

REFERENCIA

BIBLIOGRAFICAS

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LNU/730f9fba6cbe6517c5fc3628db50502b-LC-LNU301.pdf>

- Materia Psicología
- Carrera Nutrición
- Semestre/ cuatrimestre 3

Elisa Fernanda Navarro Arizmendi

INFLUENCIAS PSICOLOGICAS EN LA ELECCIÓN DE ALIMENTOS.

La relación actitud-comportamiento.

- La actitud se manifiesta a través de una serie de respuestas observables, que se han agrupado en tres grandes categorías: cognitivas, afectivas y conativo-conductuales.
- Bajo ciertas condiciones las actitudes influyen en el comportamiento de las personas.
- Cuando las actitudes fluyen sobre el comportamiento existen varios factores que determinan la medida en que las actitudes fluyen en la conducta.
- Las actitudes formadas a través de la experiencia directa ejercen mayores efectos en la conducta que las actitudes indirectas.
- La relación entre actitud y comportamiento se ve afectada por componentes como son el cognoscitivo o de las creencias, afectivo de los sentimientos y emociones y del comportamiento de las intenciones de los individuos.

Teoría de la acción razonada.

-El pensamiento razonado es aquella en que pensamos de manera cuidadosa e intencionada sobre nuestras actitudes y sus implicaciones para nuestra conducta.

-Las acciones se basan en las actitudes individuales, por lo que una teoría de la acción consiste esencialmente en una descripción de las actitudes. La información que permite la formación de las mismas es de tipo cognitivo, afectivo y conductual.

-En el modelo se propone una fórmula que especifica cómo se integran las creencias importantes de los individuos para formar una actitud general: $A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i$ (Suma desde $i=1$ hasta $i=n$)

-Las consecuencias que se pueden derivar de su conducta, así como la probabilidad de las mismas.

-La información cognitiva se refiere a las creencias y al conocimiento que poseemos acerca de un objeto.

-La información referida a las demás personas se basa en dichos componentes y es una causa importante de la formación de nuestra respuesta afectiva.

-La información conductual también influye en las actitudes, ya que evaluamos nuestras propias actitudes en forma similar a cómo lo hacemos con las de los demás.

-Conducta: realizar una sugerencia.

-Consecuencias posibles: ■ Recibir un premio. ■ Mejorar la calidad de la empresa. ■ Quitar puestos de trabajo.

Teoría de la conducta planeada: aplicaciones a la elección de alimentos

-La teoría de la conducta planeada es la valoración de los factores sobre su habilidad para ejecutar la conducta.

-Esta teoría (TCP) contiene cinco variables donde se incluye el comportamiento, la intención, actitud, norma subjetiva y control del comportamiento percibido.

-La teoría del comportamiento planeado se agrega el control del comportamiento percibido, el cual se refiere a las percepciones de una persona sobre la presencia o ausencia de recursos y oportunidades requeridos

-Hay una serie de factores que explican la conducta

- Actitud hacia la conducta
- Norma subjetiva
- Control conductual percibido

-Importante sobre la Teoría de la acción Planificada

-Habría que diferenciar entre intenciones de meta e intenciones de implementación

