

Bienvenidos



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

CICLO ESCOLAR SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2022

PSICOLOGÍA SOCIAL

CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

1 LA PSICOLOGÍA SOCIAL



INTRODUCCIÓN



PSICOLOGÍA SOCIAL

GORDON ALLPORT

Ciencia que intenta comprender cómo el pensamiento, los sentimientos o la conducta de los individuos están influidos por la presencia actual, imaginada o implícita de los demás.



DESARROLLO HISTÓRICO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL

1

Filosofía social

2

Empirismo social

3

Análisis social



En 1908 aparecen los dos primeros libros de psicología social, uno del sociólogo Ross y otro del psicólogo McDougall, ambos se basaban principalmente en conceptualizaciones y especulaciones más que en pruebas empíricas

1.- FILOSOFÍA SOCIAL



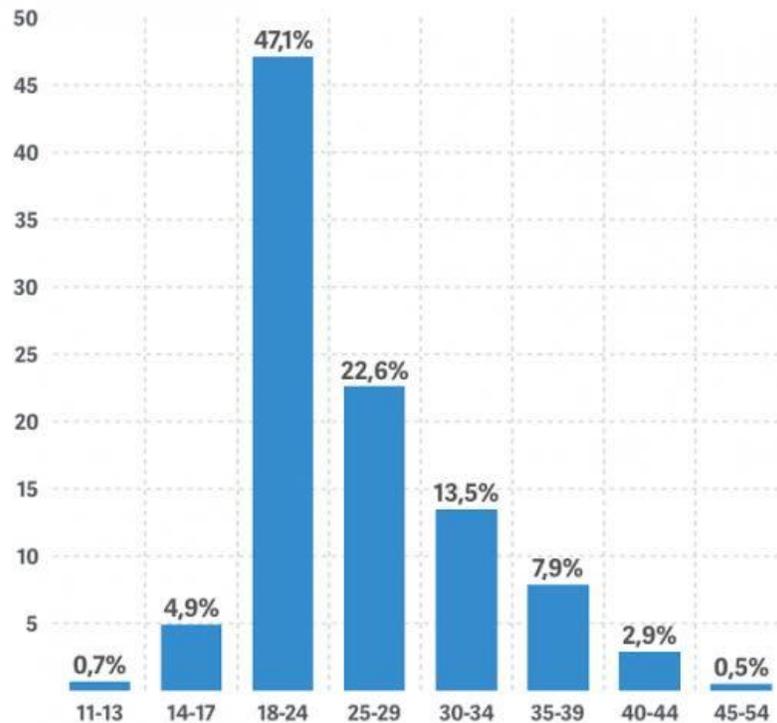
Surge desde la antigüedad y se basa en la **conjetura**.

Consiste en reflexiones y especulaciones acerca de la naturaleza humana y conducta social, sin ninguna forma sistemática de recolección de datos de verificación de las afirmaciones.

Esta modalidad de aproximación a la conducta social se prolonga hasta nuestros días, en la forma de ideas y controversias acerca de la naturaleza humana y la sociedad.

2.- EMPIRISMO SOCIAL

¿A qué edad se aborta en México?



Surge a finales del siglo XIX y se basa en la **descripción**. Representa un avance hacia un conocimiento más completo de algunos fenómenos sociales, a través de una recolección sistemática de datos, proporcionando una descripción de características de individuos o eventos sociales, que va más allá de la mera especulación

Iniciado por los trabajos de Durkheim, quien realizó un riguroso estudio sobre el suicidio para demostrar la utilidad de tal concepción.

Ejemplos:

- Estadísticas sobre diversos indicadores.
- Encuestas de opinión pública.

3.- ANALISIS SOCIAL

Suicidios en México

En sólo siete años, de 2010 a 2017, sucedieron 48 mil muertes por suicidio en México. En el Día Mundial para la Prevención del Suicidio, conoce los números del INEGI*.



MÉTODOS EMPLEADOS



ENTIDADES CON MAYORES TASAS*

Chihuahua	11.4
Yucatán	10.2
Aguascalientes	9.6
Campeche	9.1
Colima	8.5

*Por cada 100 mil habitantes.

PRINCIPALES CAUSAS*

- Problemas familiares.
- Problemas amorosos.
- Depresión y ansiedad.
- Abuso de alcohol y drogas.

Surge en las primeras décadas del siglo XX, **buscando científicidad de los hechos sociales.**

Busca comprender lo que se describe, involucra un estudio específico de las relaciones subyacentes con el fin de revelar nexos causales y verificar teorías, haciendo uso de la investigación sistemática.

SOCIEDAD

Es el resultado de la interacción de los hombres y mujeres con el medio en que se desarrollan.

Somos seres gregarios por naturaleza, la civilización y la existencia de la humanidad no tuviera sentido sin la presencia del otro.



SOCIAL

Es todo aquello que se aprende y adquiere por el hecho de vivir en sociedad. (Forma de conducta, pensamiento, religión, el lenguaje, la vestimenta etc.)

Aún la satisfacción de nuestras necesidades biológicas más elementales (como comer, dormir, reproducirse, etc.) son productos sociales; es decir, que la forma en que los llevamos a cabo es cultural.

No se puede negar que tenemos un sustrato biológico pero de nada nos sirve decir que nuestras acciones son naturales porque los objetos y las formas como sentimos hablamos y necesitamos, son muy variables.



LA CULTURA COMO FOJADORA DE LA SOCIEDAD

CULTURA

Sistemas de valores, creencias, normas, lengua, religión, gastronomía, vestimenta, y tradiciones que han sido creados por una sociedad específica y que sus miembros comparten.

Cada individuo representa, por su conducta, la cultura en la que ha nacido, pero esto no quiere decir que somos iguales, ya que cada individuo tiene una personalidad, aun perteneciendo a una misma cultura o sociedad.



LA CULTURA CREA LA PERSONALIDAD INDIVIDUAL

PERSONALIDAD

Patrón de pensamientos, sentimientos y conductas que presenta una persona y que persiste a lo largo de toda su vida, a través de diferentes situaciones.

Temperamento

Componente heredable

Carácter

Componente social

Las primeras relaciones socioafectivas de la infancia es la base para la personalidad, y está en estrecha sintonía con la dinámica familiar.



INTROYECCIÓN:

Incorporar conductas, reglas, pensamientos y creencias de otras personas, hacer las nuestras y defenderlas como si fuesen propias.

La cultura forja

Es la identificación individual de lo bueno y malo, sano, insano, correcto o incorrecto, que permite a la persona una sana integración y adaptación de la sociedad.

Moral

Valores

Son pautas, referentes y guías que contienen conceptos abstractos, que regulan el comportamiento humano.

Es la cualidad de actuar correctamente o hacer el bien.

Virtudes

Leyes

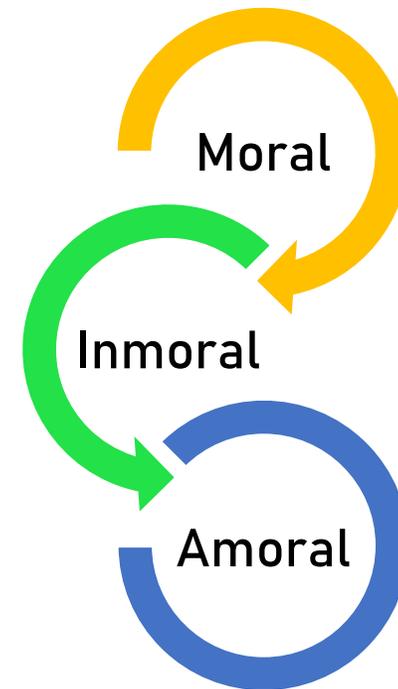
Regla social obligatoria establecida de modo permanente por la autoridad pública y sancionada por la fuerza.

Es el fundamento a todo aquello que consideramos como verdadero y confiable

Creencias

LA MORAL INFLUENCIA DE LA SOCIEDAD

La sociedad es quien determina que es moral, amoral e inmoral, a través de lo que permite y sanciona. La moral genera culpa, vergüenza, remordimiento, además de ser lacerante.



- Moral**
- Vestirse
 - Realizar las necesidades fisiológicas en el baño
 - Comer con los cubiertos

- Amoral**
- Tatuarse
 - Tener abundante barba y bigote
 - Teñirse el cabello
 - Escuchar cualquier género de música

- Inmoral**
- Relaciones sexuales en vía pública
 - Andar desnudos
 - Relaciones extramaritales

SOCIALIZACIÓN

SOCIALIZACIÓN

Proceso mediante el cual se interiorizan las normas, y patrones de comportamiento del grupo en el cual uno vive o nace.

Serie de aprendizajes que incorpora un sujeto perteneciente a un grupo determinado.



AGENTES SOCIALIZADORES

Personas o grupos que de forma consciente o inconsciente han influido en que el individuo adopte características iguales o similares a la sociedad en el que se desarrolla.

Iglesia

Escuela

Padres

Amigos

Trabajo

Pareja



CLASIFICACIÓN DE LA SOCIALIZACIÓN

SOCIALIZACIÓN PRIMARIA

Primer grupo de afiliación en el que se nace “la familia”, entre los agentes socializadores se cita la madre, padre y demás que constituyeron personas importantes en la niñez.



SOCIALIZACIÓN SECUNDARIA

Grupos o personas (escuela, club, pareja, medios de comunicación, etc.) distintas a la familia que enseñan conductas que debe tener el sujeto para ser aceptado dentro de la sociedad.



RESUMEN DE LA SOCIALIZACIÓN

La sociedad determina las actitudes del individuo, sus valores; sus hábitos, los patrones de cooperación y de conflicto y el modo por el cual el individuo va a relacionarse con los demás. Llegar a ser miembro de la sociedad, dotado de las apropiadas actitudes y comportamientos.



CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LA IDENTIDAD PERSONAL

IDENTIDAD

Conjunto de características físicas, psicológicas, sociales y culturales que individualizan a una persona, haciéndola igual a si misma y distinta de todas las demás.



INFLUENCIA DE LA SOCIEDAD PARA LA FORMACIÓN DE LA IDENTIDAD

El resultado personal concreto de la socialización es la formación de la personalidad y de la identidad.

- En la niñez; la familia y el resto de la sociedad nos enseña como actuar, pensar, sentir.
- En la adolescencia y vida adulta se elige cuál de todas las formas de conducta será nuestra, o bien se modifica para al fin defenderlas como nuestra.



TRANSFORMACIONES SOCIALES



FACILITACIÓN SOCIAL

“La presencia de otros siempre afecta nuestras acciones”

Tendencia de los individuos a desempeñar tareas simples o bien aprendidas ante la presencia de otros.

La presencia de otros incrementa el nivel de activación del individuo, lo que a su vez hace que algunas conductas sean más fáciles y otras sean más difíciles. La activación facilita la ejecución de conductas simples y bien aprendidas y practicadas (llamadas también respuestas dominantes), e inhibe la ejecución de conductas que son complejas o nuevas (respuestas no dominantes).



FACILITACIÓN SOCIAL

La presencia de una audiencia puede afectar a dos personas de maneras opuestas, aún cuando ellas estén realizando la misma tarea.

La activación causada por una audiencia puede ayudar a ejecutar aquellas conductas que para la persona son simples y están muy bien aprendidas.

En cambio, cuando las conductas son complejas o no han sido bien aprendidas, la activación causada por la presencia de otros producirá un deterioro en la ejecución.



2 PERCEPCIÓN SOCIAL



ACTITUDES

Una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido, que predispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto.

Cualquier representación cognitiva que resume nuestra evaluación (positiva o negativa) de un objeto, otras personas, cosas, acciones, eventos, o ideas.



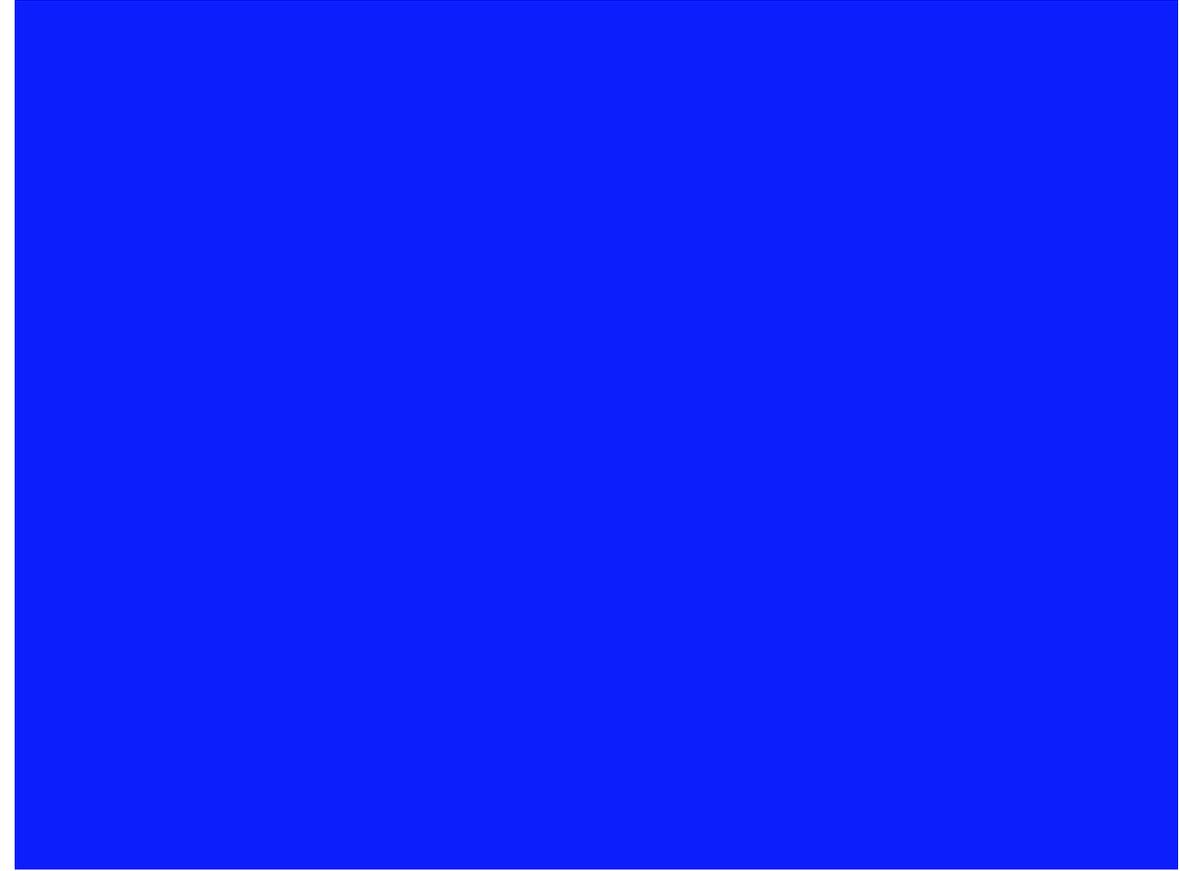
TIPO DE ACTITUDES

Reactiva:

Personas pasivas que esperan a que algo suceda, a que alguien les dé una orden o que ocurra un suceso que les obligue a actuar y a tomar un determinado comportamiento.

Proactiva:

Hacen las cosas por ellos mismos, buscan las oportunidades, cambian su comportamiento por iniciativa propia.



FORMACIÓN DE LAS ACTITUDES

Las actitudes son aprendidas a través de la experiencia (propia o de otros), formadas a través de la información que se tenga sobre el objeto, con ello actuamos como jueces.

1

Información cognitiva: lo que se sabe del objeto.



2

Información afectiva: lo que siento hacia ese objeto.



3

Información conductual: lo que hago, hice o haré al estar en contacto con ese objeto.



Aborto

Alcohol

Homosexualismo

Inmigrantes

Pena de muerte

El vecino

ESTEREOTIPOS

Expectativas de conducta, sentimiento o cognición que se tiene acerca de una persona o categoría de personas.

Creencias acerca de los atributos personales de un grupo de individuos.

Conjunto comprimido de creencias consensuadas sobre las características de un grupo particular.



TIPOS DE ESTEREOTIPOS

1 Estereotipos de género

- Las mujeres son débiles, y miedosas
- Los hombres son valientes y no lloran
- El lugar de la mujer es la cocina



2 Estereotipos nacionales

- El varón mexicano es machista
- Los japoneses son delgados y bajos
- Los de EUA son rubios y altos



ESTEREOTIPOS DE GÉNERO SOBRE LAS MUJERES

Amas de casa
Dependientes
Débiles
Frágiles
Sentimentales
Volubles
Tímidas
Hogareñas
Pasivas
Cuidadoras
Tiernas
Pacientes
Abnegadas
Asexuales



ESTEREOTIPOS DE GÉNERO SOBRE LOS HOMBRES

Proveedores
Independientes
Fuertes
Racionales
Protectores
Consecuentes
Aventureros
Activos
Ambiciosos
Jefes
Autoridad
Competitivos
Incomprensivos
Muy sexuales

3

Estereotipos raciales

- Los negros son esclavos y pobres.
- Los blancos son frágiles y presumidos
- Los musulmanes son terroristas
- Los afroamericanos son atléticos



4

Estereotipos ocupacionales

- Los médicos son guapos e inteligentes, pero escriben mal
- Los psicólogos son amables y no tienen problemas.



PREJUICIOS

Preconcepción negativa hacia un grupo y hacia sus miembros individuales.

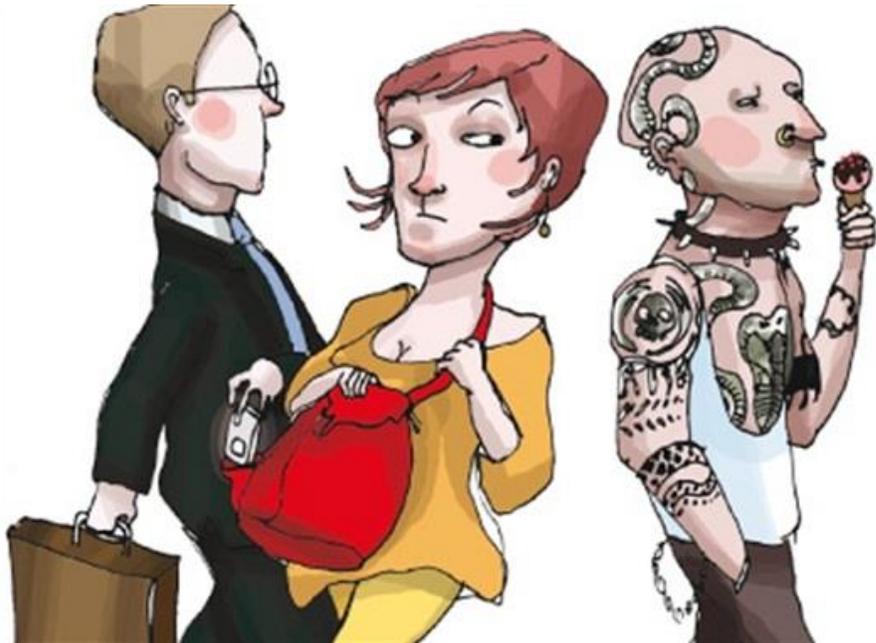
Es juzgar a las personas, evaluar por adelantado, sin tener los elementos de juicio suficientes.



CLASIFICACIÓN DE LOS PREJUICIOS

1 Por el aspecto físico

Se produce cuando juzgamos o valoramos a alguien por su aspecto físico. Ej. Los malos son feos y tienen tatuajes.



2 Por la edad

Se produce cuando valoramos más a las personas jóvenes que a los ancianos o a los más mayores.



CLASIFICACIÓN DE LOS PREJUICIOS

3 Por la orientación sexual

Se da este tipo de prejuicio cuando se produce un rechazo a las personas por su condición sexual o afectiva.

"SE VISTE
COMO
HOMBRE,
SEGURO
ES
LESBIANA"



Hasta parece
hombre



4 Por la religión

Se juzga a la gente por la religión que practica.

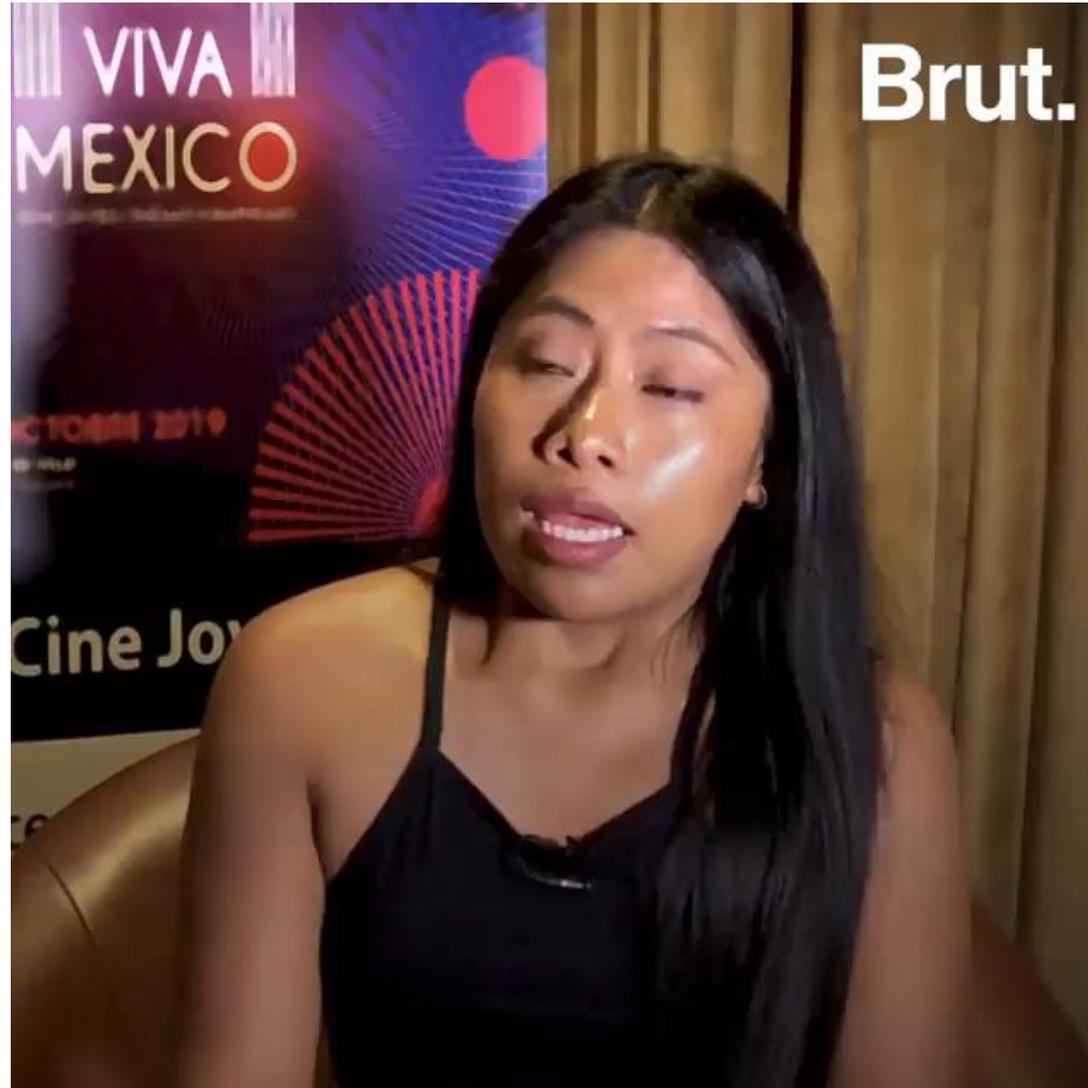


CONSECUENCIA DE LOS PREJUICIOS

- Evitación
- Agresión verbal
- Agresión física
- Discriminación
- Acoso



DISCRIMINACIÓN



DISCRIMINACIÓN

Es toda distinción, exclusión, restricción o preferencia que, por acción u omisión, con intención o sin ella, no sea objetiva, racional ni proporcional y tenga por objeto o resultado obstaculizar, restringir, impedir, menoscabar o anular el reconocimiento, goce o ejercicio de los derechos humanos y libertades, cuando se base en uno o más de los siguientes motivos: el origen étnico o nacional, el color de piel, la cultura, el sexo, el género, la edad, las discapacidades, la condición social, económica, de salud o jurídica, la religión, la apariencia física, las características genéticas, la situación migratoria, el embarazo, la lengua, las opiniones, las preferencias sexuales, la identidad o filiación política, el estado civil, la situación familiar, las responsabilidades familiares, el idioma, los antecedentes penales o cualquier otro motivo.



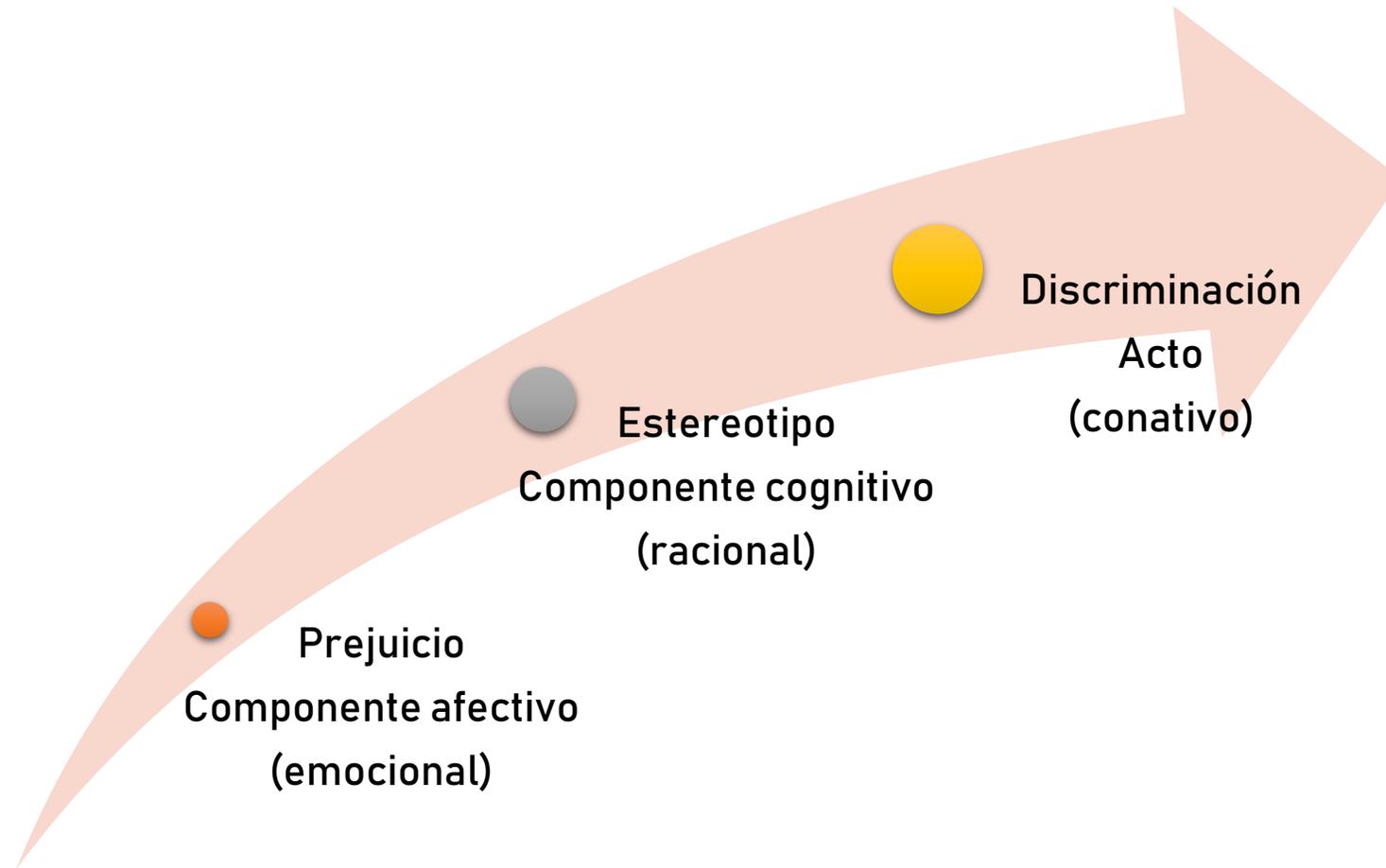
TRATO DIFERENCIADO Y DISCRIMINACIÓN. DISCRIMINACIÓN INVERSA.

Un trato diferenciado no equivale a discriminación, ya que la base sobre ello radica en que esta debe ser objetiva y razonada, no sobre prejuicios, estereotipos y conductas de superioridad.

La discriminación inversa puede definirse como el reconocimiento normativo, tanto estatal como internacional, de ciertas medidas que suponen un trato desigual favorable para aquellas personas que sufren una situación de discriminación por razones económicas o de nacionalidad o de raza, o de sexo, o de insuficiencia física...



PROCESO DE LA DISCRIMINACIÓN



3 BASES SOCIALES DE LA EMOCIÓN



EMOCIÓN

Horace Walpole

“La vida es una comedia para quienes piensan y una tragedia para quienes sienten”

Es una experiencia emocional rápida como respuesta ante eventos o situaciones inesperadas en el que se toman decisiones con prontitud.



EMOCIONES BÁSICAS

Miedo



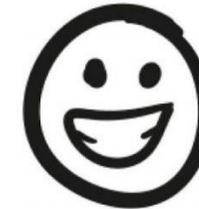
Enojo



Tristeza



Alegría



Afecto

Vergüenza, culpa, interés, sorpresa, enamoramiento, duda, asombro, desprecio, envidia, ira.

RELACIONES INTERPERSONALES

Es una necesidad fundamental del ser humano, que lleva a necesitar de otros para vivir y desarrollarse.

Es una interacción recíproca entre dos o más personas, en las que intercambiamos sentimientos, experiencias, conocimientos.



ATRACCIÓN

Evaluación positiva que se hace de otra persona, generando acercamiento hacia él, y por consecuencia alejamiento de otras.



FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ATRACCIÓN

A Proximidad física

La calidad de la cercanía física genera agrado y atracción física, debido a la...

- Oportunidad de convivencia
- Mayor conocimiento de la persona
- Familiaridad



B Atracción física

La persona físicamente agradable (bella), produce mucha más atracción.



FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ATRACCIÓN

C Semejanza en actitudes y opiniones

Sentimos atracción por quienes manifiestan opiniones, creencias, gustos y actitudes semejantes a las nuestras.



D Reciprocidad

Es la percepción de sentirse querido, aceptado y estimado por otro.



AMOR

(PASIONAL)

Relación dual de intercambio, apoyo, acompañamiento y compromiso en el cuidado y bienestar del otro, aunque no necesariamente recíproco.

Alfred Adler

Se refiere a las relaciones sexuales y al matrimonio entre hombres y mujeres, incluyendo la decisión de tener hijos.



ORIGEN DEL AMOR

El amor es una construcción social, desde la niñez se nos ha enseñado a denominarle a ciertas conductas como amorosas.

El amor no existe por sí mismo, solamente existe a través de un acto. Las personas no son amorosas por que nazcan siendo amorosas; se denominan así porque llevan a cabo actos que los encuadra en la representación social del ser amoroso.



EXPLICACIÓN DEL ENAMORAMIENTO

1.- Teoría bifactorial del amor apasionado

El enamoramiento sucede cuando hay una excitación fisiológica ante la presencia de alguien atractivo



2.- Teoría del intercambio

El enamoramiento sucede debido al bajo nivel de comparación.



ALTRUISMO

ALGUNOS CONCEPTOS

1 Filantropía

Amor al género humano, manifestado a través de acciones en beneficio de los demás.

2 Misantropía

Odio al género humano, que se evidencia en la criminalidad, rencor y venganza a los demás.

3 Conducta pro social

Acción de beneficiar a otro sin considerar el porqué de ella, es decir, no le interesa si a cambio del beneficio se obtienen recompensas.

4 Altruismo

Es ayuda al prójimo sin esperar recompensas externas.



CAUSAS DEL ALTRUISMO

El altruismo se debe a las siguientes razones:

Es innato

Se nace siendo egoísta, y el altruismo es un comportamiento egoísta del organismo, para hacer perdurar la especie.

Por afecto

El altruismo se debe al aprecio, cariño, estima y amor que se le tiene a los demás.



Es aprendido

Aprendemos de otras personas que ayudan, y que eso puede generar recompensas, y porque es lo que la sociedad espera de nosotros.

Por empatía y simpatía

Ayudamos más a aquellos que son amables, y semejantes con nosotros en ideología, religión, color, etc.

Por deber

El altruismo es enseñado de padres a hijos como una obligación, un deber.



Por intercambio

Ayudamos a los demás porque anticipamos que en el futuro devolverá la ayuda, o bien, ayudamos a aquellos que anteriormente lo hicieron con nosotros.

Por justicia

El sufrimiento no merecido de una persona provoca compasión y deseos de ayudar, en tanto que el sufrimiento merecido provoca indiferencia o incluso insensibilidad.

Por estar solos

Las personas que están solas tienen mayor probabilidad de ayudar, mientras que la presencia de otras personas inhibe la conducta de ayuda, debido a que el número de personas diluye la responsabilidad individual.



Por imitación

El formar parte de un grupo que ayuda a los demás, probablemente hará que nosotros ayudemos también.

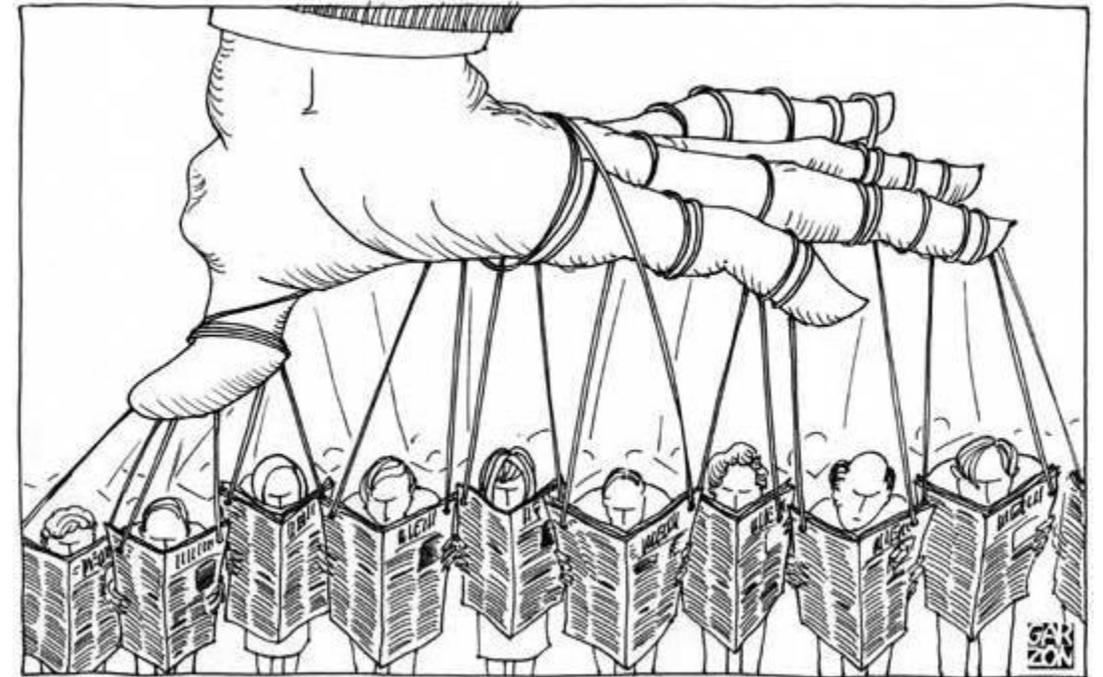


4 **AGRESIÓN** **Y** **VIOLENCIA**



INFLUENCIA SOCIAL

Modificación de la percepción, juicios, opiniones, actitudes, o comportamientos de un individuo provocadas por el conocimiento de las percepciones, juicios, opiniones, etc., de otros individuos.



EFECTOS DE LA INFLUENCIA SOCIAL

CONFORMIDAD

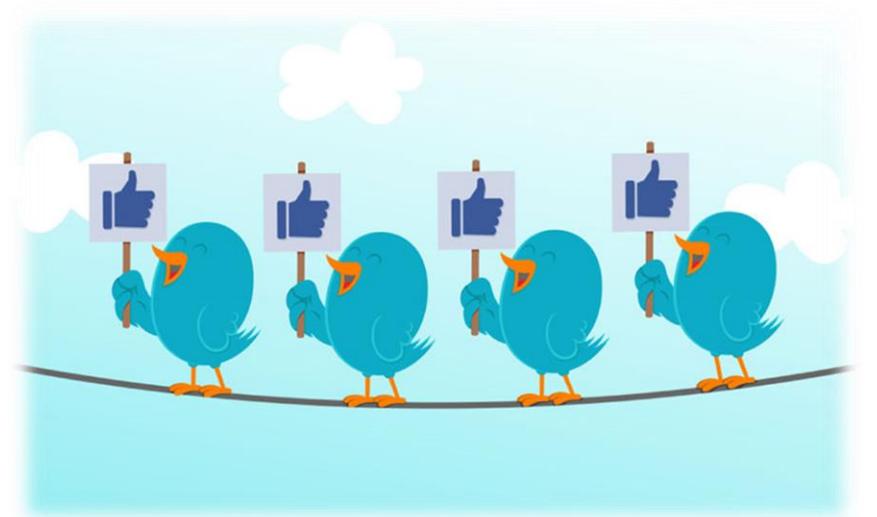
Presiones que sentimos para comportarnos de manera similar a las otras personas en un grupo o en la sociedad en general.

Sometimiento al juicio de la mayoría sin que se les hubiera requerido tal comportamiento.



CONSENTIMIENTO

Aquellas situaciones en que se formula un requerimiento directo y la persona accede a comportarse de acuerdo con ese requerimiento.



EFFECTOS DE LA INFLUENCIA SOCIAL

OBEDIENCIA

Es la realización de una acción en respuesta a una orden directa, frecuentemente emitida por una persona de alto estatus o una figura de autoridad.

Tipos.

Obediencia a la autoridad

Obediencia a los demás

Obediencia de la autoridad



EFFECTOS DE LA INFLUENCIA SOCIAL

PODER

Capacidad del individuo para imponer al prójimo su voluntad, sus intereses, sus valores, venciendo la resistencia de éste.

Las personas con más poder tienden a actuar de manera más precipitada, es decir, el poder permite que el individuo se sienta más libre de las normas sociales.

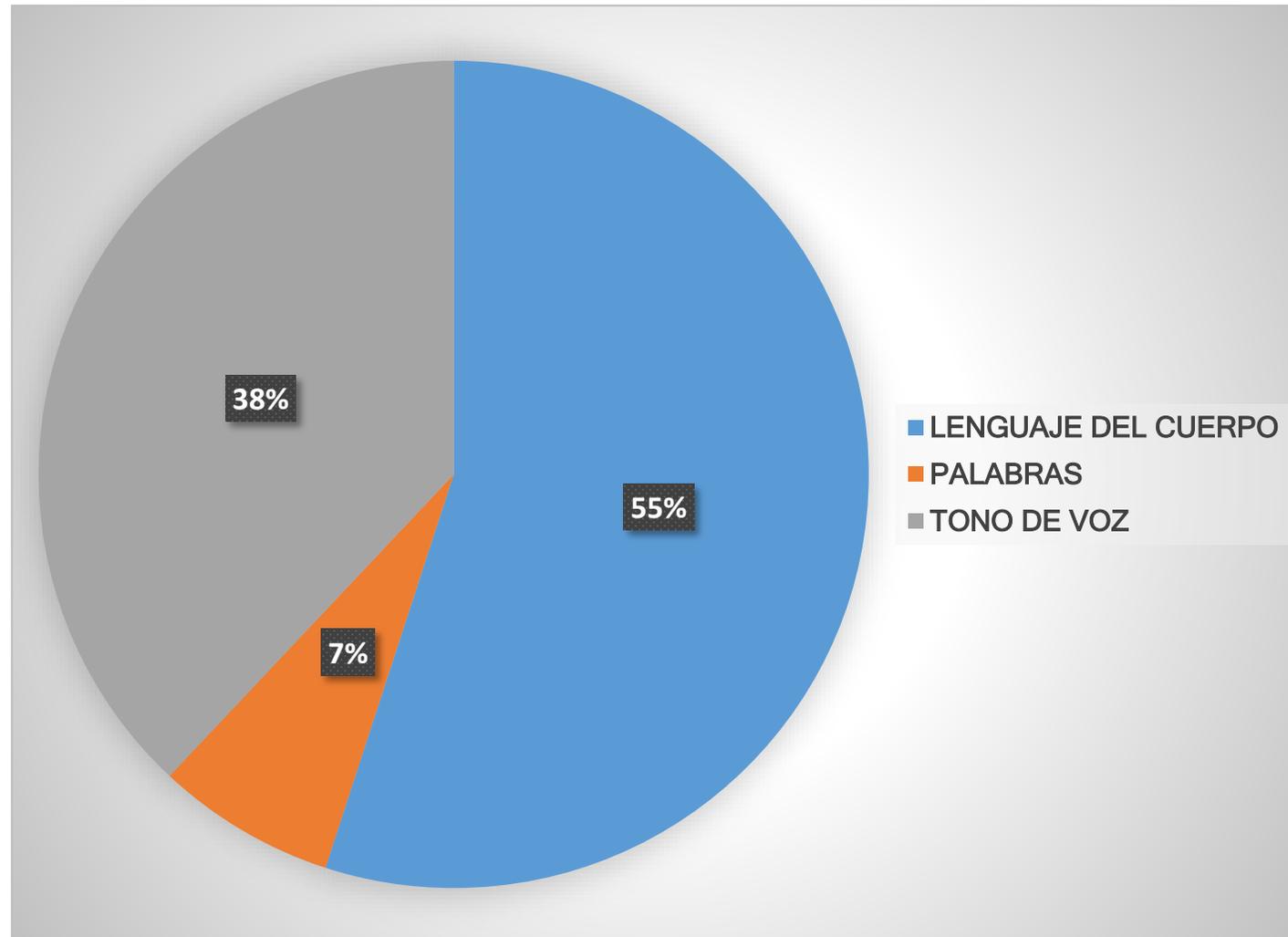


COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

Es el intercambio de mensajes y/o información entre dos o más personas que están físicamente cercanas.



CLASIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN



FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

- A** **Control:** el acento del habla puede producir una percepción positiva y aceptable ante los demás.
- B** **Afiliación**
- C** **Pulsión explorativa**



FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

D

Poder

E

Extraversión

