

# COMPORTAMIENTO SOCIAL

PSICOLOGÍA

1

# CONCEPTO Y MÉTODO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL



# 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.



# SOCIALIZACIÓN Y APRENDIZAJE SOCIAL

## 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.



# 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.



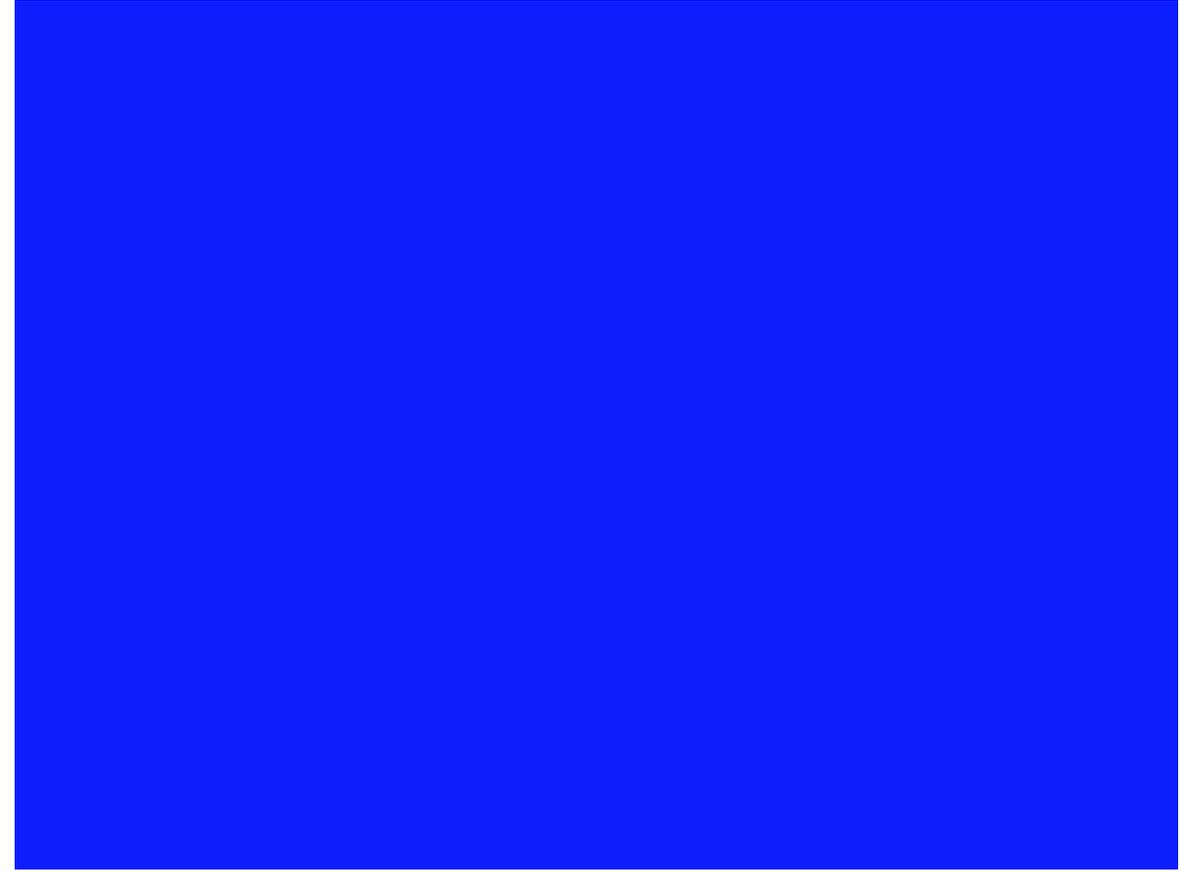
# TIPO DE ACTITUDES

## **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

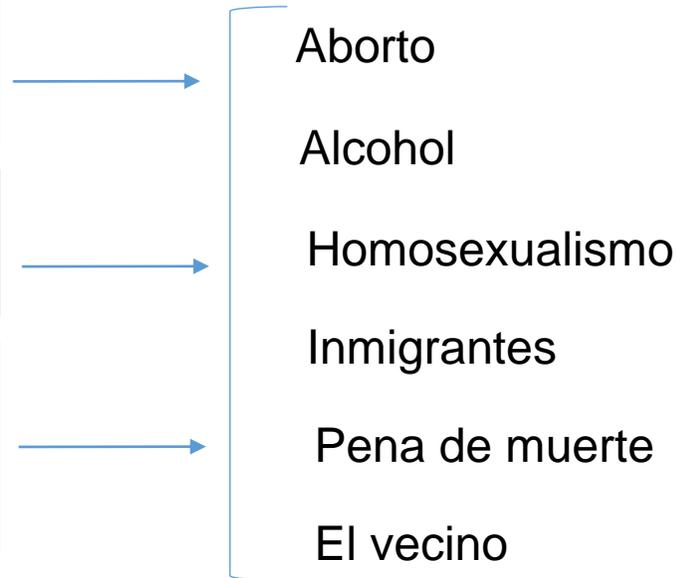
**Información cognitiva:** lo que se sabe del objeto.

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.



# 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.



# 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



### 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 de profesiones

- 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.

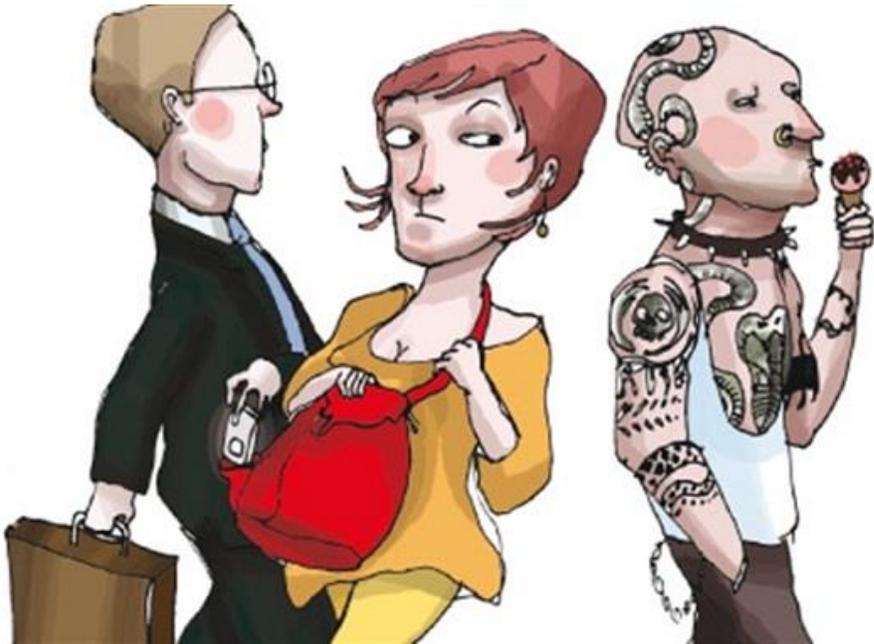
Es juzgar a las personas, evaluar por adelantado, sin tener los elementos de juicio suficientes.



# 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.



## 4 Por la religión

Se juzga a la gente por la religión que práctica.



# CONSECUENCIA DE LOS PREJUICIOS

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



# DISCRIMINACIÓN

Actitud de ninguneo, y superioridad de una persona o grupo sobre otra, debido a factores económicos, raciales, u oficio, vestimenta, o lengua.

Conducta de personas o grupos consistente en marginar o excluir a las personas de otro grupo a causa de prejuicios.



# 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



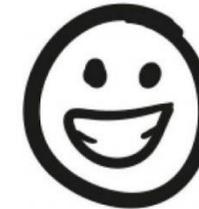
Enojo



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** Similitud 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.

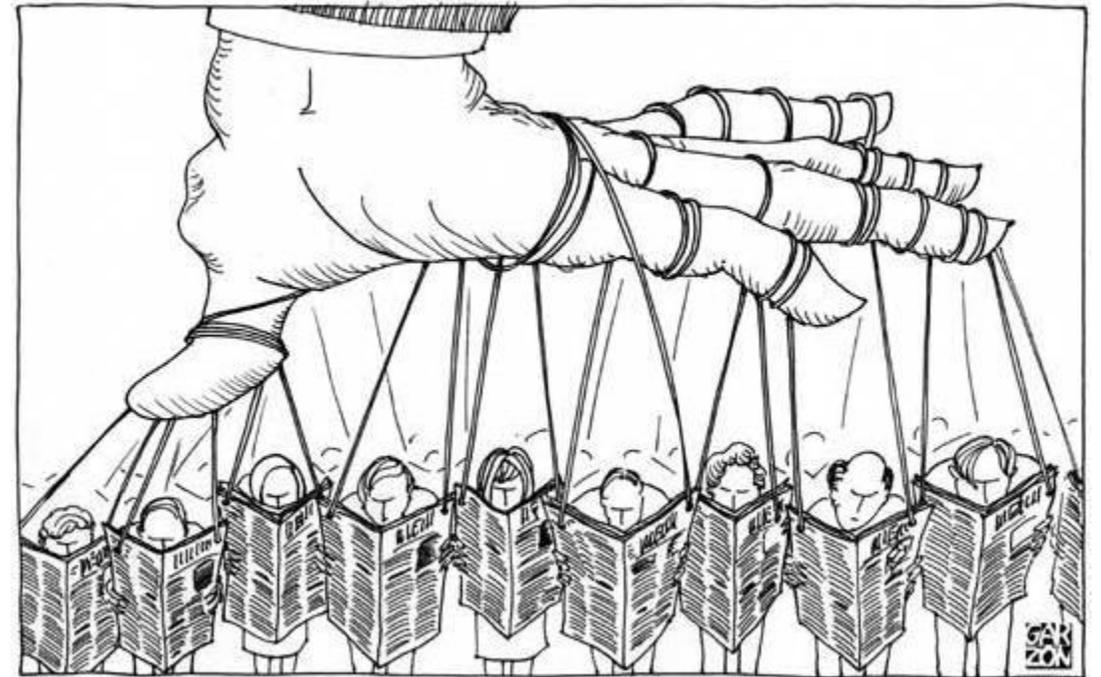


# 4 AGRESIÓN Y VIOLENCIA



# 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

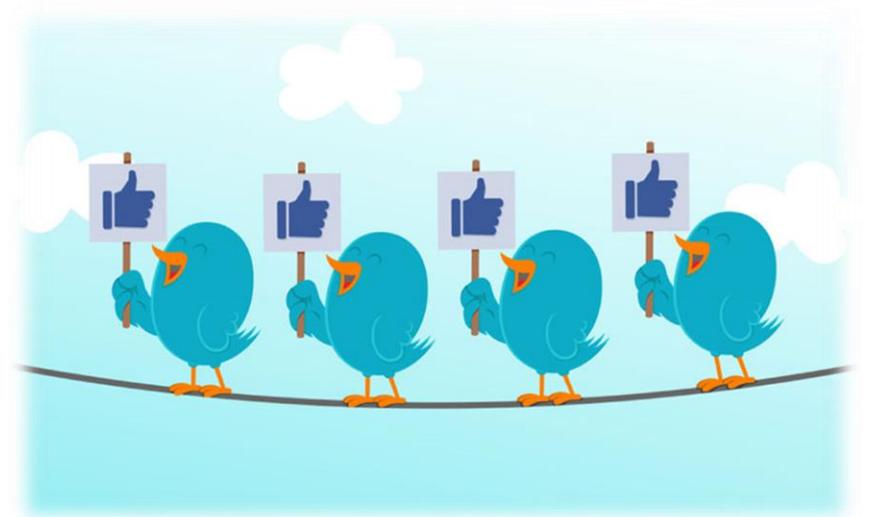
Presiones que sentimos para comportarnos de manera similar a las otras personas en un grupo o en la sociedad en general.

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.



# EFECTOS 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.

Causas

Recompensas/castigo

Admiración

Experiencia del individuo

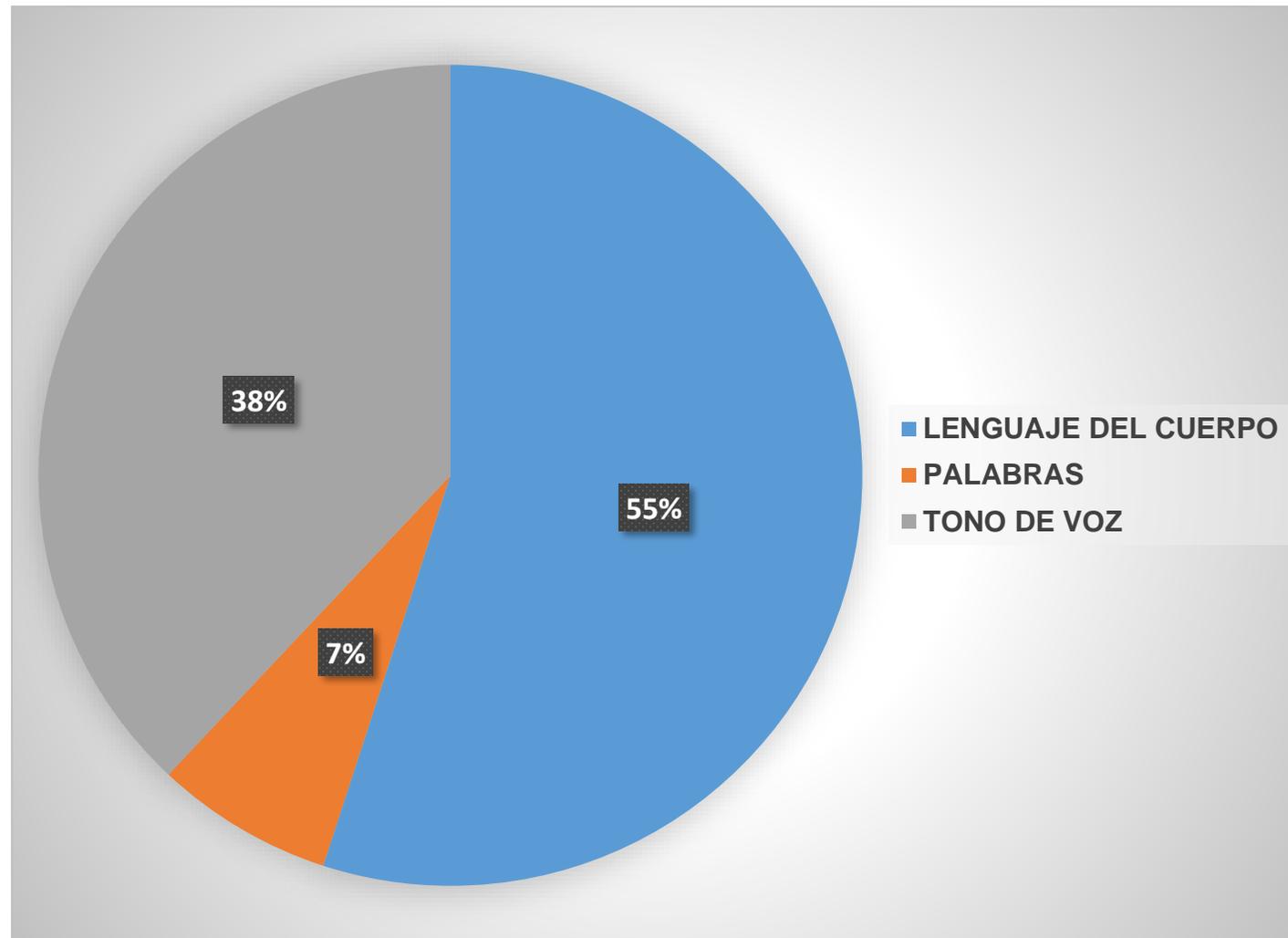


# COMUNICACIÓN INTERPERSONAL

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

