

Escuela CENS 239

Guía Nº 4

Docente: Ortega, Edit. Mail: editrosaortega@gmail.com Teléfono 2645659927

Curso: 2º año1ª y 2ª división.

Turno: Noche

Área Curricular: Filosofía y Psicología.

Contenido: Prácticas Sociales. **INTEGRACIÓN DE CONTENIDOS.**

Actividades: 1º-Lea el siguiente texto:

Nuevos saludos

Ahora, con la crisis del coronavirus, desde las disciplinas sanitarias se recomienda limitar los saludos con contacto físico, nos dicen que debemos mantener la distancia social y acompañarnos de medidas de higiene. No es fácil, de la noche a la mañana, cambiar la forma de saludar, aunque sea de vital importancia. Para conseguirlo, el marketing social cuenta con técnicas de promoción que pueden ser muy efectivas, pues así lo han demostrado en ocasión de otro tipo de causas sociales.

Una de ellas es la que recibe el nombre del compromiso. Ésta consistiría en proponer la firma de una carta en papel, la suscripción en línea a una campaña organizada a través de una red social o la afirmación oral de una especie de promesa ante las personas del propio círculo social prometiendo no salir de casa, lavarse las manos y saludar en la distancia. Se trata de una especie de contrato con valor simbólico que apela a la coherencia y la responsabilidad del ciudadano.

Otra técnica puede ser la que mida la incidencia de los distintos tipos de saludos en puntos hoy afluentes, como en hospitales y centros de salud, supermercados, farmacias, estancos y entidades bancarias. Se trata de hacer acopio de esta información para confeccionar informes que luego se reportarían a la población a la que se pretende hacer cambiar de conducta y de saludo. Esta técnica se denomina retroalimentación y si se aplica estableciendo unos objetivos pudiera incrementar su eficacia.

Otra manera de persuadir pudiera consistir en recordar a la audiencia objetivo que no solo hay veces que no es necesario saludar, sino que hay varias formas de saludar. Se trata de hacer ver al público objetivo que existen muchas modalidades de saludo de las que se tiene experiencia e incluso uno puede estar ya familiarizado. Por ejemplo, el movimiento de las palmas de la mano, la sonrisa y la inclinación de la cabeza. Todo es más fácil cuando se tiene experiencia de la conducta que se pretende incitar en la audiencia. El uso de codos o de las puntas de los pies puede incluso representar un llamado al humor, el cual suele servir para acercar emocionalmente.

En definitiva, saludarse o no saludarse no es ni bueno, ni malo. No hacerlo no le convierte a uno en un ángel o en un demonio endiosado. La única evidencia científica demostrada es que el saludo es una fórmula cuyo contenido aparece al principio del encuentro de dos sujetos, cuyas propiedades son naturales y expresivas. La gente se saluda mucho y esto posiblemente es un vehículo de afecto y apego. No en vano, el saludo es una de los factores que explican por qué existe una cultura sociable y alegre en este país. A pesar de la zozobra de este tiempo, el virus no va a cambiar esto.

2º- Exprese su opinión sobre el texto, teniendo en cuenta los conceptos trabajados anteriormente. Presentación 29 de mayo de 2020.