**GUÍA DE ESTUDIOS N°7**

**Instrucciones:** “Lea comprensivamente la guía de estudios y desarrolle la actividad propuesta en archivo Word o bien en su cuaderno, **el nombre del documento Word debe indicar la siguiente información: nombre, apellidos, curso, nombre del módulo, guía 7.** El documento Word elaborado por usted o bien la fotografía de la actividad realizada en su cuaderno, puede ser enviado para su revisión al correo: [natalia.gorosito@colegioprovidencialaserena.cl](mailto:natalia.gorosito@colegioprovidencialaserena.cl), en caso de dudas y consultas también utilice al mismo correo.

**Objetivos**

* Comprende concepto de cognición humana.
* Conoce teoría de campo de Lewin.
* Conoce la teoría de disonancia cognitiva.

**Cognición Humana**

La cognición es la manera en que una persona se percibe e interpreta a sí misma y a su medio externo. La cognición es el filtro personal a través del cual la persona ve, siente y percibe el mundo a su alrededor. Asimismo, es lo que establece la creencia y la opinión personal respecto a uno mismo o al mundo exterior. Para comprender la conducta de las personas en el ámbito de esta exposición, existen dos teorías importantes: la teoría de campo de Lewin y la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger. Ambas explican cómo funciona la cognición humana.

**Teoría de campo de Lewin**

La teoría de campo de Lewin asegura que la conducta humana depende de dos factores fundamentales:

1. La conducta se deriva de la totalidad de factores y eventos coexistentes en determinada situación. Las personas se comportan de acuerdo con una situación total (Gestalt), que comprende hechos y eventos que constituyen su ambiente.

2. Esos hechos y eventos tienen la característica de un campo dinámico de fuerzas, en el que cada uno tiene una interrelación dinámica con los demás, que influye o recibe influencia de los otros. Este campo dinámico produce el llamado **campo psicológico personal**, que es un patrón organizado de las percepciones de cada individuo y que determina su manera de ver o de percibir las cosas en su ambiente.

El campo psicológico es el espacio vital en el que se encuentra la persona y su ambiente psicológico. El ambiente psicológico o conductual es lo que la persona percibe e interpreta en relación con su ambiente externo.

Es el ambiente el que se relaciona con sus necesidades actuales. En el ambiente psicológico, los objetos, las personas y las situaciones pueden adquirir valores que determinan un campo dinámico de fuerzas psicológicas. El valor es positivo cuando los objetos, las personas y las situaciones pueden o prometen satisfacer las necesidades presentes del individuo y es negativo cuando pueden o prometen ocasionar algún perjuicio o daño. La tendencia de los objetos, personas o situaciones con valor positivo es atraer al individuo, mientras que los de valor negativo es causarle aversión o huida.

El modelo conductual humano según la teoría de campo puede representarse matemáticamente por la ecuación **C = f (P, M)** donde la conducta (C) es resultado o función (f) de la interacción entre la persona (P) y su ambiente (M). En esta ecuación, la persona (P) está determinada por las características genéticas y por las adquiridas por el aprendizaje a través de su contacto con el medio. La teoría de campo explica por qué un mismo objeto, situación o persona pueden ser percibidas e interpretadas de manera diferente por cada individuo.

**Teoría de la disonancia cognitiva**

La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger se basa en la premisa de **que cada persona se esfuerza por obtener un estado de consonancia o coherencia consigo misma**. Si la persona tiene conocimientos sobre sí misma y sobre su ambiente incongruentes entre sí (es decir, un conocimiento implica lo opuesto al otro), entonces se presenta un estado de disonancia cognitiva. La disonancia cognitiva es una de las principales fuentes de incongruencia conductual. Las personas no la toleran y cuando se presenta (por ejemplo, cuando un individuo cree en una cosa y, sin embargo, actúa de manera contraria a esa creencia), se ven motivadas a reducir el conflicto. A ese conflicto o incongruencia se le da el nombre de disonancia. **Un elemento cognitivo es una especie de creencia, conocimiento u opinión que el individuo tiene de sí mismo o del medio externo.** Los elementos cognitivos pueden estar relacionados de tres maneras: consonante, disonante o irrelevante:

1. Relación disonante, cuando el individuo cree que fumar es nocivo, y sin embargo sigue fumando (dos cogniciones en relación disonante).

2. Relación consonante, cuando cree que fumar es nocivo y por lo tanto deja de fumar (dos cogniciones en relación consonante).

3. Relación irrelevante, cuando considera que fumar es nocivo y le gusta pasear (elementos en una relación irrelevante).

Cuando se presenta una relación disonante, la persona se siente mal y para escapar del conflicto íntimo trata de adoptar una de las tres acciones siguientes:

1. Puede reducirla, con la modificación de sus cogniciones personales para sintonizarlas o adecuarlas a la realidad externa. La persona modifica su conducta para reducir la disonancia en relación con la realidad externa.

2. Puede reducirla, al tratar de modificar la realidad externa para adaptarla a sus cogniciones personales. La persona conserva sus convicciones y trata de modificar el mundo a su alrededor para adecuarlo a ellas.

3. Si no puede modificar sus convicciones personales ni la realidad externa, entonces la persona tiene que convivir con el conflicto íntimo de la relación disonante o incongruente.

La cognición proporciona un cuadro de referencia para que las personas se sitúen en el mundo que las rodea y lo entiendan adecuadamente. La disonancia cognitiva proviene de situaciones que plantean algún proceso de decisión para el individuo y del conflicto resultante de cogniciones que no coinciden o no concuerdan entre sí. En realidad la vida de todas las personas es una constante búsqueda de reducción de la disonancia.

**Reflexión**

**De estas dos perspectivas (la teoría de campo y la de la disonancia cognitiva) se concluye que la conducta de las personas se apoya más en sus percepciones personales y subjetivas que en hechos objetivos y concretos.**

**Cuestionario (25 ptos)**

1. De acuerdo a los contendidos de la guía, explique los siguientes términos, en mínimo dos líneas de escritura. (3 ptos c/u) (9 ptos total)
2. Campo psicológico personal
3. Elemento cognitivo
4. Cognición
5. Según la teoría de campo de Lewin, de qué factores dependen la conducta humana, explique en 4 líneas mínimo. (4 ptos)
6. Según la teoría de la disonancia cognitiva, cuando un individuo presenta disonancia cognitiva y qué efecto tiene en éste; 4 líneas de escritura. (4 ptos)
7. Lea el siguiente texto y relacione la situación descrita con la teoría de campo de Lewin. (4 ptos)

* Andrés siempre se ha caracterizado por tener dotes de liderazgo innato y un desempeño optimo en la empresa; por ello se le ha promovido al cargo de jefe en el área de producción de la Sección A. Tras unos meses en el cargo ha obtenido resultados positivos, por lo que el director de la compañía le propone liderar dos secciones en el área de producción, Sección A y Sección B. Andrés asume el desafío, sin embargo ha tenido problemas personales en su hogar, lo que hace que este irritable, además con sobre carga laboral. El clima laboral en las secciones que lidera Andrés se ha visto afectado, los resultados son insuficientes, Andrés conversa con su jefe y señala que la culpa de los resultados son las personas de la Sección B, quienes no colaboran.

1. Lea el siguiente texto y relaciones la situación descrita con la teoría de la Disonancia cognitiva. (4 ptos)

* Susana lleva un tiempo en la compañía de Seguros Valdez, en el área de recepción, se ha logrado destacar desde el principio por su amabilidad y buena atención al cliente. Ella pertenece a una familia con valores religiosos los cuales lo tiene muy arraigados. Susana es promovida a un cargo ejecutiva, debe realizar venta de seguros, su jefa le aconseja captar clientes de la tercera edad “ya que nunca leen los contratos”, Susana se da cuenta que para tener buenas ventas debe realizar malas prácticas ocultando información a los clientes, se siente desmotivada pero no tiene las condiciones económicas para renunciar.

Puede ver este vídeo para comprender la teoría de Campo de Lewin:

<https://www.youtube.com/watch?v=0Ib1Ww1dz_k>