persona debe comprender, entender, lo bueno o lo malo en relación a su conducta (en verdad comprendo que es malo fumar, o entiendo que no estudio lo suficiente, o creo que no ayudo lo suficiente en mi hogar).
- 2- **Cambiando un elemento cognitivo del ambiente.** La persona busca y encuentra apoyo en otros ejemplos o casos de su medio, que les ha ido bien o mal con conductas similares. De forma tal que se compara o se modifica de acuerdo a las situaciones que percibe.
- 3- **Adición de nuevos elementos cognoscitivos.** A veces es difícil cambiar alguno de los elementos cognitivos envueltos en la disonancia. En este caso es posible añadir nuevos elementos, de manera de sobrepasar a los disonantes. El fumador preocupado por el cáncer del pulmón puede convencerse a sí mismo que el fumar es sedante, y por tanto beneficioso para la salud.

De esto se derivan algunas **interrogantes** como las siguientes:

- Si una persona es obligada a decir o hacer algo opuesto a lo que verdaderamente piensa que se debe hacer. ¿Qué puede pasar?
- Si existe una gran presión externa, pero no un convencimiento real, para cambiar la conducta privada del sujeto, cambiará su actitud?

Mediante esta teoría pueden explicarse una serie de **procesos relativos con la modificación de actitudes**:

- ✚ **Se destaca el papel de la práctica.** Por el valor de la participación del sujeto con el objeto de la actitud, en la interiorización de las normas e implicación real.
- ✚ Los cambios de actitud se producen mejor cuando las **presiones o las gratificaciones** están en **correspondencia con los resultados** reales, o sea cuando **hay equidad** entre la conducta y los reconocimientos recibidos.
- ✚ **El factor cognitivo** no es el único que puede modificar las actitudes, también son importantes tratar con **otros factores** como la **autoestimación, la imagen de sí mismo** que tiene el sujeto,

sus **motivaciones** de otro tipo. (especialmente los motivos esenciales que se encuentran en la jerarquía motivacional, los sentidos psicológicos.).

### 6.1.3.1- Compromiso y modificación de actitudes. Comunicación y persuasión.

Recordemos que se produce una disonancia, si la persona al comprometerse públicamente con una actitud, ha tenido que escoger entre dos o más alternativas, o se ha visto obligada a actuar en contra de sus actitudes personales.

Cuando la persona se compromete a actuar en forma contraria a su actitud, tendremos lo que algunos autores llaman **sometimiento forzado**, que da lugar a una entidad denominada *conducta discrepante de actitud*.

Por tanto en la medida que la persona haya tenido más libertad para decidir y comprometerse con una conducta discrepante de actitud, puede ayudar.

#### **La comunicación y la persuasión ejercen efectos en la modificación de las actitudes, debemos tener en cuenta los siguientes factores:**

- ✚ **Influencia del comunicador.** La influencia que ejercen una comunicación directa, (líderes de la comunidad, familia, maestros, amigos) se considera superior a la que ejercen los medios de comunicación masiva, que son impersonales e indirectos. Para ello hay que tener en cuenta los atractivos, **prestigio del comunicador**, así como su confiabilidad, en unidad con las actitudes iniciales de los sujetos.
- ✚ **Distancia entre las posiciones del comunicador y las del sujeto.** Al referirnos a la distancia psicológica estamos hablando de la amplitud de aceptación y amplitud de rechazo. Ambas varían según el sujeto y en dependencia del contenido de la comunicación: que el asunto o tópico sea familiar para el sujeto, o resulta desconocido, si le interese mucho o que le afecte íntimamente. Además el mensaje no debe apartarse mucho de la posición del sujeto si quiere tener efecto persuasivo.
- ✚ **Apelaciones emocionales o racionales.** Trabajar con los argumentos racionales o emocionales ha sido discutido; al parecer todo depende del público al cual va dirigido.
- ✚ **Apelaciones positivas o negativas.** El uso de argumentos positivos, tranquilizadores u optimistas frente a los negativos o atemorizantes, es considerado mejor para producir cambios en el sujeto. A pesar de eso, se ha encontrado que el argumento negativo (o de miedo) tiene efectos más profundos que los positivos en los mensajes relativos a la salud, siempre que no sea exagerado.
- ✚ **Secuencia de los argumentos.** Se ha encontrado que se logra mejor efecto utilizando los argumentos agradables primero, ya que crea una condición favorable para la aceptación posterior de los desagradables.
- ✚ **Nivel de discrepancia entre el argumento y el sujeto.** Cuando no están implicadas actitudes profundas, la comunicación que exige un gran cambio en el sujeto, logra mejor éxito que la que pide solo un cambio ligero.
- ✚ **Argumentos unilaterales y bilaterales.** Esto se refiere al hecho de si debe presentarse uno solo o los dos aspectos opuestos de determinada cuestión. Se ha encontrado que el bilateral es mejor para lograr el cambio incongruente, y el unilateral para el cambio congruente. Se dice que el



argumento bilateral es mucho mejor para resistir los efectos de la contrapropaganda, pues los capacita para resistir los argumentos contrarios a la comunicación inicial.

**Por otra parte se ha encontrado que en ello influyen el nivel educativo y las actitudes iniciales de los sujetos.** En general las personas con mayor nivel educativo aceptan mejor los argumentos bilaterales, mientras que los unilaterales funcionan más con los de menos nivel cultural.

#### **6.1.3.2- Comunicación y persuasión en contextos más amplios.**

Además del papel del grupo en los procesos de persuasión, cambio y resistencia al cambio, hemos de considerar los cambios mediante los cuales, en la **sociedad más amplia**, se efectúa la comunicación. En general, los medios de comunicación masivos que sirven de canales y que contienen mensajes persuasivos son considerados como factores importantes para producir en forma masiva la persuasión.

Un análisis detallado de este problema, pone en evidencia la existencia de una red enorme de **comunicaciones interpersonales** que está en la base de la sociedad, y se conecta con los medios de comunicación de masas solo por algunos puntos de su estructura, a través de algunas personas. Es decir, que los mensajes de prensa, radio y televisión, **no llegan por igual a todo el público**, sino que más bien alcanzan a ciertas personas claves, y a partir de ellas continúan difundándose en el medio social a través de los contactos directos entre las personas.

Las personas claves que sirven de enlace entre los medios masivos y el público son considerados como una especie de **“líderes de opinión”**, a causa de su papel en las redes de comunicación. Estas personas tienen **mayores posibilidades de influir** en los demás porque:

- a) **personifican ciertos valores sociales que la gente aprecia;**
- b) **son competentes, informados, expertos;**
- c) **tienen una posición estratégica en la red de interrelaciones sociales, que sirven a la vez de red de comunicación.**

No se debe confundir estos líderes de opinión con dirigentes de cualquier nivel de las organizaciones cubanas.; pues los líderes de opinión son cualquier persona, vecino, ama de casa, trabajador, profesional, considerado como el más informado, el más experto, el más representativo o activo de ellos, o sea posee algunas cualidades o condiciones que le permiten desempeñar ese rol. Estos líderes son innumerables y representan un medio de comunicación informal nada despreciable. Pues no solo noticias recorren los canales que ellos controlan, sino también rumores y toda clase de interpretaciones de la realidad social.

#### **6.1.3.3- Persuasibilidad y resistencia al cambio, para la modificación de actitudes.**

Se considera que **el grado en que un individuo es capaz de dejarse convencer** por un mensaje persuasivo está relacionado con algunas **características de su personalidad**:

**1- Inteligencia.** Aun cuando se ha postulado que las personas de mayor inteligencia tienden a ser menos influenciables que las de menor inteligencia, los resultados experimentales tienden a destacar que las diferencias en la reacción ante los mensajes, se deben más bien a las peculiaridades del mensaje que al nivel intelectual de los sujetos.

**2- Autoestima.** Las personas con mayor autoestimación tienden a ser más difíciles de convencer, ya que luchan por mantener su propia valoración personal. De ahí que sea fácil de convencerlos cuando el mensaje tiende a aumentar o mantener su estimación.

**3- Agresividad.** A mayor agresividad mayor persuasibilidad. Esta correlación se ha encontrado especialmente en la conducta antisocial como índice de agresividad.

- ❖ **Debemos destacar que la variable más importante para este estudio es la motivación humana.** El grado en que un mensaje persuasivo es o no efectivo, depende de la base motivacional de las actitudes. El individuo acepta o rechaza el intento de convencerlo, en **función de sus necesidades.**

**¿Cómo opera la resistencia al cambio, cómo el sujeto puede resistirse a los intentos de modificar sus actitudes? CONDICIONES Y VÍAS.**

**1-Orientación selectiva.**

El sujeto busca ponerse en contacto con ciertos mensajes y evita otros. Selecciona aquellas comunicaciones que les interesa, y evade aquellas contrarias a sus actitudes preestablecidas.

**2-Efectos inmunizadores del contacto con los mensajes.**

El contacto con comunicación de diversa índole, incluso contradictoria, tiende a reforzar las actitudes de los sujetos, inmunizándolo contra argumentos que las combaten. Si existe una creencia muy extendida es difícil de discrepar y fácil de persuadir al sujeto.

**3- Resistencia motivacional.**

Algunas actitudes son relativamente resistentes al cambio, porque tienen una base motivacional, sirven de defensas al yo.

**4- Equilibrio cognoscitivo.**

Por la necesidad del organismo de mantener un estado de equilibrio cognitivo, de consistencia, congruencia o consonancia, entre lo que ya conoce comprende y ha hecho.

**5- El grupo como agente de resistencia al cambio.**

En primer lugar porque el grupo como un todo tiene una orientación selectiva hacia los mensajes de fuera, y preserva al individuo de la evidencia contradictoria. Además el grupo constituye un apoyo de las actitudes del individuo, que son compartidas por los demás y reforzadas entre sí.

## 6.2-Características básicas del proceso de comunicación. Los determinantes de la eficacia comunicativa.

### Introducción.

Las últimas décadas del siglo XX se han caracterizado por el impetuoso desarrollo de la comunicación masiva, la difusión de información – conocimientos, valores morales, normas jurídicas, etc –mediante la utilización de medios tecnológicos como la prensa, la radio, el cine y la televisión, dirigidos a audiencias numéricamente amplias y dispersas en el espacio.

Esta penetración, auxiliada por el desarrollo de la capacidad de lectura y escritura, ha dado lugar a cambios trascendentes en la conciencia de los pueblos y en sus actitudes hacia los hechos objetivos y hacia sí mismo.

El progreso **tecnológico**, que ha hecho posible la difusión de la información a escala inaudita, ha creado los fundamentos materiales para el fenómeno social denominado “comunicación masiva”. Este progreso conjuntamente con la PSICOLOGIA, ha contribuido en mucho al desarrollo y perfeccionamiento de la conciencia humana, a elevar la interacción psicológica entre los seres humanos.

### 6.2.1-\*Los medios masivos de comunicación y su papel en la vida social. Factores y condiciones que ejercen influencia.

\*\*La comunicación masiva constituye un instrumento único al servicio de la sociedad para la solución de tareas socialmente valiosas. A través de la comunicación masiva resulta posible proveer al pueblo de conocimientos reales o especulativos, provocar actitudes hacia objetos relacionados con sus intereses, conformar opiniones y evaluaciones, y servir de estímulo para la descarga emocional producto de los acontecimientos actuales. Estos aspectos de la comunicación masiva la han transformado en un fenómeno social.

Las propiedades y características de la comunicación masiva, le han permitido convertirse en parte inseparable DEL SISTEMA DE RELACIONES SOCIALES EXISTENTES.

\*\***Debate sobre:** ¿cómo es posible que podamos emplear los medios para ejercer influencia sobre los seres humanos?

- Para que la “difusión de información” como un proceso resulte posible, primeramente es necesario **tener un sistema** que consiste en una **fuentes** de información – un comunicador – y un **receptor**, conectados a través de un **canal** para transmisión de **mensajes**.
- A través de estos mecanismos de comunicación efectivos, es **posible transmitir conocimientos, opiniones**, estados de ánimo, etc; incitar a las personas a la realización de acciones, **influir** en sus sentimientos y conductas, en correspondencia con la clase social dominante, con el sistema social imperante.
- En la comunicación masiva el receptor es una audiencia masiva anónima, diseminada a través del espacio o el tiempo o ambos. Diferente a la comunicación interpersonal directa cara a cara. El vínculo entre el comunicador y la audiencia es también diferente: el mensaje no está dirigido a individuos específicos, es indirecto, ya que la fuente y el receptor no se encuentran en contacto

físico directo. Es también unidireccional, ya que el comunicador no puede ni ver, ni oír directamente las reacciones de la audiencia mientras está teniendo lugar la comunicación.

- La **orientación de valores** va dirigida a determinadas clases sociales, de valores políticos, morales, estéticos y otros; y sirve para orientar y agrupar a un grupo específico de lectores o individuos que escuchan o ven el canal, el cual comparte y apoya los valores de dicho grupo.
- Sin lugar a dudas, el **mismo mensaje es percibido de manera diferente** por audiencias de aproximadamente idéntica composición social, su percepción depende de cuánto ellos están acostumbrados a confiar en el canal dado, o cuán grande es su confianza en el mismo.
- Mediante la transmisión de mensajes significativos, resulta posible desarrollar cierto grado de sistematización en la actividad intelectual de los seres humanos, pero no todos responden igual.
- Desempeña una función exclusiva en nuestro país, como **instrumento de la lucha política e ideológica**, la regulación social, la difusión de la cultura, la unidad de grupos y la formación de personalidades solidarias e integrales., etc.

#### 6.2.1.1- El objetivo de la comunicación masiva es un mensaje significativo, que ejerza influencia. ¿Cómo ejercer esa influencia?

No obstante, los **problemas de la comunicación masiva** serían fácilmente resueltos si su objeto, es decir el mensaje dirigido a la audiencia, tuviera el mismo valor para el comunicador que para los receptores. Si no coinciden las ideas expresadas por el comunicador con el pensamiento del receptor, surge la **discrepancia**; la misma son producto de las **BARRERAS** que se interponen en el camino:

- a) Entre las barreras se encuentran el **espacio y el tiempo**. Pensemos el momento del día en que reproduce la comunicación, el tiempo que demora, si es mucho o muy poco, de forma tal que logre la mayor audiencia, apoyo y atención.
- b) **Barreras sociales**, determinadas por el status y roles sociales de los individuos. El que recibe la influencia de la televisión o la prensa, etc, hace conclusiones de lo percibido, en correspondencia con su **status social**, con el desempeño o **rol** que se refleje en el medio.
- c) **Barreras gnoseológicas**, son lagunas en el nivel de **conocimiento**, en el desarrollo del pensamiento abstracto, que no le permite a determinada audiencia entender o asimilar el mensaje.
- d) **Barreras psicológicas**, tales como la pasividad de la atención, errores de percepción y comprensión, y diferencias de actitudes hacia ciertos hechos objetivos, así como los **prejuicios** y tabúes sociales.

\*\*Por tanto para **incrementar el nivel de eficiencia** de los mensajes, su forma y contenido deben conformarse tomando en consideración no solo el efecto que deben producir, sino también tomando en cuenta las **necesidades psicológicas** de la audiencia.

La regularidad en la transmisión de los mensajes, es decir, su **periodicidad** da al receptor la confianza de que recibirá puntualmente la información necesaria acerca de los sucesos y su evaluación.

La operatividad del canal de comunicación masiva, capacita al **receptor** para aparecer en su medio social inmediato como **líder de opiniones**, rol que es visto como de mucho prestigio por la mayoría de las personas.

**Los canales de comunicación masiva, acrecientan su efectividad por la gratificación de las necesidades psicológicas de los individuos en la audiencia**, mediante la transmisión de información que traiga consigo efectos tales como:

- Gratificación obtenida por recibir la información necesaria para la solución de diversos problemas (**efecto utilitario**)
- Si la información apoya los objetivos y valores del grupo social al que pertenece el receptor (**efecto de prestigio**)
- La gratificación obtenida por la información sustenta la opinión debatida (**efecto de la posición**)
- La gratificación de intereses cognoscitivos.
- La gratificación obtenida por una descarga emocional (**efecto emocional**)
- El placer estético.

#### 6.2.1.2- Aspectos psicológicos del proceso de comunicación masiva.

Además del mensaje, que constituye el aspecto más general del proceso de comunicación masiva, debemos referirnos al aspecto psicológico de este proceso. A la luz de la moderna teoría de los sistemas, la comunicación masiva puede ser vista como un **proceso sistemático de situaciones** creadas para poner en correspondencia las necesidades psicológicas de millones de individuos con los elementos que posibiliten su gratificación de forma simultánea, y operando dentro de situaciones concretas de la vida cotidiana.

La creación de dichas situaciones resulta posible porque la **información** que se presenta está siempre **orientada a los valores**, es decir, siempre en correspondencia con ciertos significados sociales que fundamentan la relación entre el individuo, sus necesidades y los objetos concretos del mundo externo.

La información orientada a los valores se organiza de manera intencionada para **asegurar que su percepción y comprensión estimule el interés del receptor** en la obtención de dichos valores o en su **identificación** psicológica con los mismos. A la vez, la información que se presenta sugiere implícita o explícitamente la forma de comportamiento y actividad que conducirá a su obtención o a la identificación con dichos valores; ejerciendo influencias que orientan las relaciones del sujeto con todos los objetos asociados a él, a través de la repercusión en su pensamiento, los sentimientos y estímulos a su actuación.

- ✚ **En resumen**, la salida efectiva de los canales de comunicación masiva debe reflejar en primer lugar, y ante todo, **objetos de orientación de valores** en forma de mensajes acerca de aspectos de necesidad o de interés que estimulen la actividad mental de las personas del medio, que permitan la manifestación de emociones y que engendren aspiraciones, preferencias, aceptaciones o rechazos. En segundo lugar, la salida efectiva de los canales de comunicación

debe ser la **expresión de una comunidad de actitudes en el receptor**, pero de forma que traduzca sus intereses y necesidades en un lenguaje gráfico y discursivo.

✚ **El problema del estereotipo** es uno de los problemas psicológicos más importantes de la comunicación masiva. El mismo consiste en una **descripción incompleta y unilateral** de algún hecho social, que se encuentra entrelazado con **elementos emocionales**, y una evaluación preestablecida hacia dicho hecho; “son una imagen “estandarizada”, simplificada, de cualquier hecho de la realidad; un esquema que sólo fija algunos rasgos del fenómeno, a veces, no existentes, que se le asignan de manera subjetiva y se generalizan en exceso”. Como el sujeto no está en condiciones de responder creativamente a todas las facetas de la realidad, ello trae consigo que asimile de forma rápida y simplificada la experiencia colectiva en el medio dado. Así, la estereotipia constituye un recurso subjetivo que disminuye la cuantía de información que entra en la conciencia y reduce la redundancia. Ejemplo: la creencia de percibir como antisociales a los jóvenes que usan tatuajes.

Los estereotipos desempeñan un papel influyente en el proceso de asimilación de la experiencia de los demás, y en la conformación de la opinión pública a través de los medios masivos. Frecuentemente se ha convertido en objeto de manipulación por parte de comunicadores inescrupulosos y, de esta forma, en un medio de distorsión de la verdad. Su uso deliberado puede convertir el pensamiento en dogmático e inerte, y crear los fundamentos para los prejuicios sin fundamento y bases para la toma de decisiones y evaluaciones de hechos con más enfoque emocional que racional.

#### 📖 **Actividades centrales para el estudio independiente:**

1. Demuestre a través de un ejemplo, los tres **componentes de las actitudes**.
  - a) Precise el objeto de la actitud presente en el ejemplo.
2. Fundamente cuatro de los elementos a tener en cuenta para lograr un **cambio** en alguna actitud. Ejemplifique con un caso de la comunidad.
3. Explique con no menos de tres (3) argumentos, las vías y condiciones que influyen en el sujeto **en** los intentos que se hacen para el cambio o **modificación de sus actitudes?**
- 4- Fundamente y ejemplifique la siguiente afirmación:  
“La **comunicación masiva** es instrumento único, que debe estar al servicio de la sociedad, para la solución de tareas valiosas socialmente”.
- 5-Explique e ilustre con casos algunas de las barreras que pueden interferir en el objetivo de la comunicación masiva.
- 6-Demuestre con dos (2) ejemplos algunas de las recomendaciones que le harías a nuestros medios masivos de comunicación para incrementar **su nivel de eficiencia en la formación y modificación de las actitudes**.

# Actividades Dinámicas y Estudio de Caso

---

6.1- Enlace la columna A con la columna B, en correspondencia con la esencia o peculiaridades adecuadas:

- A**
- a) Componentes de las actitudes.
  - b) Factores que inciden en la modificación de las actitudes.
  - c) Objetivo de la comunicación masiva.
  - d) Barreras de la comunicación masiva.
  - e) Los “líderes de opinión.”
  - f) Mecanismos que inciden en la efectividad de la comunicación masiva.

- B**
- a) Las personas claves, que personifican ciertos valores sociales que la gente aprecia; y sirven de enlace entre los medios masivos y el público.
  - b) Elementos conductuales, afectivos y cognitivos.
  - c) Conformando el mensaje tomando en consideración no solo el efecto que debe producir, sino también las necesidades psicológicas de la audiencia.
  - d) Instrumento único al servicio de la sociedad para la solución de tareas socialmente valiosas. Proveer al pueblo de cultura; influir en sus sentimientos y conductas.
  - e) La disonancia cognoscitiva. Si las presiones o las gratificaciones están en correspondencia con los resultados reales. La imagen de sí mismo que tiene el sujeto, sus motivaciones. La comunicación y la persuasión. La resistencia al cambio, por parte del sujeto
  - f) El espacio y el tiempo en que se realice, de forma tal que logre la mayor audiencia, apoyo y atención. El status y roles sociales de los individuos. La atención, errores de percepción y comprensión, así como diferencias de actitudes, prejuicios y tabúes sociales.

## CASO 6.2

### “Nuestras actitudes internacionalistas” *Elaborado por E. Acosta*

Rolando y Marta son dos médicos cubanos, que han sido llamados para cumplir misión internacionalista en el hermano país de Venezuela. Desde el primer momento no dudaron en dar el paso al frente, pues se les explicó de la importancia de la misma, además de comprender el papel relevante que iban a desempeñar como colaboradores de tan grandiosa tarea y como muestra del deber social.

El año anterior se encontraban en ese país y sus compañeros y pacientes admirados por su trabajo diario expresaron: *“es increíble la labor que están desempeñando estos médicos, pues durante todo el día atienden a los necesitados de este pueblo, van barrio adentro ante cualquier pedido de ayuda, lo hacen con amor y con una voluntad increíble”*.

Recientemente se les pidió colaboración para asistir a los habitantes de Pakistán, quienes tuvieron consecuencias desastrosas ante un terremoto. Ahora se sienten doblemente satisfechos y opinan visiblemente emocionados: *“Nos llevamos de este sufrido país, la satisfacción de su gente que ha sido atendida con todo el amor y la bondad de nuestros médicos”*

a) Identifique y fundamente los componentes de la *actitud internacionalista* presente en el caso.

C. Cognitivo	C. Afectivo	C. Conductual



