



# Actitudes humanas, Actitudes sociales

JOSÉ MARÍA HUERTA PAREDES

Subvencionado por:



*Madrid, 2008*





© Universidad de Mayores de Experiencia Recíproca

Sede Social: c/ Abada, 2 5º 4-A

28013 Madrid

Depósito Legal: M-2498-2008

Maquetación: A.D.I. C/ Martín de los Heros, 66. 28008 Madrid. Telf.: 91542 82 82





# ACTITUDES HUMANAS; ACTITUDES SOCIALES

(CONFERENCIA PRONUNCIADA POR EL AUTOR  
EN LA UNIVERSIDAD DE MAYORES EXPERIENCIA RECÍPROCA,  
EL 22 DE OCTUBRE DE 2007)

## Introducción

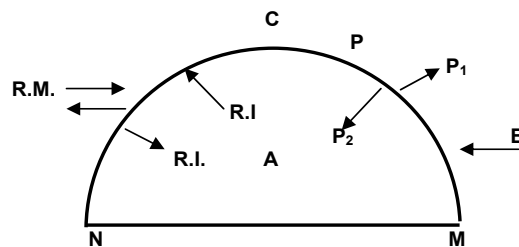
En primer lugar, conviene aclarar los conceptos que lleva el título de esta intervención: *Actitudes Humanas, Actitudes Sociales*. Ambos conceptos son extraordinariamente ricos en su contenido y buscan la comprensión de la conducta humana, porque el comportamiento viene precedido de la carga histórica que la persona tiene.

Digamos que Psicología e Historia forman el eje principal, uno de ellos, en la respuesta que se emite. Para la persona, la historia de la acción y la historia de los grupos en los que está inmerso van a suponer la acumulación de experiencias que formarán su tendencia a decidir.

Los estudios anglosajones de relación entre Historia y Psicología determinaron y marcaron el énfasis sobre este aspecto y que viene en denominarse con el nombre de: *Psicohistoria. (Life-History - Group-History: Psicohistoria)*.

El segundo eje lo formará el medio-ambiente, desde la *intimidad personal* hasta el *medio cósmico* en la base del tiempo-espacio.

Porque *la vida es el arte del encuentro*. (Vinicius).





A = Intimidad Personal

B = Superficie expresiva y ejecutiva de la vida personal, en la que se hace visible el contacto reactivo y creador de la persona con su medio: cuerpo y sus operaciones visibles, objetivamente perdurables o no (acciones, expresiones, obras).

C = Medio humano: campo cósmico, ámbito biológico, mundo histórico-social.

P = Puntos representativos de los restos que nos dan testimonio de la vida personal.

N = Nacimiento.

M = Muerte.

P1 y P2 = Orla o marco de obras posibles y no realizadas.

RI = Relaciones intencionales de cada episodio biográfico conocido o de cada creación posible. La doble flecha indica la intención creadora de cada obra y la reacción de esta obra sobre la intimidad personal del autor cuando la contempla.

R.M = Relaciones de la persona con el medio. La doble flecha indica la acción del medio en la persona y la acción de la persona sobre el medio.

(Laín Entralgo, sobre M. Pelayo)

Por otra parte, esa estructura que nos ofrece la curva de la vida, desde el nacimiento hasta la muerte, siguiendo a San Isidoro de Sevilla, se establece en seis etapas:

1. Infancia (hasta los 7 años)
2. Niñez (hasta los 14 años)
3. Adolescencia (hasta los 28 años)
4. Juventud (que dice que termina a los 50 años)
5. Madurez (que concluye a los 70)
6. Vejez (también senectud, por sexta edad).

Proust, señaló: *Nuestra personalidad social es la creación del pensamiento de los demás.*

## Teoría y método en Psicología Social

Toda ciencia debe aportar las bases teóricas en las que se apoya y los métodos que utiliza para su desarrollo. En Psicología Social se producen, habitualmente, tres tipos de teorías: teorías paradigmáticas, teorías fenomenológicas, teorías operativas.



## Teorías paradigmáticas

Es decir, ejemplos que sirven de norma y modelo. La Teoría de Campo de K. Lewin tomada de la Física, es una muestra de ella. El mundo psicológico puede considerarse como un medio en cuyo seno los individuos constituyen singularidades, concentraciones de fuerzas que actúan por proximidad. Porque nada está aislado o separado de manera duradera. El campo se compone de regiones interdependientes y sus principales componentes son el *espacio vivido*, *la persona* y *el medio físico y social*. Lewin logra trasladar la Psicología de la Forma, la *Gestalt*, a los fenómenos sociales y proporciona un lenguaje para describirlos.

## Teorías fenomenológicas

Su objetivo es comprender por qué individuos autónomos, provistos de un juicio propio y personal, convergen hacia un juicio común al hallarse en grupo y se conforman con él más tarde. Así no tenemos criterios para evaluar la verdad o el error en materia de opiniones políticas o religiosas, valores y normas culturales y símbolos en general. Ante tales objetos, los individuos son presa de la incertidumbre y no saben qué juicio preciso hacer sobre ellos. Sin embargo, necesitan uno. A fin de reducir esta incertidumbre, unos se apoyan sobre el juicio de otros y forman una norma común que decide, de manera arbitraria, lo que es verdadero o falso. Se supone que ésta representa la realidad. A resultas de ello, la norma establecida en común adquiere fuerza de ley para cada individuo. Los individuos se conforman a ella y ya no ven las cosas a través de sus propios ojos, sino a través de los ojos del grupo. Aquí, podríamos expresar la teoría de Sherif de la *Influencia* en la que se estudia de qué forma influye la pertenencia a un determinado grupo para mantener unas determinadas actitudes.

## Teorías operativas

Lo que implica cambios de actitud y comportamiento. Sabemos que cuanto más difícil es el acceso a un grupo, mayor es el apego que se siente por él. Esto explica por qué las gentes no aprecian lo que han obtenido gratuitamente. Cambiar de cognición, para buscar consonancia entre dos cogniciones contradictorias. (Ser, por ejemplo, ecologista y trabajar en una central nuclear). Un ejemplo sería aquí, la Teoría de la Disonancia Cognitiva, de L. Festinger, de la que luego hablaremos.





## Métodos en Psicología Social

Los métodos sirven para verificar las teorías y observar las realidades. Aquí existen y se aplican dos: método de observación sistemática y método experimental.

### Método de observación sistemática

Se realiza mediante la grabación, audio-vídeo, la entrevista, también las encuestas y sondeos, o bien la pregunta o preguntas específicas.

### Método experimental

Donde se comprueba el análisis de la variable dependiente e independiente. Y se obtienen resultados provenientes del control de las variables que controlamos y manipulamos.

## Actitudes humanas y motivación

Las actitudes son y están prediciendo las conductas y, si se desea cambiar una conducta, es necesario cambiar la actitud. De ahí la importancia de cuantos elementos se dan en la antesala del comportamiento.

La motivación, es lo que *mueve* (del verbo latino *moveo*) a actuar a la persona. Lo que pone su conducta en marcha. Aunque el término es muy utilizado en la comprensión de la conducta, es frecuente olvidar este fundamental aspecto a la hora de tratar de analizar un comportamiento.

Tengo que decir que, lo que hoy llamamos motivación, ayer, Kant, lo llamó *voluntad*. Realmente, estamos hablando de la misma cosa, pero vista a través del tiempo. Es decir, el concepto moderno de *voluntad* es, hoy, motivación.

Digamos, además, que las actitudes no pueden ser medidas directamente. La manera de conocer las actitudes es a través de nuestras opiniones y creencias y, por supuesto, nuestro comportamiento. Las actitudes son formas de motivación que predisponen a la acción de un individuo hacia determinados objetivos o metas. La actitud designa la orientación de las disposiciones más profundas del ser humano ante un objetivo determinado. Existen actitudes personales relacionadas únicamente con el individuo y actitudes sociales que inciden sobre un grupo de personas.

A lo largo de la vida, las personas adquieren experiencias y forman una red u organización de creencias características, entendiendo por creencias la predisposición a la acción.



La actitud engloba un conjunto de creencias, todas ellas relacionadas entre sí y organizadas en torno a un objeto o situación. Las formas que cada persona tiene de reaccionar ante cualquier situación son muy numerosas, pero son las formas comunes y uniformes las que revelan una actitud determinada.

Hacia 1930 Gordon W. Allport se interesó por la investigación de las actitudes sociales, pero, con la publicación de *El miedo a la libertad* (1941), de Erich Fromm, este término comenzó a cobrar suma importancia tanto en la Teoría de la Personalidad como en la Psicología Social. De ahí el interés por investigar las actitudes con método y basándonos en un cuerpo teórico que lo garantice.

Y, siendo cierto que no hay mejor teoría que una buena práctica, ni mejor práctica que una buena teoría, se necesita: descubrir, probar y comunicar practicando el racionalizar, con objetividad, sistematizando, verificando.

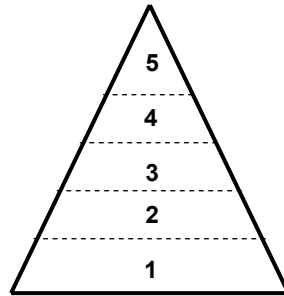
Recuerdo, ahora, una obra del francés Félix Le Dantec, *El Egoísmo*. Aquí cita una frase que nos va a ser útil para evidenciar lo negativo que puede ser un comportamiento ego-céntrico. Dice así la frase: *El egoísmo es el fundamento de la sociedad y la hipocresía su clave de bóveda*.

Pues bien, si busco el ideal en el egoísmo para mi comodidad y bienestar, desestimaré las exigencias de la justicia y el respeto de la convivencia que exigen renunciaciones y esfuerzos. La personalidad se volverá insolidaria, olvidando los aspectos de relación y comunicación con los seres humanos. Hecha esa elección el crecimiento personal se detendrá e iniciará una involución hacia etapas más primitivas del desarrollo psicológico y moral. Por el contrario, si se elige como valor la generosidad, el esfuerzo y la profesionalidad, con la dedicación y el esfuerzo a causas altruistas y solidarias, se favorecerá la apertura del propio yo a los demás primando la dimensión social del ser humano y además estimulando el crecimiento personal.

Y ahora, elijamos un análisis motivacional. Entre las teorías que estudian la motivación social destaca la expuesta por Abraham Harold Maslow (1908-1970). Maslow nació en Brooklin, Nueva York, el 1 de abril de 1908. Fue el primero de siete hermanos y sus padres eran emigrantes judíos no-ortodoxos de Rusia. Sus padres, con la esperanza de lograr lo mejor para sus hijos en el nuevo mundo, le exigieron bastante para alcanzar el éxito académico. Abraham fue un niño solitario, refugiándose en los libros. Primero estudio leyes y, poco después, psicología. Este psicólogo e investigador se doctoró en 1934 por la Universidad de Wisconsin. En ese mismo año propone la teoría psicológica llamada hoy en día *Jerarquía de necesidades*, de Maslow. Tengo que añadir que es Maslow el representante más llamativo de la Psicología Humanista. Se le considera el iniciador de la tercera fuerza de la Psicología, junto con Watson y Freud.

Pues bien, esa *Jerarquía de las necesidades*, se viene en citar como Pirámide de Maslow que, en resumen, estaría establecida en cinco niveles.



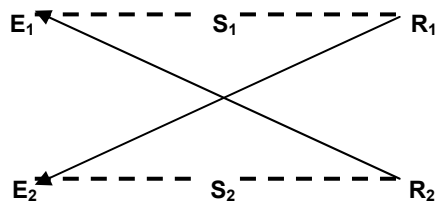


Pirámide de Maslow

1. Necesidades fisiológicas (aire, agua, alimentación).
2. Necesidades de seguridad (protección, seguridad).
3. Necesidades de aceptación social (afecto, amor, pertenencia, amistad)
4. Necesidades de autoestima (autovalía, éxito, prestigio).
5. Necesidad de autorrealización (de lo que uno es capaz de hacer, autocumplimiento)

## Interacción y comunicación

De una manera esquemática podríamos definir la interacción de la siguiente forma:



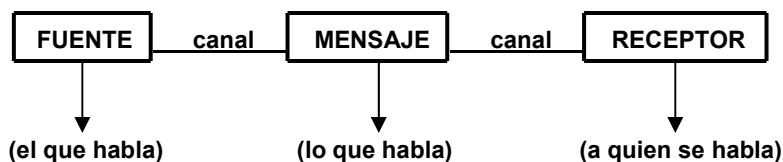
Es decir, un estímulo que recibe un sujeto va a provocar en él una respuesta que, a su vez, dicha respuesta va a servir de estímulo al primer sujeto; esta dinámica marcará la interacción.







Y si este es el esquema de la interacción, vamos a realizar ahora el de la comunicación que, a su vez, quedaría así reflejada:



Como vemos, la fuente y el mensaje son de especial interés.

Respecto a la **fuentes** se ha de tener en cuenta: credibilidad, competencia de la fuente, confianza que inspira la fuente. Y, además, la atracción ejercida por la fuente.

Respecto al **mensaje**: es el elemento central del esquema de la comunicación, es el medio *fabricado* para persuadir y la forma y su estructura. Con argumentos unilaterales y bilaterales (sólo a favor o a favor y en contra).

Si el mensaje es aceptado, entramos en *conformidad* con la fuente y hay factores que influyen sobre la conformidad: características individuales, características del grupo y relaciones del individuo y el grupo.

Digamos que la obediencia y conformidad son formas de influencia social y no olvidemos que, desde que se nace, se necesita de alguien que nos atienda, que nos alimente, cambie, bañe, de las personas que nos rodean aprendemos. Aprendemos a comer, a hablar, a manifestar las *necesidades*.

## Naturaleza de las actitudes

Ya hemos dicho que las actitudes son las predisposiciones a responder de una determinada manera con reacciones favorables o desfavorables hacia algo. Las integran las opiniones o creencias, los sentimientos y las conductas. Factores que, a su vez, se interrelacionan entre sí. Las opiniones son ideas que uno posee sobre un tema y no tienen por qué sustentarse en una información objetiva. Por su parte, los sentimientos son reacciones emocionales que se presentan ante un objeto, sujeto o grupo social. Finalmente, las conductas son tendencias a comportarse según opiniones o sentimientos propios. Las actitudes orientan los actos si las influencias externas sobre lo que se dice o hace tienen una mínima incidencia. También la orientan si la actitud tiene una relación específica con la conducta, a pesar de lo cual la evidencia confirma que, a veces, el proceso acostumbra a





ser inverso y los actos no se corresponden. Se experimenta, entonces, una tensión que se denomina disonancia cognitiva.

Es posible que en una actitud haya más cantidad de un componente que de otro. Algunas actitudes están cargadas de componentes afectivos y no requieren más acción que la expresión de los sentimientos.

Algunos psicólogos afirman que las actitudes sociales se caracterizan por la compatibilidad en respuesta a los objetos sociales. Esta compatibilidad facilita la formación de valores que utilizamos al determinar qué clase de acción debemos emprender cuando nos enfrentamos a cualquier situación posible.

Existen tres tipos de componentes en las actitudes y son: componente cognitivo, componente afectivo y componente de conducta.

### **Componente cognitivo**

Es el conjunto de datos e información que el sujeto sabe acerca del objeto del cual toma su actitud. Un conocimiento detallado del objeto favorece la orientación al objeto.

### **Componente afectivo**

Son las sensaciones y sentimientos que dicho objeto produce en el sujeto. El sujeto puede experimentar distintas experiencias con el objeto, éstas pueden ser positivas o negativas.

### **Componente de conducta**

Son las intenciones, disposiciones o tendencias hacia un objeto. Es cuando surge una verdadera asociación entre el objeto y sujeto.

Las actitudes tienen mucho interés para los psicólogos porque desempeñan un papel muy importante en la dirección y canalización de la conducta social. Las actitudes no son innatas, sino que se forman a lo largo de la vida. Éstas no son directamente observables, así que han de inferirse a partir de la conducta verbal o no verbal del sujeto.

## **Formación de las actitudes**

Se pueden distinguir dos tipos de teorías sobre la formación de actitudes: la Teoría del Aprendizaje y la Teoría de la Consistencia Cognitiva.





## Teoría del Aprendizaje

Se basa en que, al aprender, recibimos nuevos conocimientos de los cuales intentamos desarrollar unas ideas, unos sentimientos y unas conductas sociales de estos aprendizajes. El aprendizaje de estas actitudes puede ser reforzado mediante experiencias agradables.

## Teoría de la Consistencia Cognitiva

Consiste en el aprendizaje de nuevas actitudes relacionando la nueva información con alguna otra información que ya se conocía. Así tratamos de desarrollar ideas o actitudes compatibles entre sí.

He de añadir, ahora, la indicación de que la teoría de la Disonancia Cognitiva se creó en 1962 por Leo Festinger; y consiste en hacernos creer a nosotros mismos y a nuestro conocimiento que algo no nos perjudica pero sabiendo en realidad lo que nos puede pasar si se siguiese manteniendo esta actitud tras haber realizado una prueba y fracasar en el intento. Esto nos puede provocar un *conflicto*, porque tomamos dos actitudes incompatibles entre sí que nosotros mismos intentamos evitar de manera refleja. Y ello nos impulsa a construir nuevas actitudes o a cambiar las actitudes ya existentes.

Veamos ejemplos de cada teoría:

- Con relación al aprendizaje, al aprender nuevos conocimientos sobre la Cultura, se intenta recoger toda la información posible para poder realizar un cambio en nuestra conducta, partiendo de la nueva información adquirida.
- Con relación a la consistencia cognitiva, al estudiar algo nuevo, intentamos memorizarlo mediante la relación de lo que vamos a aprender con lo que ya sabemos; esto nos llevará a que a la hora de acordarte de lo nuevo memorizado te será más fácil recordarlo.

Y diremos, por último, respecto a la Disonancia Cognitiva, como ejemplo, lo siguiente:

normalmente las personas que consumen drogas tienen constancia de lo que se hacen a ellos mismos, pero sin embargo las siguen consumiendo debido a que se hacen creer que el placer que les produce tomarlas compensa lo que en un futuro les ocurrirá.

## Estereotipos y prejuicios

El estereotipo es un concepto simple y muy común aceptado por un grupo o sociedad y, por ende, por la persona. Son moldes mentales que captan la experiencia. El estereotipo cumple una función que se adapta perfectamente, es ordenado y simplifica la informa-





ción que necesita el sujeto para poder reaccionar con una mayor rapidez. Un ejemplo de ellos los podríamos encontrar en el refranero español.

Los prejuicios son unos sentimientos negativos o positivos, normalmente se forman por creencias o pensamientos estereotipados. Estos sentimientos se dan a conocer de forma simpática o antipática ante unos individuos, razas, grupos, nacionalidades o ideas, pautas o instituciones.

Muchas veces los prejuicios nos hacen ser favorables u hostiles con un conjunto de personas o una sola; a veces somos discriminatorios o muy acogedores, y muchas veces según cómo es la persona, según su condición social, económica, religiosa. A este comportamiento se le denomina *discriminación* positiva o negativa.

## El cambio de las actitudes

Las actitudes influyen en la conducta social. Por eso quienes intentan cambiar las conductas de las personas se centran en cambiar las actitudes. Se suele decir que hay dos formas de cambiar las actitudes: incidir sobre el componente cognitivo y el componente afectivo.

### Naturaleza cognitiva

Se utiliza en las personas motivadas y que saben bien lo que desean. Esta es una forma muy útil y se llega a producir este cambio de actitudes durante mucho tiempo.

### Naturaleza afectiva

Esta forma de cambio no es tan clara como la cognitiva, sino que intenta producir un cambio mediante la incidencia en el componente sentimental. Y si se llega a producir este cambio, parece ser más temporal.

## La importancia de las actitudes

Son imprescindibles para mantener una conducta. La manipulación puede llegar si se considera poco seguro uno mismo. Si se considera una persona débil, incapaz de expresarse bien, tímida, introvertida, tendrá malas experiencias en el terreno social, porque le sucederá una conducta social marcadamente defectuosa. Si se encasilla en una categoría social de clase baja, lo probable es que adopte el estilo propio de esta clase de por vida, porque se fijará así esa programación. Si se mantiene el criterio de que es difícil triunfar en la vida, raramente se encontrará el triunfo en una de estas áreas y esa postura va a oscu-





recer toda oportunidad que se presente para cambiar en cualquier esfera. Se conformará con ver a los demás mejorar de vida y dirá simplemente que tienen buena suerte, lo cual es una salida fácil y práctica, y echan mano de ella aquellos que son perdedores. Su perspectiva en cuanto al modo en que se va a desenvolverse en el seno de su estructura social la determinará en gran medida la manera en que se desarrolle su existencia.

Debe comenzar por imaginar su propia persona como un creador que se manifiesta con **claridad, eficacia y eficiencia** (tratando de hacer las cosas bien y en el tiempo adecuado) Nunca se debe tener desánimo por los fracasos iniciales. Hay que considerarlos como simples experiencias de las cuales se van a obtener enseñanzas y continuar la vida. Lo peor que puede suceder a alguien que se fije nuevas expectativas sociales es quedarse donde está.

Cada uno de nosotros debe progresar en todas las áreas y nuestra actitud social es otra en la que no debemos permitir que se nos tiranice y se nos manipule. He de decir que tenemos un potencial enorme de liberación personal en cuanto a las decisiones que tienen que ver con las actitudes. Podemos liberarnos también en cuanto a nuestra capacidad personal. Podemos ejercer un gran control sobre nuestros estados emocionales, si estamos dispuestos a pagar el precio de conocernos a nosotros mismos. Y podemos tener una gran influencia en cuanto a nuestras actitudes sociales de acuerdo al concepto y la idea, a lo que pensamos que podemos alcanzar o no, en el proceso de nuestra vida. Porque muchas veces somos nosotros mismos los peores tiranos, los peores autócratas y no debemos dejarnos controlar en cada una de estas áreas.

## El lenguaje universal de las actitudes

Vamos a utilizar aquí una prueba experimental para evidenciar el carácter universal de las actitudes que fue efectuada por R. Rosenthal en la Universidad de Harvard.

Lo realizó con tres grupos de estudiantes a quienes asignó tres grupos de ratas. Al primer grupo de estudiantes les dijo: *Trabajarán con ratas genios, fueron criadas teniendo en cuenta su brillante inteligencia, llegarán al final del laberinto rápidamente, comen bastante queso y deberán proveerse de una buena cantidad.* Al segundo grupo se le dijo: *Van a trabajar con ratas promedio, llegarán al final del laberinto en un tiempo normal y casi todas ellas alcanzarán la meta, comen una proporción considerable de queso. No esperen mucho de ellas, apenas un comportamiento normal.* Al tercer grupo de estudiantes se les indicó: *Les ha tocado ratas torpes, si llegan al final del laberinto será por suerte. Casi con seguridad no pasarán la prueba. Son obtusas y de rendimiento muy bajo. Quizás no necesiten comprarle queso, sólo pongan un letrero al final del laberinto que diga "queso".*

Durante seis semanas los tres grupos de universitarios llevaron adelante el experimento con rigurosas normas de aplicación. ¿Qué ocurrió? Las ratas genio respondieron como





genios. Las ratas promedio alcanzaron la meta sin velocidad excepcional. Las ratas idiotas demostraron su idiotez; su rendimiento fue pésimo; alguna alcanzó la meta, pero pareció hacerlo por puro azar.

Pero..., lo interesante del experimento fue que NO había ratas genio, ratas promedio ni ratas necias; todas eran de la misma camada, a todas se les había tratado y alimentado, antes del experimento, de idéntica forma.

La única diferencia era la *actitud de los estudiantes* que participaron en el experimento. Cabe explicar el fenómeno diciendo que las ratas también tienen actitudes y captaron la actitud de los estudiantes, porque **la actitud es un lenguaje universal**.

Rosenthal ha manifestado y probado que las expectativas del experimentador influyen de una manera determinante en el resultado del experimento. De ahí la importancia de nuestras actitudes a la hora de iniciar una conducta, pues como decía Galeano: *Somos lo que hacemos, pero somos, principalmente, lo que hacemos para cambiar lo que somos*. Y, recordando a Kierkegaard, *la vida, sólo se comprende mirando hacia atrás, pero sólo se puede vivir mirando hacia delante*. Porque el diez por ciento de la vida está relacionada con lo que nos pasa, pero el noventa por ciento de la vida está relacionada con la forma que reaccionamos.

Hasta en los pequeños detalles se puede detectar nuestra forma de reaccionar y debemos ser nosotros mismos quienes observemos las ventajas e inconvenientes de nuestro comportamiento. Decía Ch. Chaplin que *nuestro cerebro es el mejor juguete que se ha creado, en él se encuentran todos los secretos incluso el de la felicidad*. Porque la felicidad está en nosotros mismos, por tanto, no se debe buscar la felicidad fuera de uno; la felicidad tiene que ver con la manera en que recorremos nuestro camino. Digamos que es la serenidad de quien sabe que está en el camino correcto. Y eso, sólo lo puede decir y decidir uno. La felicidad consiste en estar atento al camino, independientemente de la tristeza, dolor o pena que a veces la vida nos pueda deparar.

## Mantengamos en forma nuestras actitudes y nuestra mente

Al igual que el ejercicio físico es muy necesario para nuestro cuerpo, para que los músculos respondan en su función de mantenimiento corporal, de la misma forma la mente requiere *hacer pilates* con las neuronas; hay que estirarlas, sorprenderlas, sacarlas de la rutina y presentarlas novedades inesperadas y divertidas a través de las emociones y de los cinco sentidos.

A determinada edad, comenzamos a padecer olvidos que no llegan a afectar nuestra vida cotidiana pero que nos producen desasosiego e incluso ansiedad; comienza a preocuparnos aquello tan clásico de recordar, con todo lujo de detalles, todo lo relativo a nuestra infancia pero no lo que se hizo ayer o esta misma mañana.





Si este comentario resulta familiar, anticipo que no ha de preocuparse, hay solución para ello. Existen muchos mitos en los que las personas, equivocadamente, relacionan la edad con la falta de memoria. La Neurología ha comprobado que no necesariamente ha de ser así, ya que las células se regeneran en el cerebro de los adultos. En contra de lo que se pensaba, la pérdida de memoria no se debe a la edad o a la muerte de neuronas, sino a la reducción en número y complejidad de las **dendritas**, ramificaciones de las neuronas que, a través de la **sinapsis**, reciben y procesan la información de otras células nerviosas.

Esto es debido a una razón sencilla: *falta de uso*. Es decir, al igual que se atrofia un músculo sin uso, las dendritas también se atrofian si no se conectan con frecuencia, y la habilidad del cerebro para procesar nueva información se reduce.

El ejercicio mental ayuda mucho a alertar la mente y, aunque hay vitaminas y medicación que aumenta la transmisión sináptica y fortalece la memoria, sin embargo, nada como hacer que nuestro cerebro fabrique su propio alimento las **neurotrofinas**.

Las neurotrofinas son moléculas que producen y secretan las células nerviosas, y que actúan como alimento para mantenerse saludables, tanto a ellas como a la sinapsis. Cuanto más activas estén las células del cerebro, mayor cantidad de neurotrofinas producen; esto genera más conexiones entre las distintas áreas del cerebro. Necesitamos *hacer pilates* con las neuronas, estirarlas, sorprenderlas, sacarlas de su rutina y presentarlas novedades inesperadas y divertidas a través de las emociones y del oído, olfato, vista, tacto y gusto. Además, retarlas con juegos como el ajedrez, rompecabezas, crucigramas, etc. El cerebro se volverá más flexible, más ágil y su capacidad de memoria aumenta.

Pero, si se piensa que como uno lee, hace ejercicio y mil cosas más, ya es suficiente, no es así. El ser humano tiende a la rutina y es eso lo que hay que evitar. En el día, o en la semana promedio existe mucha rutina. La ruta del día, la hora en que se come, la hora en que se regresa a casa. El tiempo que pasamos en el coche o viendo la televisión, las actividades rutinarias son inconscientes, hacen que el cerebro funcione en piloto automático, requieren un mínimo de energía y las experiencias pasan por las mismas carreteras neuronales ya formadas tiempo atrás. No hay producción de neurotrofinas.

Veamos algunos sencillos ejercicios que expanden substancialmente las dendritas. La Universidad de Durham, Duke University, Medical Center, de Carolina del Norte, así lo manifiesta e indica unos ejercicios prácticos que, siendo sumamente sencillos, expanden, como he dicho, notablemente las dendritas.

1. **Bañarse con los ojos cerrados.** Sólo con el tacto localizar las llaves de agua, ajustar la temperatura del agua, buscar el jabón o el champú. Verá cómo sus manos notaran texturas que nunca antes había percibido.





2. **Usar la mano no dominante.** Como escribir, abrir la pasta de dientes, lavar los dientes, abrir el cajón con la mano que más trabajo cueste usar. Peinarse, bañarse, lavarse con la mano no dominante.
3. **Leer en voz alta.** Se activan distintos circuitos que los que se usan para leer en silencio.
4. **Cambiar las rutas.** Tomar diferentes rutas para ir a casa.
5. **Cambiar las rutinas.** Hacer cosas diferentes. Esforzarse en salir, conocer y charlar con personas de diferentes edades, trabajos e ideologías. Experimentar lo inesperado. Usar las escaleras en lugar del ascensor. Salir al campo, caminarlo, ¡huéllalo!
6. **Cambiar las cosas de lugar** Al saber dónde está todo, el cerebro ha construido un mapa. Por ejemplo, cambiar el lugar de la papelería; verá la cantidad de veces que tira el papel al viejo lugar.
7. **Aprender algo nuevo.** Cualquier cosa puede servir. Aprender fotografía, yoga, cocina, un nuevo idioma. Armar rompecabezas. Tapar un ojo para que se pierda la percepción de la profundidad, por lo que el cerebro tendrá que confiar en otras vías.
8. **Identificar monedas.** En una taza poner varias monedas diferentes. Con la mano, mientras que la vista y el oído están pendientes de otra cosa; con los dedos, tratar de identificar el valor de cada una.
9. **Cambiar el ratón del ordenador.** Al lado contrario de donde se usa.

Estos sencillos ejercicios amplían nuestra memoria y los estudios más recientes de Neurología, muestran que son muy eficaces para alcanzar un resultado espectacular.

## La importancia de la comunicación con los demás

Queda por decir, por último, que la auténtica fuente de estimulación está en las relaciones, la interacción con los demás. Porque los desequilibrios de la personalidad y del conocimiento de uno mismo se deben a las carencias sensoriales continuadas, a la pérdida de movimiento y a la escasez de relaciones y comunicación. El ser humano debe mantener claro el camino que ha elegido y el contacto con la sociedad en que se desenvuelve, evitando el aislamiento y la falta de movilidad; así, de esta forma y manera, debemos buscar la felicidad en nosotros mismos.







## Nota biográfica

José María Huerta Paredes es Doctor en Psicología por la Universidad Complutense. Ha trabajado con el Doctor Yela Granizo. Se especializó en Psicología Social y ha sido profesor de esta materia en la Facultad de Psicología de Madrid (Universidad Complutense) así como en el Centro de Estudios Universitarios (C.E.U.) y en las Facultades de Sociología y Ciencias de la Información.

También ha sido funcionario de la Administración General del Estado, desarrollando su labor como experto en temas de Educación y Cultura, y ha sido Asesor en el Gabinete de la Presidencia de Gobierno y en los Ministerios de Educación y Cultura.

Se jubiló en marzo de 2007, con 65 años.

Entre sus publicaciones se citan las siguientes:

- *Inteligencia y Creatividad.*
- *Del Egocentrismo al Altruismo.*
- *Análisis demográfico de la población española.*
- *Actitudes del universitario español.*
- *Estudio psicosocial del liderazgo.*
- *Perfil psicosocial de Indalecio Prieto Tuero.*

Ha presentado diversas conferencias, ponencias y comunicaciones en congresos de su especialidad y en centros educativos y culturales.

## Bibliografía

Asch, S. *Psicología Social*, Madrid Eudeba. 1972.

Browne, C.G. y Cohn, T.S. *El estudio del liderazgo*. Buenos Aires, Ed. Paidós, 1969. .

Davidoff, L. *Introducción a la Psicología*, Méjico, Mc.Graw-Hill, 1989.

Duke University Medical Center, *Ejercicios para reforzar la memoria*, Durham, Carolina del Norte (EE.UU.), Boletín del Centro, 2005.

Hodges, H.A. *W. Dilthey*, Madrid, Enciclopedia de Ciencias Sociales. Tomo III, 1970.





- Huerta, J.M. *Estudio psicosocial del liderazgo*. Madrid, Universidad Complutense. 1980.
- Klineberg, O. *Psicología Social*. Méjico, F.C.E. 1963.
- Laín, P. *Menéndez Pelayo*, Madrid, Instituto Estudios Políticos, 1944.
- Marín, E. *Manual de Investigación en Psicología Social*. Méjico, Ed. Trillas, 1975.
- Maslow, H.A. *El hombre autorrealizado*. Barcelona, Ed. Paidos. 1998.
- Mause, LL. *Psychohistory*. Londres, Garland Publishing, 1975.
- Moscovici, S. *Psicología Social*. París, University Press France, 1976..
- Rodrigues, A. *Psicología Social*. Méjico, Ed. Trillas, 1976.
- Yela, G.M. *Historia Universal de la Medicina*. Madrid, Separata del tomo 7, *Psicología*. Salvat, 1977.
- Young, K. *Psicología del grupo del líder y de los seguidores*. Buenos Aires, Ed. Paidos, 1969.





## CUADERNOS DE U.M.E.R.

- Nº 1: "Hablar y Callar". Pedro Laín Entralgo
- Nº 2: "Historia de la Biología Molecular en España". Margarita Salas
- Nº 3: "Envejecimiento". Alberto Portera Sánchez
- Nº 4: "Los Mayores: cómo son". Enrique Miret Magdalena
- Nº 5: "Reflexión cristiana sobre la ancianidad". José María Díez Alegría
- Nº 6: "Los médicos y las humanidades: Maraión ante la Historia". Mariano Turiel de Castro
- Nº 7: "Guernica". José Veguillas Larios
- Nº 8: "Vicisitudes dramáticas de "El Abuelo". M<sup>a</sup> de los Ángeles Rodríguez
- Nº 9: "Curso monográfico: cuatricentenario de Velázquez". Carmen Díaz Margarit.  
Carmen Pérez de las Heras. Alberto Portera
- Nº 10: "Contenido mental, salud y destino". Víctor López García
- Nº 11: "Aula para Mayores, Universidad de Granada". Miguel Guirao
- Nº 12: "Los programas universitarios para personas mayores en España". Norberto Fdez. Muñoz
- Nº 13: "Rumanía: un país de raíces latinas". Inés P. Arnaiz Amigo
- S/N : Memoria de la "UMER", Universidad de Mayores Experiencia Recíproca, 1994-1999
- Nº 14 bis: "Historia y memoria de los niños de la guerra (en el siglo XX)". Alicia Alted Vigil
- Nº 15: "Aspectos Históricos y Literarios de la Gran Vía". Ana Isabel Ballesteros Dorado
- Nº 16: "Las cooperativas y las personas mayores". Rafael Monge Simón
- Nº 17: "Los Mayores y la solidaridad". Padre Ángel García Ramírez
- Nº 18: "Mujeres españolas del siglo XX. María Zambrano". Carmen Pérez de las Heras
- Nº 19: "Mujeres españolas del siglo XX. María Moliner". Carmen Pérez de las Heras
- Nº 20: "Los fines de la educación". Aurora Ruiz González
- Nº 21: "1999: Año Internacional de los Mayores". Norberto Fernández Muñoz
- Nº 22: "Poesías". Felicitas de las Heras Redondo
- Nº 23: "Consentimiento informado". Manuel Taboada Taboada
- Nº 24: "Aproximación a Edgar Neville y su cine". M<sup>a</sup> de los Ángeles Rodríguez Sánchez
- Nº 25: "Xavier Mina: un liberal español en la independencia de México". Manuel Ortuño Martínez
- Nº 26: "La verbena de la Paloma. La modernidad de su libreto". Ana Isabel Ballesteros Dorado
- Nº 27: "Breve ronda de Madrid". María Aguado Garay
- Nº 28: "Una televisión "de" y "para" los mayores. ¿Otra utopía posible?". Agustín García Matilla
- Nº 29: "A mis 90 años: Por un optimismo razonable". Enrique Miret Magdalena
- Nº 30: "Memoria de la Universidad de Mayores Experiencia Recíproca "UMER" de 1999 a 2004"





## CUADERNOS DE U.M.E.R. (continuación)

- Nº 31: "Larra entrelíneas; los diarios ocultos". María Pilar García Pinacho
- Nº 32: "Recuerdo y desagravio a León Felipe". Mariano Turiel de Castro
- Nº 33: "El origen del hombre". María Almansa Bautista
- Nº 34: "Rosario Acuña: más allá de una estética feminista". Carmen Mejías Bonilla
- Nº 35: "Cervantes, el Quijote y Madrid". Fidel Revilla
- Nº 36: "Contando cuentos...". Enrique de Antonio
- Nº 37: "Cómo mejorar el rendimiento mental con una nutrición adecuada". Víctor López García
- Nº 38: "El Madrid de la Segunda República". Feliciano Páez Camino
- Nº 39: "Posibilidades de futuro de la Biotecnología". Alfredo Liébana Collado
- Nº 40: "Mujeres: del voto femenino a *Nada*". Carmen Mejías Bonilla
- Nº 41: "El Madrid de la posguerra". José Ángel García Ballesteros y Fidel Revilla González
- Nº 42: "Voces de gesta y su esteno en Madrid: Un antihéroe valleinclaniano en escena". Ana Isabel Ballesteros Dorado
- Nº 43: "Novela y Guerra Civil". María Jesús Garrido Calvillo
- Nº 44: "La Constitución republicana de 1931 y el sufragio femenino". Feliciano Páez-Camino
- Nº 45: "Educación y Ciudadanía". Aurora Ruiz González
- Nº 46: "Miguel Mihura y el teatro de su tiempo". Julián Moreiro
- Nº 47: "Actitudes humanas, actitudes sociales". José María Huerta Paredes