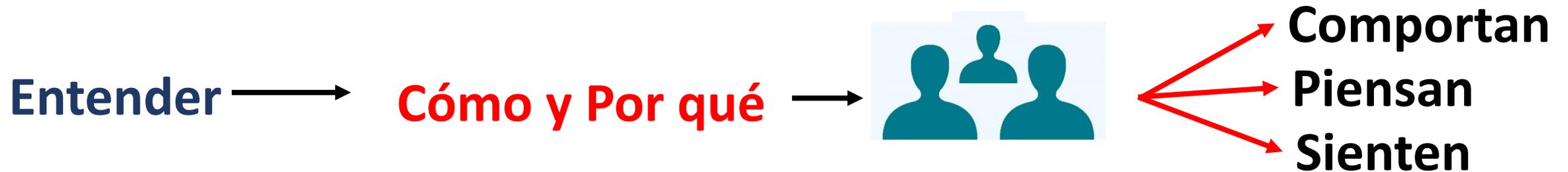
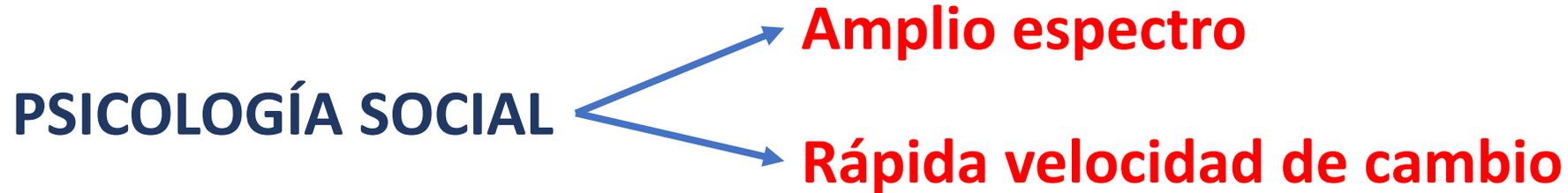


UNIDAD I

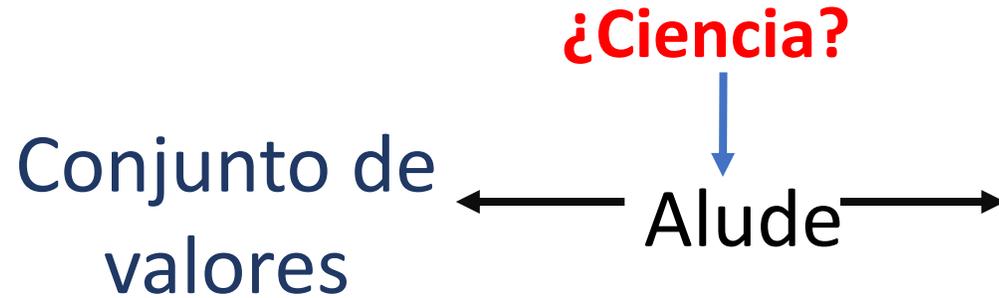
1.1 Definición operativa



Entonces, ¿Cómo se puede definir?

Disciplina científica que busca entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento individual en situaciones sociales.

PSICOLOGÍA SOCIAL → Científica por naturaleza



Diversos métodos que pueden usarse para estudiar un amplio conjunto de temas

¿Adopta valores y métodos? → Si = Naturaleza científica

VALORES:

-Exactitud -Objetividad -Escepticismo -Ausencia de prejuicios

PSICOLOGÍA SOCIAL = ¿Sentido común?

¿Por qué llamarla ciencia?...

Queremos entender entonces aquellos factores que moldean acciones y pensamientos de los individuos.



1.2 Reflectores e ilusiones



→ **Efecto reflector**

↳ **Centro del escenario**

Sobreestimamos el grado en que los demás dirigen su atención a nosotros

Al estar profundamente conscientes de nuestras

emociones



**Ilusión de
transparencia**

Equivocaciones
sociales



Sentirnos
mortificados

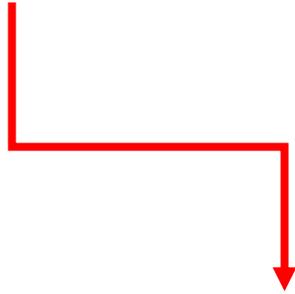
- Los entornos sociales afectan nuestra autoconciencia
- El interés propio tiñe nuestro juicio social
- La preocupación por uno mismo motiva nuestro comportamiento social
- Las relaciones sociales ayudan a definir nuestro sentido del yo

Sentido del yo

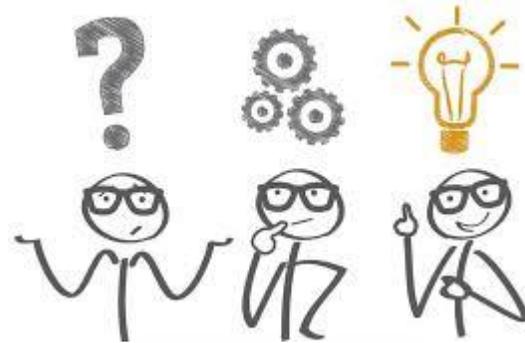


Organiza

- Pensamientos
- Sentimientos
- Acciones



Permite:



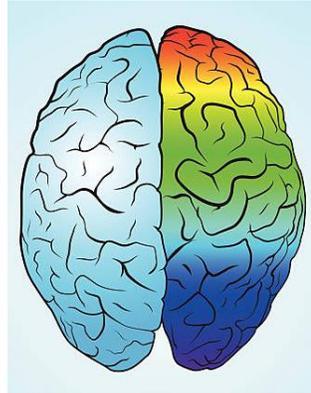
- Recordar el pasado
- Evaluar el presente
- Proyectar el futuro

Por ende, comportarnos en forma adaptativa.

1.3 Autoconcepto

Sensación constante de ser uno mismo

Mayoría de los
estudios



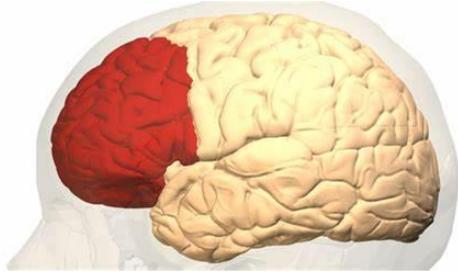
Papel importante

El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo



Corteza prefrontal media

Corteza prefrontal media



Ayuda a integrar el sentido del yo



Elementos del autoconcepto:

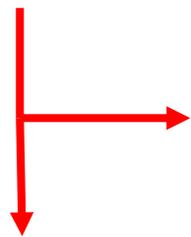
Esquemas del yo

=

Patrones mentales



¿Cómo organizamos nuestros mundos?



Percepción de nosotros mismos

Gran influencia



En como



-A otras personas
-A nosotros mismos

¿Quién ayuda
organizar y recuperar
nuestras experiencias?



Los esquemas del yo que conforman
nuestros autoconceptos



Comparaciones sociales

Los demás nos ayudan
a definir los estándares



Por medio de la
comparación social

¿En qué diferimos?



“Más dinero no siempre conduce a mayor felicidad, pero tener más dinero que aquellos que lo rodean sí puede hacerlo más feliz”

Solnick y Hemenway, 1998

Comparación social

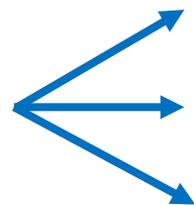


Información
incompleta

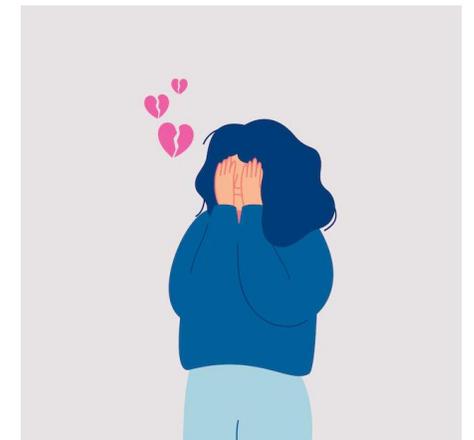


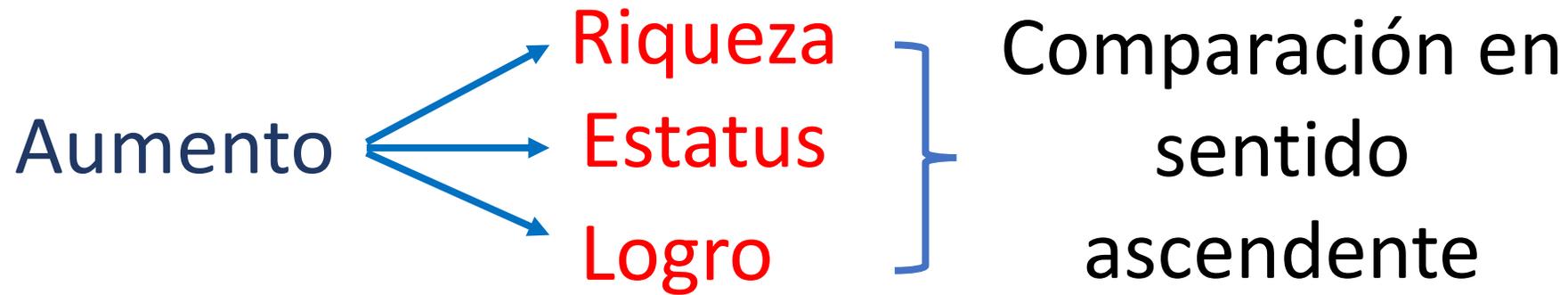
“Todos mis amigos se divierten
mucho mas que yo”

Mayor posibilidad
de deprimirse



Ansiedad
Soledad
Insatisfacción





“Cuando ascendemos por la escalera del éxito, tendemos a mirar hacia arriba, no hacia abajo”

Gruder, 1977...]



→ Competencia →

Protegemos y/o subestimamos a nuestro autoconcepto

No juzgamos únicamente cuánto nos estamos divirtiendo, sino cómo se compara eso con la diversión que disfrutaban todos los demás.

Los juicios de las otras personas

¿Qué piensan los demás de mí?



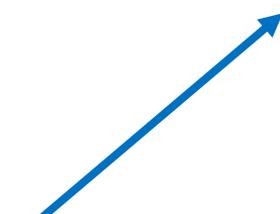
¿Tiendo a pensar eso de mí?



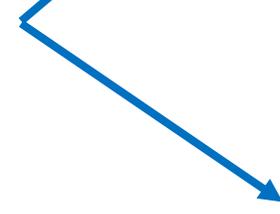
Los niños a los que se elogia por “ser colaboradores” posteriormente colaboran más; eso se convierte en parte de su identidad

Bryant, 2014

El yo espejo



Manera en que usamos las percepciones de los demás como un espejo para percibirnos a nosotros mismos. (Charles)



Manera en que imaginamos que nos ven (George)

1.4 Autoconocimiento

¿Qué tan bien te conoces?

-Predicción del comportamiento

-Predicción de nuestros sentimientos

Somos seres que se adaptan:

Derrotas
personales

Rompimientos

Etc

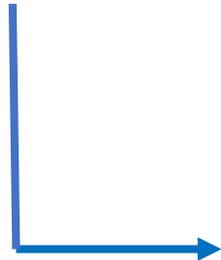
Discapacidades

Fracasos

Sucesos negativos importantes



Activan nuestras defensas psicológicas



Menos angustiantes de manera duradera



Somos resilientes

Molestias menores



No activan nuestras defensas psicológicas



1.5 EL AUTOESTIMA Y SUS IMPLICACIONES PARA EL COMPORTAMIENTO Y LA COGNICIÓN



¿Cuánta autoestima tenemos?

Jennifer Crocker y Connie Wolfe

Alta autoestima =

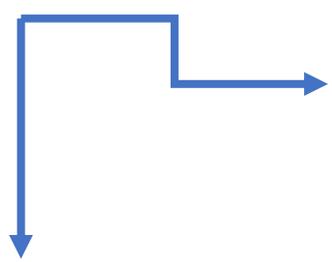
Atractiva/o, Atlética/o, Inteligente,
Destinada/a ser amada/o,
Destinada/a ser rica/o, etc.

↓
Cuando nos sentimos bien respecto de nuestra apariencia, inteligencia etc.



Importantes para nuestra autoestima.

Jennifer Crocker y Connie Wolfe



Perspectiva “ascendente” de la autoestima no es completa

También en sentido contrario

Desempeño académico → Autoestima

Una causa a la otra



COMPENSACIONES DE LA AUTOESTIMA BAJA EN COMPARACIÓN CON LA AUTOESTIMA ALTA

Baja autoestima → Vulnerables a:

*Ansiedad

*Perspectiva negativa frente a todo

*Soledad

*Pensar que sus parejas no los aman

*Tx de la conducta alimentaria

*Menos satisfechas con sus relaciones

*Percatar y recordar las peores conductas de los demás



Tienden a no querer escuchar cosas positivas sobre sus experiencias negativas.

Prefieren respuestas comprensivas, aunque sean negativas.



- Iniciativa
- Resiliencia
- Sensaciones placenteras



Otros beneficios de la autoestima
elevada

¿Quién es el hermano engreído de la autoestima?



Narcisismo

Autoestima elevada	Narcisista
Soy valiosa/o y buena/o	Soy mejor que los demás

Su egocentrismo tiende a conducir problemas de relación.



1.6 AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL



Autosabotaje

Se crean impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable

Si fallamos cuando tenemos algún tipo de desventaja, podemos aferrarnos a una sensación de competencia

AUTOCONTROL

¿Qué es aquello que no haz podido dejar de hacer, o que no haz logrado mantener?



1.7 JUICIOS SOCIALES

Existen → **Respuestas discrepantes**



Creencias, Ideas, Pensamientos distintos.



Se construyen las percepciones y creencias sociales al:

Juzgar eventos basándonos en reglas implícitas o estados de ánimo

Percibir y recordar sucesos a través de filtros de nuestras suposiciones

Explicar eventos qué podemos atribuir a la situación o a la persona

FACILITACIÓN

Las cosas que ni siquiera notamos de manera consciente pueden influir en el modo en que interpretamos y recordamos eventos

Nuestro sistema de memoria es una red de asociaciones y la preparación o facilitación despierta o activa ciertas asociaciones.

Facilitar un pensamiento puede influir en otro pensamiento o acción.

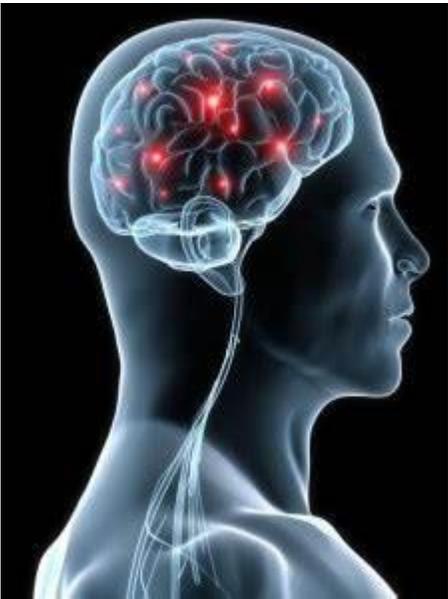
Incluso sin estar conscientes



HEURÍSTICA: ATAJOS MENTALES

Con tan poco tiempo para procesar tanta información, nuestro sistema cognitivo es veloz y económico.

Se especializa en atajos mentales. Con impactante facilidad, formamos impresiones, hacemos juicios e inventamos explicaciones.



PENSAMIENTO CONTRAFÁCTICO

Los eventos que se encuentran disponibles con facilidad también influyen en nuestras experiencias de culpa, consternación, frustración y alivio

Imaginar mejores alternativas, y reflexionar acerca de lo que podríamos hacer de manera diferente en la siguiente oportunidad, nos ayuda a prepararnos para tener un mejor desempeño a futuro.



PENSAMIENTO ILUSORIO

Es fácil ver correlaciones donde no existen



Proceso de elaboración de opiniones y de toma de decisiones sirviéndose de los deseos y las emociones, en vez de basarse en los hechos o de utilizar la racionalidad

1.8 PERCEPCIÓN

Vemos al mundo a través del cristal de nuestras creencias

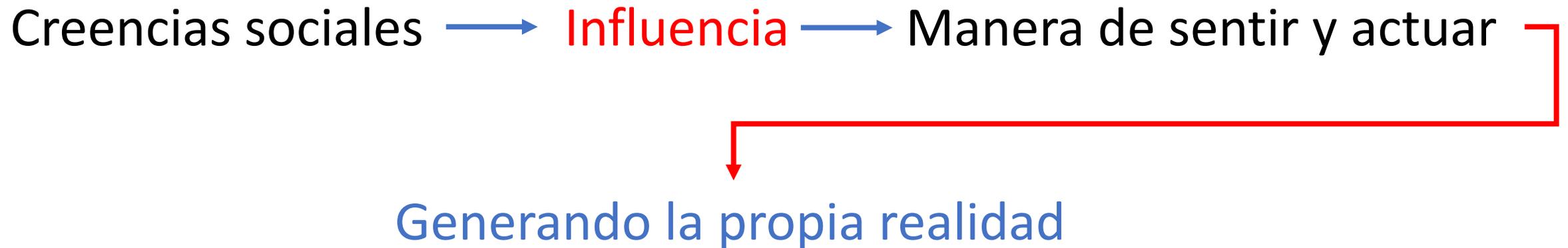


Respondemos a la realidad no como es, sino como la comprendemos.

1.9 IMPORTANCIA DE LAS CREENCIAS SOCIALES

¿Importan las creencias sociales?

¿Pueden cambiar la realidad?



Creencias → Estados de la mente

Asumirse como verdaderos y válidos

Conocimientos y experiencias



Sobre determinados sucesos o cosas



1.10 INFLUENCIA DE LAS ACTITUDES EN LA PREDICCIÓN DEL COMPORTAMIENTO

Variedad de personas, actitudes y comportamientos

Existe discrepancia entre actitudes y acciones



Denominada como



Hipocresía moral

1.11 CUÁNDO LAS ACTITUDES PREDICEN EL COMPORTAMIENTO

Actitudes → Componentes

Componente cognitivo

Componente afectivo

Componente conductual

Las actitudes relevantes y específicas sí pronostican la conducta planeada.



“Fomentemos el cuidado del medio ambiente.”

“Esta semana vamos a reciclar la basura.”

Para cambiar los hábitos a través de la persuasión, también debemos alterar las actitudes de la gente hacia prácticas específicas.

1.12 CUANDO NUESTRO COMPORTAMIENTO AFECTA NUESTRAS ACTITUDES.



Sarah está hipnotizada y se le dice que se quite los zapatos cuando un libro caiga al piso. Quince minutos después, un libro se cae y Sarah se quita con tranquilidad sus mocasines.

—Sarah —le pregunta el hipnotista—, ¿por qué te quitaste los zapatos?

—Bueno... es que tengo los pies calientes y cansados —responde ella—. Fue un día muy largo.

El acto produce la idea.

El comportamiento es el producto tanto de la persona individual como de la situación.

En un estudio, el entrenamiento militar endureció las personalidades de un grupo de hombres alemanes.

Cuando actuamos un rol, cambiamos un poco nuestro yo previo para convertirlo en algo más parecido a eso.

Actividad de tarea:

Ver la película y realizar un análisis escrito en
relación al apartado 1.12

El experimento de la prisión de Stanford

