



Nombre de alumno:
LAURA CAMILA ORTEGA ALFONZO

Nombre del profesor:
RODOLFO BATAZ MORALES

Nombre del trabajo:
CUADRO SINOPTICO

Materia:
PSICOLOGÍA Y RETOS NUTRICIONALES

Grado: 3
Grupo: A

LA CULTURA Y LA RELIGIÓN

La cultura es un modelo integrado de comportamiento humano que se va transmitiendo en sucesivas generaciones.

LA FAMILIA

El esfuerzo activo de los mayores para enseñar a los niños

En estas sociedades, importantes acontecimientos sociales, como bautizos, bodas, entierros, etc., se celebran con una comida.

Estas prácticas de familia forman parte de la herencia cultural e influyen en la elección de los alimentos.

SITUACIÓN ECONOMICA

Las circunstancias económicas ejercen una influencia considerable sobre las opciones de alimentos.

GEOGRAFIA, CLIMA Y MANEJO DEL ALIMENTO

DETERMINANTES BIOLÓGICOS

HAMBRE
APETITO
SENTIDO DEL GUSTO

DETERMINANTES ECONÓMICOS

COSTO
INGRESOS
DISPONIBILIDAD EN EL MERCADO

DETERMINANTES FÍSICOS

EL ACCESO
LA EDUCACIÓN
CAPACIDADES PERSONALES
TIEMPO DISPONIBLE

DETERMINANTES SOCIALES

CULTURA
FAMILIA
COMPAÑEROS DE TRABAJO
PATRONES DE ALIMENTACIÓN

DETERMINANTES PSICOLÓGICOS

ESTADO DE ANIMO
ESTRÉS
CULPA

INFLUENCIAS PSICOLÓGICAS EN LA ELECCIÓN DE ALIMENTOS.

RELACIÓN ACTITUD - COMPORTAMIENTO

CATEGORIAS

COGNITIVAS
AFECTIVAS
CONETIVO - CONDUCTUALES

Cuando las actitudes fluyen sobre el comportamiento existen varios factores que determinan la medida en que las actitudes fluyen en la conducta.

ASPECTOS PROPIOS DE LAS ACTITUDES

Las actitudes formadas a través de la experiencia directa ejercen mayores efectos en la conducta que las actitudes indirectas.

FUERZA DE LA ACTITUD

Cuando más fuerte son las actitudes, mayor será el impacto en la conducta.

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Satisfacción en el trabajo, que se refiere al nivel de satisfacción que una persona tiene en su trabajo
Compromiso con el trabajo, que tiene que ver con que tan bien una persona se identifica y por ende se interesa por su trabajo.
Compromiso organizacional o el nivel de satisfacción de una persona hacia la organización, sus metas, objetivos, es decir su alineamiento hacia la misma.

TEORIA DE LA DISONANCIA COGNOSITIVA

Es la relación entre las actitudes y comportamiento, siempre existe un nivel de incompatibilidad entre ellos ya que los individuos por el hecho de estar en una organización no significa que se desprendan de sus normas, actitudes y personalidad

TEORIA DE LA ACCIÓN RAZONADA

Es un modelo general de las relaciones entre actitudes, convicciones, presión social, intenciones y conducta.

Desarrollado por Martin Fishbein e Icek Ajzen (

INFORMACIÓN COGNITIVA

Creencias y al conocimiento que poseemos acerca de un objeto.

INFORMACIÓN CONDUCTUAL

Evaluamos nuestras propias actitudes en forma similar a cómo lo hacemos con las de los demás.

Se propone una fórmula que especifica cómo se integran las creencias importantes de los individuos para formar una actitud general

$$A_o = \sum b_i e_i \text{ (Suma desde } i=1 \text{ hasta } i=n)$$

TEORIA DE LA CONDUCTA PLANEADA

VARIABLES DONDE SE INCLUYE EL COMPORTAMIENTO

INTENCION
ACTITUD
NORMA SUBJETIVA
CONTROL DE COMPORTAMIENTO SUBJETIVO

ELEMENTOS

ACTITUD HACIA LA CONDUCTA { Defiende que la expectativa del resultado, hay que combinarlo con el valor percibido que tiene ese resultado
NORMA SUBJETIVA { El grado en que la persona se ajusta a la norma.
CONTROL CONDUCTUAL PERCIBIDO { Son los factores de control interno y externos percibidos.

APLICACIONES

Intención y práctica efectiva de actividad física por parte de niños
Intención y consumo de frutas y vegetales en adolescentes
Intención de practicar ejercicio físico en personas con enfermedades crónicas, uso de oportunidades para la detección de cáncer de mama y cuello de útero