

Facilitación Social

De acuerdo con Mann (2005), se refiere a los efectos que tiene para el individuo la presencia de otros en la ejecución de una tarea, la presentación o no de la angustia, en el desconcierto, la tolerancia a tensiones y en la interpretación de experiencias emocionales.

Se aumenta la facilitación social cuando:

- En la ejecución de una tarea o trabajo están presentes otras personas y, entonces, hay más empeño, vigor y rapidez para llevarla a cabo, pero es menor la calidad y la precisión, probablemente por la distracción o por querer quedar bien en resultados.
- En el aprendizaje de tareas manuales o motoras, la presencia de otras personas provoca facilitación, pero cuando se trata de respuestas o tareas intelectuales, las dificulta.
- La motivación originada por la presencia de los demás interfiere en el aprendizaje de respuestas complejas erróneas, pero facilita la probabilidad de corregirlas.
- La presencia silenciosa y pasiva de un auditorio dificulta más el aprendizaje, pero facilita la ejecución de la tarea aprendida.
- El auditorio funciona como una fuente de evaluación y refuerzo o como castigo de la conducta del individuo.
- Las reacciones del auditorio pueden tener efectos negativos en la ejecución, pues generalmente provocan angustia, distracción e inseguridad. Puede surgir el “miedo escénico”.

Facilitación Social

- La proximidad física y el contacto visual excesivos pueden tener efectos negativos.
- La falta de contacto visual puede ser negativa en las situaciones sociales.
- El “espacio personal” es la distancia establecida por cada persona, entre ella y los demás. El espacio personal es menor en relación a: si hay amistad que si son extraños y si se está conversando o no, así como en función del fondo cultural (los latinoamericanos y los de Medio Oriente aceptan más la proximidad que los norteamericanos).
- Si hay “reacciones de huida” ante la proximidad de los otros, puede influir el hecho del lugar al cual llega el invasor, la hora, si es del sexo opuesto, si es una persona dominante o de estatus superior.
- El contacto visual está muy relacionado con la distancia física. La retroalimentación por parte del auditorio puede ser positiva o insuficiente, va a depender de la proximidad o lejanía y de si hay contacto visual directo o no. Se puede originar seguridad o duda, incomodidad e inhibición.
- Tanto para la reducción como para exageración del desconcierto, es importante: el tamaño del auditorio, si está integrado por extraños o por conocidos, si el suceso causa vergüenza, culpa o incomodidad, el grado resultante del ridículo o si tiene que ver con la reputación del individuo. También varían si se es causante o receptor de la situación de desconcierto.
- La interpretación de la experiencia resultará más adecuada cuando se hace una evaluación o se emite un juicio comparando la emoción propia en

Facilitación Social

relación a la reacción de los demás ante ella, del conocimiento objetivo del estímulo y de la situación.

- Si una persona forma parte de una muchedumbre, su comportamiento es diferente a cuando está solo. Una muchedumbre puede hacer que el miedo se transforme en pánico, puede forzar a la actividad o la pasividad, pueden inducir al desorden y a la agresividad, se puede perder el control, no hay líderes o responsables de los actos realizados. También puede motivar, reafirmar, proporcionar tranquilidad, crear normas para que se respeten los derechos propios y los de los demás (como en el caso de hacer filas o colas para esperar turno).

Percepción interpersonal

Mann (205) afirma que en las interacciones humanas la percepción interpersonal es el proceso mediante el cual se obtiene el conocimiento, se evalúan y se interpretan los atributos, intenciones, reacciones de sí mismo y de los demás.

Puede clasificarse en dos áreas fundamentales:

1. La percepción de la persona: es el modo por el cual se forman las impresiones, opiniones o sentimientos acerca de otras personas.
2. Percepción social: implica la captación de los procesos sociales; los objetos de la percepción social son las relaciones de las personas con los demás, incluyendo la de los grupos e instituciones sociales.

En la percepción social, el proceso real perceptivo es el modo en cómo las personas llevan a cabo la definición de una situación o cómo se definen entre sí.

Facilitación Social

Un problema en el terreno de la percepción de la persona es el de la habilidad para juzgar a los demás. Puede estar presente en las personas, pero de manera parcial, pues puede haber exactitud en cuanto a una cualidad pero no en otras; en esto intervienen la comprensión de la cualidad y si encontramos que en nosotros es igual o parecido o si se refiere a mujeres o a hombres.

Existen dos clases diferentes de habilidad para juzgar a los demás:

1. "Sensibilidad al otro generalizado": se basa en el conocimiento de cómo se comporta la gente en general. Se trata de la exactitud en la percepción de normas o tendencias sociales, tales como las preferencias del público en cuanto a comidas, música o modas, así como a las actitudes y estados de ánimo de la comunidad.
2. "Sensibilidad interpersonal": es la habilidad para percibir cómo se siente una persona en una situación o interacción específica, la cual se asocia con "juzgar bien o atinadamente a la gente" respecto a las diferencias individuales, a la empatía y a la comprensión de lo que sentiría uno mismo en una situación similar.

Facilitación Social

Algunas características de los buenos jueces son:

- Inteligencia superior.
- La madurez y la experiencia.
- La neutralidad social, la cual permite la imparcialidad en su percepción de los demás.
- La auto comprensión, la comprensión compleja y la tolerancia a la ambigüedad (evitando así las percepciones estereotipadas y convencionales, y favoreciendo la flexibilidad al manejar la información confusa).
- La formación de impresiones en el primer encuentro puede estar relacionado con tres aspectos: a) la extensión temporal (ver las características del otro en un “momento” como si fueran permanentes); b) la inferencia a través de la analogía (se generaliza sobre la personalidad o sobre la totalidad de detalles como: el vestido, los ojos, la frente o el tamaño de la cabeza, el modo de hablar, etc., o se agregan cualidades); y c) la categorización (se atribuyen rasgos estereotipados por el hecho de ser miembros de un grupo racial, profesional o religioso).
- Los efectos de las impresiones pueden ser exactos, coincidir con la realidad o ser erróneos y desfavorables. Cuando la primera impresión que nos formamos de otra persona es negativa, es más difícil cambiarla a si es positiva.

Facilitación Social

- Las impresiones pueden cambiar a medida que referimos más información o cuando hay manipulación para causar buena impresión (portándose amable, haciendo favores o diciendo alabanzas). También influyen variables como: estar cansado, enfermo, bajo los efectos del alcohol, si en la situación se presenta la espontaneidad o no, y si son situaciones extremas o extraordinarias.

Otras variables que propician la exactitud en la habilidad para juzgar a los demás son:

- Los atributos a juzgar (es más fácil juzgar el exhibicionismo que la dependencia).
- Las características del otro (si es reservado o si es abierto).
- La cantidad de la información disponible, es decir, emitir un juicio apropiado si tenemos datos sobre antecedentes de situaciones o individuos, datos de conducta, etc.
- Si hay vínculos familiares o de amistad.
- El hambre, la fatiga y la tensión emocional afectan la sensibilidad para juzgar.
- La conducta de rol, o sea, lo esperado que una persona haga, diga o sienta según el papel que está desempeñando.
- La interpretación de las causas sociales de la percepción: la responsabilidad de la persona en el acto, las intenciones, las justificaciones, la suerte y la desgracia, los sentimientos, etc.