

PSICOLOGÍA DE LA COMUNICACIÓN prácticas

• El poder de la comunicación

Objetivo: Analizar los mecanismos por los que se puede modificar el comportamiento de un grupo

Procesos mentales Comunicación

Experiencia vivencial: vivir una situación en nuestra propia piel. Ayudan mucho a comprender determinados aspectos.

- Disciplina: orden, obediencia, seguridad... Cambia la forma de sentarse (sugiere una posición, no la exige), mejoran las respuestas.

– Aprendizaje autoritario (límites)

- Comunidad: la unión de los diferentes grupos. Los del grupo selecto al ver que otros quieren entrar, se sienten admirados, superiores, orgullosos...

El **saludo** es muy importante: nos distingue del resto. Son especiales, superiores, importantes...

Físico

Psicológico

Para manipular a un grupo, es más fácil cambiar primero lo físico y luego lo psicológico (*primero se cambia la vestimenta, determinado color, uniformes, signos...*) (ej: ejército, futbolistas, hospitales...)

- Acción: cada uno tiene unos objetivos (crear una bandera, observar a los demás...)
- Orgullo: (va a dar una asamblea en la que dice que es más que un experimento. Echa a las 3 chicas, al echar a los disidentes, los demás se sienten superiores. Se propone un uniforme.)
 - ◆ Implicación emocional y psicológica
 - ◆ Interiorización de las reglas y normas

◇ Entendimiento: (ambiente inquieto en el auditorio tensión. Simulación. Proyecta imágenes terroríficas nazis. Alumnos frustrados. Desmoronamiento de la manipulación.)

Shock emocional: hemos pasado por una situación muy fuerte que no sabemos controlar, nos sentimos tan mal que no queremos hablar de ello (por vergüenza, culpa...) Una situación nos sobrepasa.

Se convence con mayor facilidad a un grupo que a personas individuales. Debido al grupo, se pierde la identidad, nos obligamos a las opiniones mayoritarias. El grupo ejerce una presión sobre nosotros.

La personalidad no se puede cuantificar (muchas, pocas). Todos tenemos **personalidad**, puede ser **fuerte o débil**.

• El cerebro: pensamiento y lenguaje

Objetivo: Comprender y analizar los procesos mentales del pensamiento y el lenguaje.

- **Pensar:** el pensamiento es un proceso que realiza nuestro cerebro y que tiene lugar dentro del mismo. Muchos autores lo denominan actividad.

El cerebro es un órgano que pesa 1,5 kg aprox., el cual contiene más conexiones que todas las redes telefónicas de nuestro país. Es un centro de actividad eléctrica, está activo toda nuestra vida: desde que nacemos hasta que morimos. Hay actividad eléctrica también cuando dormimos.

Las **neuronas** son las que llevan a cabo la actividad eléctrica del cerebro.

La **sinapsis** es la conexión entre neuronas, se estima que el número de conexiones eléctricas excede el trillón. En el momento en que somos bebés es cuando comienza la diferenciación cerebral que aparece más adelante (hace que seamos de una u otra manera). Las conexiones se van haciendo con estímulos, aprendizajes...

El número de neuronas que tenemos no está relacionado con la inteligencia. Son el número de conexiones. (ej: entre 2 neuronas puede haber muchas conexiones) **Las neuronas no mueren, mueren las conexiones neuronales** (ej: con drogas etc.)

Para poder pensar, nuestro cerebro necesita material. El cerebro dispone de:

- ♦ **Imágenes:** representaciones mentales pero que no verbalizamos
 - * Visual (ej: tarta de chocolate)
 - * Auditivas (ej: canción)
 - * Táctiles (ej: beso a un actor)
- ♦ **Conceptos:** son todos los objetos, acciones, propiedades de los objetos (tamaño, color, brillo...), las ideas abstractas y **cada uno de nosotros tenemos ejemplos diferentes de conceptos en la mente: prototipos** (ej: coche: deportivo rojo) **Nuestro cerebro organiza esos conceptos y esos prototipos de forma ordenada.**

La infancia tiene un gran peso en nosotros. No se puede desligar de la etapa adulta.

El cerebro está dividido en 2 hemisferios: izquierdo y derecho.

Hemisferio izquierdo	Hemisferio derecho
– Funciones del lenguaje	– Cerebro soñador
– Cerebro pensador	*Habilidad espacial
*Análisis	*Asociación de información
*Habilidad lingüística	*Pintura
*Habilidad numeral	*Música

*Memoria verbal y visual	*Creatividad
*Tareas automoteadas (conducir, montar en bici)	

Cada hemisferio está especializado en ciertas cosas, pero no quiere decir que el otro no intervenga. Los hemisferios están conectados, no son independientes; pero siempre hay uno que domina.

Las vías de comunicación entre cerebro y cuerpo están cruzadas (ej: muevo pierna izquierda, la orden ha venido del lado derecho). Lo mismo con el campo visual: los hemisferios y campos visuales están cruzados. (ej: pinto un cuadro. Hemisferio izquierdo, aunque la pintura está en el derecho)

- Área de Broca
- Área de Wernicke



(visto desde la izquierda) Son muy amplias y expuestas a daños cerebrales. Si se golpean pueden producir daños en el lenguaje.

Si tuviéramos un daño en 1 tendríamos problemas para ordenar las palabras dentro de una frase.

Si tuviéramos un daño en 2 tendríamos problemas para encontrar las palabras.

• El cerebro: funcionamiento y desarrollo

Susan Polgar: 1era mujer campeona de ajedrez mundial

• El genio: ¿nace o se hace? **NACE Y SE HACE**

- ♦ Genio: no tiene por qué tener un coeficiente intelectual alto
- ♦ Superdotado: coeficiente intelectual muy alto

El genio tiene habilidades en campos muy específicos, sin embargo, el resto de campos es muy posible que no los domine. El superdotado destaca en casi todo.

Cualidades de un genio:

- ♦ Habilidades innatas: 1–2%
- ♦ Adecuada instrucción, guía... : 28–29%
- ♦ Trabajo individual, personal: 69–70%

Memoria de trabajo = memoria a corto plazo

(parte frontal) (7 dígitos máximo de almacenaje)

Trastorno: ceguera facial prosopagnosia 2% de la población No reconocen las caras de los demás. Tienen un daño en el área fusiforme (lóbulo occipital). También puede ser total o parcial. 1 de cada 30 sufre

ceguera parcial

Concepto de intuición: experiencias (cerebro derecho: creativo, soñador...)

Los chicos son más conscientes del espacio (más generales)

Las chicas se concentran más en cosas específicas

Trocear: asociar por partes (*lo hace el camarero*)

¿Cómo consigue el camarero almacenar y recordar tanta información? Asocia imagen con conceptos siguiendo un orden (memorización en grupo: comida + imagen de la persona)

4. Comunicación no verbal

Objetivo: Análisis psicológico de las claves no verbales

Comunicación no verbal: todos aquellos gestos, movimientos, posturas etc. que nos transmiten un mensaje. Es un tipo de lenguaje no hablado y generalmente se lleva a cabo de forma inconsciente. Transmite una gran cantidad de información.

60% comunicación no verbal 40% comunicación verbal

Transmitimos más información de la que queremos comunicar. **No se puede no comunicar. Es imposible la no comunicación.**

La pupila se dilata cuando algo es agradable a la vista, y se contrae con lo contrario.

Hay que tener siempre en cuenta la situación o el contexto

* Corto El Columpio

Las expresiones faciales de los estados emocionales

Nuestra cara es el reflejo de nuestro estado interno. En la cara se reflejan todas las emociones.

* Serie de televisión Miénteme

La mayor parte de esas emociones son de baja intensidad (*ej: tropezar con un escalón susto // mirar el reloj y ver que vas tarde miedo*) Las expresiones faciales universales son independientes del aprendizaje y de los factores socioculturales. Para cada emoción existen unas determinadas zonas de la cara donde podemos observar esa emoción. (*ej: para la sorpresa intervienen las cejas, frente, párpados, boca, labio superior... y así - para cada emoción*) Actualmente la expresión que más se está investigando es la mentira.

Antiguamente se utilizaba el polígrafo: mide nuestro ritmo cardiaco, respiración y sudoración respuesta fisiológica

Hay personas que controlan algunas de esas respuestas

Lo que se utiliza ahora son las expresiones faciales micro momentáneas. Cuando tenemos una emoción, todas las emociones atraviesan nuestro sistema nervioso y se reflejan en la cara. En unas zonas de la cara se deja ver mejor que en otras.

5. Comunicaci3n no verbal II

Objetivo: Conocer la clasificaci3n gestual de Ekman y Friesen. Analizar y comprobar c3mo el uso de los elementos espaciales y la distribuci3n de los sujetos afecta a la comunicaci3n.

Clasificaci3n de Ekman y Friesen

Realizan una clasificaci3n gestual en funci3n del uso y la funcionalidad:

- **Emblem3ticos:** movimientos corporales emitidos intencionalmente y que poseen un significado espec3fico (eres consciente de que los est3s haciendo). Tienen una traducci3n al lenguaje verbal y son conocidos por todo el grupo social (*ej: gesto de hacer autostop, gesto de OK, gesto de comer, gesto de dormir...*) Muchos autores los denominan universales.
- **Ilustradores:** se realizan durante la comunicaci3n verbal para ilustrar lo que estamos diciendo (*ej: decir s3- y mover la cabeza, decir por all3- y apuntar con el dedo...*)
- **Expresan estados emocionales:** son se3ales no verbales, pueden ser faciales o corporales que expresan estados emocionales. Pueden expresar: alegr3a, tristeza, ira... (*ej: apretar mucho los pu3os enfado*)
- **Reguladores:** se3ales no verbales que tienen que ver con la regulaci3n de las intervenciones en un di3logo/ conversaci3n. Tienen mucha importancia en los saludos y despedidas. Siempre regulan las intervenciones (*ej: cualquier gesto que indique que quieres intervenir en una conversaci3n, si miras la hora que te quieres ir...*) Todo lo que tenga que ver con la regulaci3n de las intervenciones es regulador.
- **Adaptadores:** movimientos **no intencionales** que tienen que ver con los nervios, incomodidad psicol3gica. H3bitos sensoriales los hacemos sin darnos cuenta:
 - ◆ Autoadaptadores: los realizamos con nosotros mismos (*ej: nos tocamos mucho el pelo, morderse las u3as...*)
 - ◆ Heteroadaptadores: los realizamos con otras personas (*ej: empujamos a alguien, le atacamos...*)
 - ◆ Tambi3n puede ser dedicado a objetos (*ej: morder el boli, quitarnos y ponernos las gafas, jugar con algo en la mano...*)

Espacio que rodea a los gestos: todo intercambio tiene lugar a un contexto y 3ste constituye el marco de referencia, en el cual se va a desarrollar ese cambio comunicativo. Todo tiene un significado. Las relaciones espaciales entre las personas son aut3nticos sistemas de comunicaci3n. Eso nos permite afirmar que el espacio tambi3n comunica. En cualquier situaci3n comunicativa el uso que hacemos de ese espacio puede afectar nuestra capacidad para conseguir ciertas metas. Por ejemplo, una mayor proximidad significa una menor intimidad. Todo tiene significado. Nuestras relaciones con los dem3s se van a ver afectadas en funci3n de lo cerca o lejos que nos pongamos, incluso en la situaci3n en que nos situemos, el lugar que elegimos para sentarnos releva ciertas partes de nuestra conducta.

En una entrevista de trabajo:

- Siempre la diagonal favorece la comunicaci3n. Por educaci3n y protocolo nos debemos sentar a la izquierda
- Si la mesa fuera redonda, hay m3s colaboraci3n, todos al mismo nivel

– Si la mesa es ovalada, nos sentamos como en la mesa grande

- No se le dan 2 besos ni la mano al entrevistador, se le saluda educadamente
- Si s³lo hay un escritorio con una silla, nos sentamos sin mover la silla de sitio
- Mejor llevar pantal³n que falda. Si es falda, por la rodilla
- No se debe jugar con cosas en las manos
- Las manos tienen que estar a la vista
- No hablar con los brazos cruzados
- Piernas juntas
- Mirar a la persona pero no constantemente, hacer alg⁹n movimiento con las manos... Las posturas extremas son las que no eligen
- En pregunta de 3 defectos hay que decirlos, dar 3, no 5 ³ 2. Hay que parecer naturales
- Si te preguntan cuanto quieres ganar, debes ir informado de antes de lo que se est³ cobrando en el mercado

Hay que aparentar equilibrio!!!!

Hat: principal autor en prox³©mica

- Espacios soci³fugos: no fomentan la comunicaci³n (ej: biblioteca, sala de espera...)
- Espacios soci³petas: si fomentan la comunicaci³n (ej: restaurante, cafeter³-a...)

Prox³©mica: estudio del uso del espacio en la comunicaci³n (como distribuimos las cosas)

Para organizar una fiesta:

- Bebida lo m³is lejos de la puerta (ya que es a por lo que primero se va)
- En 1 mesa comida y en otra bebida
- Mesas funcionan como centros de atracci³n
- Movimiento de personas m³is interacci³n

6. La percepci³n en situaciones controladas

Objetivo: Conocer y evaluar algunos experimentos de Psicolog³-a social.

Cada uno nos formamos nuestra propia realidad y principalmente tiene que ver con la manera de percibir. La percepci³n est³ en el origen de todo. Es un proceso mental que ese tiene que producir para que acontezca cualquier otro.

Percepci³n: proceso mental por el cual una persona selecciona, organiza e interpreta todos los est³-mulos. (definici³n de Schiffman y Lazar)

3 caracter³-sticas fundamentales de la percepci³n:

1) Subjetividad: la percepci³n es subjetiva. Ante un mismo est³-mulo las reacciones de todos nosotros son diferentes.

2) Selectividad: no podemos percibirlo todo y seleccionamos en funci³n de intereses, experiencias... Podemos hablar de una selecci³n a:

*nivel interno: necesidades, motivaciones, experiencias...

*nivel externo: características de estímulos (colores, intensidad de estímulos...)

3) Temporalidad: la percepción varía en el tiempo, no percibimos siempre lo mismo. Según vamos acumulando experiencias la percepción cambia.

Podemos hablar de:

- Percepción social: percepción de los demás
- Percepción de objetos: que tiene que ver con los objetos que nos rodean
- Percepción de uno mismo: auto percepción, percepción de nuestro cuerpo

La percepción juega un papel fundamental en nuestro comportamiento por 2 motivos:

- 1) La percepción regula la relación entre el individuo y el mundo que le rodea.
- 2) Todo el conocimiento es adquirido a través de la percepción.

* Video de experimentos

Estamos en el momento de la Psicología moderna. Se empieza a trabajar y experimentar con personas.

♦ Experimento de Lewin: liderazgo

Hay 3 tipos de líder:

- Líder autoritario/ autocrático
- Líder democrático (ayuda a elegir al grupo. Es el mejor)
- Líder liberal

♦ **Experimento de Asch: conformidad** --> porque al estar en grupo las personas se doblegan y opinan lo que opina el grupo (*buscar la raya igual a la del dibujo, se ve claramente cual es pero si todo el grupo dice una cosa, se acaba pensando que la respuesta incorrecta es la tuya y dirás esa cosa que dice el grupo*)

♦ **Experimento de Milgram: obediencia a la autoridad** --> relación entre percepción de nuestra responsabilidad y con los demás (*descargas eléctricas cada vez que se falla a una pregunta*)

♦ **Experimento de Zimbardo: prisión Stanford** --> ¿si variamos la situación varía nuestro comportamiento? (*se pone a gente normal de presos y a otros de carceleros...*)

♦ **Experimento de Morjarti: situación de colaboración** --> playa de Nueva York. ¿Si nos sentimos responsables actuamos? (*radiocassete en la playa, viene uno y se lo lleva: no hacemos nada. Si la persona a la que pertenece el radiocassete te dice que se lo vigiles y viene alguien y se lo lleva: te enfadas y vas detrás del ladrón*)

♦ **Experimento de Lander: percepción visual** --> si cuando estamos en una situación poderosa, con importancia, podemos ver más de lo que normalmente vemos. (*simulacro de piloto de avión o no*)

Base adquirida por aprendizaje adquirido por la percepción. Nuestras experiencias juegan un papel principal en la percepción, especialmente si esas experiencias son vivenciales (te han sucedido a ti). Las recordamos

durante mucho tiempo, son muy fuertes y marcan de por vida.

* Documental profesora, ojos azules y marrones, niños...discriminaci3n

7. Memoria. Transmisi3n de informaci3n.

Objetivo: Descubrir los procesos de deformaci3n y reducci3n de la informaci3n transmitida oral y gráficamente.

La memoria se ha investigado durante años, la mayor parte se ha investigado en laboratorios. Actualmente parece ser que hay un gran interés por conocer la memoria en la vida real. Es el más complejo de todos los procesos pero es el más investigado. La memoria es un proceso que se encuentra dentro de la inteligencia, se relacionan. Quienes tienen mejor memoria, suelen ser más inteligentes.

Definici3n de memoria seg3n Ruth Vargas (uno de los autores principales de la memoria) memoria: capacidad o habilidad mental que tenemos los humanos de almacenar, codificar, construir, reconstruir y recuperar la informaci3n. Es mucho más que el simple hecho de recuperar informaci3n.

Puede afectar también a la vida social, laboral... a todos los ámbitos de nuestra vida. Tener problemas de memoria no es tan habitual como solemos pensar. A veces es un problema de atenci3n y concentraci3n. Es necesario olvidar, son demasiados estímulos a los que estamos expuestos. Si no olvidáramos informaci3n sentiríamos que la cabeza nos estalla. Olvidamos menos informaci3n de lo que pensamos, la informaci3n está en nuestro cerebro pero no podemos o no sabemos recuperarla.

Los principales enemigos de la memoria son los trastornos psicossomáticos trastornos que nos generamos nosotros mismos debido a situaci3n estresante por ejemplo. Normalmente suelen estar afectados la piel y el estómago.

También la anorexia y bulimia están relacionadas directamente con trastornos de memoria. Drogas, a largo plazo el alcohol, comer compulsivamente...

Curva del olvido de Ebbinghaus

Olvidamos mucha informaci3n en las primeras horas, luego se vuelve lineal.

- Podemos proteger la memoria dándole informaci3n (ej: los primeros días cuesta estudiar más estudiar) Hay que entrenar la memoria. Uno de los grandes problemas son las interrupciones.
- Lo mejor es hacer descansos cada 50 3 55min. (pero sin interrupci3n durante ellos) Cada vez que paramos, a nuestra memoria le cuesta mucho volver a concentrarse.
- Las mejores horas para memorizar son las primeras horas del día (porque no hay interferencia con material anterior) y las últimas (no hay interferencia con material posterior).
- Si tenemos alg3n tema más difícil, lo mejor es estudiarlo al principio y al final (de los días de los que disponemos, lunes viernes)
 - ♦ Principio de primacia: voy a recordar mejor lo primero
 - ♦ Principio de regencia: voy a recordar mejor lo último
- Es imprescindible realizar por lo menos 2 repasos:
 - ♦ El primero antes de las 24h
 - ♦ El segundo a los 5 3 6 días

- El subrayado afecta directamente a la memorización (mejor subrayar en 2 colores que en 20) Seguramente lo subrayamos así- lo vamos a recordar. Nos puede ayudar color con lo que lo hemos subrayado. Lo mejor es el rojo (lo más importante, que será lo que primero recordemos) y el azul.
- También hay que tener en cuenta las costumbres que tiene cada uno. No hay que cambiar de hábitos si nos van bien.

Experimento de Bartlett

2 experimentos más famosos:

- ♦ material oral memoria auditiva
- ♦ material gráfico memoria gráfica

Fue uno de los primeros autores que afirmó que las personas interpretamos los estímulos por medio de un conjunto de esquemas mentales (cada uno tenemos nuestros esquemas mentales)

El tema de transmisión de rumores está basado en esa transmisión. Lo que no recuerdo lo añadido yo, hacemos como nuestra la información: hay deformación de la información. Por eso se forman los rumores.

Memoria auditiva: recordamos palabras cortas, que nos llamen la atención, el título lo incluimos dentro de la historia

Memoria visual: pasamos de cóncavo a convexo, de grande a pequeño, el dibujo acaba a la izquierda del folio

8. Los axiomas de la comunicación

Objetivo: Comprender y aplicar los 5 axiomas de la comunicación.

Watzlawick enunció los axiomas de la comunicación.

- **Es imposible la no comunicación** siempre estamos comunicando
- **Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y un aspecto de relación**

aspecto de contenido/ referencial: transmite información

aspecto de relación/ conativo: cómo se dice (ej: cuando nos cuentan algo si esa persona está enfadada, nerviosa...)

Tiene que ser en la misma comunicación siempre. Además, siempre que se cuenta algo se cuenta de alguna manera.

- **La naturaleza de una relación depende de la puntuación de una secuencia de hechos** manera que tenemos de puntuar procesos comunicativos en una relación. Según Watzlawick, las relaciones que tenemos con los demás tienen que ver con la manera de puntuar procesos comunicativos (ej: *mujer critica a marido por ser pasivo. Marido se muestra pasivo porque la mujer lo critica*) El componente del otro el 1º y yo respondo, depende del punto de vista del que lo analicemos. Procesos comunicativos se convierten en círculo vicioso.
- **Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente**

digital: comunicación verbal

analógica: comunicación no verbal

- **Todos los intercambios comunicativos son simétricos o complementarios**

simétricos: relación basada en la igualdad (ej: 2 personas comunicando en plano de superioridad)

complementarios: relación basada en diferencia (ej: 2 personas comunicando, 1 en superioridad y otra en inferioridad)

12

Lo más complicado es llegar hasta aquí-. Siempre hay que atravesarlos para estar manipulados.

artes

Intervienen en el lenguaje

(hay más, pero estas son las más conocidas)



1

2

Porque son los momentos en que la curva del olvido está más pronunciada

Todo esto empezando desde muy pequeño (1-2 años) creando conexiones semánticas.

Esta área tiene una función única y exclusiva reconocimiento de caras

