

## TEMA: Cuadro sinóptico



- NOMBRE DE ALUMNA: FIRIDIANA DOMINGUEZ GODÍNEZ
- MATERIA: DESARROLLO HUMANO
- CARRERA: NUTRICIÓN
- 6 CUATRIMESTRE
- CATEDRÁTICO: CASTILLO MORENO LUZ MARIA

COMITÁN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A MAYO DEL 2020

1.2.1 LA PERSONA ES MÁS QUE LA SUMA DE SUS PARTES

Existen modelos teóricos que subyacen a los estudios de la percepción social que Asch 1952 fue pionero en la investigación acerca de la formación de impresiones en las personas lo cual sus investigaciones estuvieron influidas por la corriente de la psicología de la Gestalt

Los principios de la formación de impresiones formuladas por Asch, son

- las personas se esfuerzan por formarse una impresión de otras personas se entiende a completar la escasa información percibiendo a la persona como una unidad
- las cualidades podrían producir impresiones diferentes ya que las cualidades interactúan entre sí de forma dinámica y además pueden producir una nueva cualidad
- Las impresiones poseen una estructura hay cualidades centrales y otras periféricas
- el rasgo posee la propiedad de una parte dentro de un todo La introducción u omisión de un único rasgo alteraría la impresión global

Los estudios de Asch 1952 abrieron dos líneas de investigación

- la investigación que integra la información en una impresión coherente
- llamadas modelos de integración de la información

De esta se derivan

- Los modelos de tendencia relacional en la cual los elementos informativos se combinan con la finalidad de producir una impresión global
- los modelos de combinación lineal en los cuales los elementos informativos no cambian de significado, sino que se combinan de alguna forma para causar una impresión unificada

**1.2.1 LA PERSONA ES MÁS QUE LA SUMA DE SUS PARTES**

Existen también diversos factores relacionados con la percepción de personas

hay factores que influyen en el perceptor en relación con él mismo

Las expectativas { acerca de la persona con la que vamos a interactuar

Las motivaciones { En muchas ocasiones vemos en los demás lo que se quiere ver

Los objetivos y metas { Estas influyen en cómo se procesa la información recibida, y el tipo de información que se busca

El estado de ánimo

La familiaridad y la experiencia { Cuando más se conoce a una persona más complejas y exactas son las impresiones

El valor del estímulo { cuando éste valor es grande, este se percibe mayor de lo que es y Séptimo

El efecto "halo" { una persona que es vista de forma positiva en alguno- de sus rasgos, tenderá a verse positiva en otros rasgos

significado emotivo del estímulo { que provoca la "defensa perceptiva" (alto umbral de reconocimiento para algunos estímulos amenazadores

La perspicacia perceptiva { bajo umbral de reconocimiento de los estímulos que pueden satisfacer una necesidad o proporcionar un beneficio

CASTILLO MORENO LUZ MARIA. (mayo-agosto 2020). DESARROLLO HUMANO Comitán de Dominguez Chiapas: universidad del sureste.