



**Nombre de alumnos: Calvo Alcázar
Gabriela**

**Nombre del profesor: Rodolfo Bataz
Morales**

**Nombre del trabajo: Cuadro
Sinóptico**

Materia: comportamiento social

Grado: 4 Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 16 de octubre del 2020.

UNIDAD 2 COMPRENDER A LOS DEMÁS.

2.1 Comunicación verbal.

2.2 Comprender las causas del comportamiento de los otros.

2.3 Formación y manejos de impresiones.

2.4 Del álgebra cognitivo al procesamiento motivado.

2.1

El comportamiento social con frecuencia está fuertemente influido por factores o causas temporales. Los estados de ánimo y emociones cambiantes La fatiga, las enfermedades, las drogas todo ello puede influir la manera en la cual nosotros pensamos y nos comportamos.

LENGUAJE CORPORAL: GESTOS, POSTURA Y MOVIMIENTOS.

Los personajes peligrosos y amenazantes mostrarían posturas más diagonales, angulares Mientras que los personajes amables y afectuosos mostrarían posturas más redondeadas. Los Resultados confirmaron fuertemente esta hipótesis. Estos hallazgos, y otros relacionados, Indican que los grandes movimientos corporales o posturas pueden proporcionar a veces Información sobre las emociones de los otros e incluso acerca de sus rasgos aparentes.

2.2 Comprender las causas del comportamiento de los otros.

Un conocimiento preciso de los sentimientos actuales o estados de ánimo de las otras personas puede Resultar de utilidad en muchos sentidos.

Teorías de la atribución: marcos para entender cómo intentamos darle sentido al mundo social

2.3 Formación y manejos de impresiones.

Mientras la investigación sobre formación de impresiones se ha vuelto más sofisticada que la

Realizada entonces por Asch, muchas de sus ideas básicas acerca de la formación de

Impresiones han resistido la prueba del tiempo. Por tanto, su investigación ejerció un impacto

Duradero en el área y es aún objeto de cuidadosa atención en la actualidad.

2.4 Del álgebra cognitivo al procesamiento motivado.

La perspectiva cognitiva proporciona nuevas explicaciones sobre otro tema importante la

Influencia de nuestros motivos (qué estamos tratando de lograr en una situación

Determinada) sobre el tipo de impresiones que elaboramos e incluso los procesos a través de

Los cuales las elaboramos. Como veremos en el capítulo3, las personas generalmente hacen