



**Mi Universidad**

## **CUADRO SINOPTICO**

*Nombre del Alumno: Lesly Merari Utrilla López.*

*Nombre del tema: Comprender a los demás.*

*Parcial: Segundo.*

*Nombre de la Materia: Comportamiento social.*

*Nombre del profesor: Monica Liseth Quevedo Perez.*

*Nombre de la Licenciatura: Psicología general.*

*Cuatrimestre: Cuarto.*

## Comunicación verbal

Los seres humanos nos comunicamos por diversos medios, uno de ellos es la forma verbal. Esta se da por palabras, sonidos y se acompaña de otros elementos.

### Comunicación no verbal

- Las señales no verbales emitidas por otras personas pueden afectar nuestros propios sentimientos incluso si no prestamos atención consciente a estas señales o intentamos imaginarnos cómo se sienten estas personas.
- La gente tiende a comportarse de manera diferente cuando experimenta diferentes estados emocionales.
- Las emociones y sentimientos humanos se reflejan, con frecuencia, en la cara y pueden ser leídos a través de expresiones específicas.

### Contacto visual

- Mientras que un alto nivel de contacto visual con otros es usualmente interpretado como un signo de agrado o de sentimientos positivos, existe una excepción a esta regla general.
- Si otra persona nos mira continuamente y mantiene dicho contacto sin importar lo que nosotros hagamos, puede decirse que ella está mirando muy fijamente (staring). Una mirada muy fija es a menudo interpretada como un signo de ira u hostilidad.

### Lenguaje corporal

- El lenguaje corporal con frecuencia revela los estados emocionales de los otros.
- Los gestos caen en muchas categorías diferentes, pero quizás la más importante son los signos-movimientos corporales que tienen significados especiales en una cultura dada.

### Contacto físico

- Dependiendo de muchos factores, tocar a alguien puede sugerir afecto, interés sexual, dominación, cuidado o incluso agresión. A pesar de tales complejidades, existe evidencia de que el contacto físico produce, con frecuencia, reacciones positivas en los otros si el hecho es considerado apropiado.

## Causas del comportamiento

-Un conocimiento preciso de los sentimientos actuales o estados de ánimo de las otras personas puede resultar de utilidad en muchos sentidos.  
-La atribución se refiere a nuestros esfuerzos por comprender las causas que hay detrás del comportamiento de los otros y, en algunas ocasiones, también las causas que hay detrás de nuestro propio comportamiento.

### De los actos a las disposiciones

El comportamiento de los otros nos proporciona una rica fuente de la cual extraer información. Sin embargo, la tarea es complicada, dado que con frecuencia los individuos actúan de cierta manera, no porque ello refleje sus propias preferencias o rasgos, sino porque intervienen factores externos que les dejan poco margen de elección.

### La teoría de las atribuciones causales de Kelly

- Obviamente, el número específico de causas que hay detrás del comportamiento de los otros es muy grande.
- Una teoría propuesta por Kelley proporciona importantes ideas en relación a este proceso. En nuestro esfuerzo por conocer el «¿por qué?» del comportamiento de los otros, de acuerdo con Kelley, nos centramos en información relacionada con tres fuentes principales: consenso, consistencia y distintividad.

### Otras dimensiones de la atribución causal

Mientras que muchos de nosotros estamos muy interesados por conocer si el comportamiento de los otros se debe a causas principalmente internas o externas, esta no es toda la historia. También nos interesan dos preguntas adicionales: (1) ¿tenden a ser estables los factores causales que influyen sobre el comportamiento o pueden cambiar? Y (2) ¿pueden ser controlables puede cambiarlos el individuo o influir sobre ellos si así lo desea?

### Aumento y distribución

- Muchos estudios indican que la disminución ocurre de manera común y ejerce un fuerte impacto sobre las atribuciones en muchas situaciones.
- Los psicólogos sociales llaman principio del aumento la tendencia a otorgar un peso o importancia adicional a un factor que puede facilitar un comportamiento dado cuando está presente también otro factor (inhibidor) y aun así el comportamiento tiene lugar.

## Formación y manejo de las impresiones

Los resultados de las investigaciones indican que deberías preocuparte de las buenas impresiones, porque ellas pueden ejercer efectos fuertes y estables en las percepciones que otras personas tienen de nosotros; y, la manera en que las otras personas nos perciben puede influir fuertemente su comportamiento hacia nosotros.

### Investigaciones de Asch sobre los rasgos centrales y periféricos.

- La investigación sobre formación de impresiones se ha vuelto más sofisticada que la realizada por Asch, muchas de sus ideas básicas acerca de la formación de impresiones han resistido la prueba del tiempo.
- La creativa investigación de Asch fue sólo el comienzo del estudio de la formación de impresiones el proceso a través del cual nos formamos impresiones de los otros. Los psicólogos sociales han hecho un gran progreso en este sentido y ahora comprenden más acerca de cómo se forman las primeras impresiones y cómo éstas influyen en nuestros juicios y decisiones acerca de los demás.

## Del álgebra cognitivo al proceso motivado

-La conclusión principal de experimentos se mantuvo sin cambios durante largo tiempo: formamos nuestras impresiones de los otros sobre la base de un tipo de «álgebra cognitiva» relativamente simple.

### Otros aspectos de la formación de impresiones: la naturaleza de las primeras impresiones y nuestros motivos para formarlas.

Algunos modelos de formación de impresiones recalcan el papel de los ejemplares conductuales. Estos modelos sugieren que cuando hacemos juicios sobre otros, recordamos ejemplos de sus conductas y basamos nuestros juicios y nuestras impresiones en esos ejemplos. Por otra parte, otros modelos recalcan el papel de las abstracciones. Tales enfoques sugieren que cuando hacemos juicios sobre otros, simplemente evocamos nuestras abstracciones previamente formadas y entonces usamos éstas como la base para nuestras impresiones y decisiones.

- ¿En qué tipo de información se centra la gente exactamente cuando conoce a otros? Esta pregunta tiene muchas respuestas dependiendo, en alguna medida, del contexto preciso en el cual conozcamos al desconocido.

### La precisión de la percepción social: evidencia de que es mayor de lo que piensas.

- Señales no-verbales conflictivas, errores atribuciones, manejo de impresiones habiendo leído nuestras explicaciones sobre estos temas, puedes estar ahora sintiéndote menos confiado de tu habilidad para elaborar percepciones precisas de otros.
- Varios y complejos mecanismos pueden contribuir a nuestra aparente destreza en esta tarea, por ejemplo, ciertas características físicas pueden llevar a las personas que las poseen a desarrollar ciertos rasgos.

## REFERENCIAS CONSULTADA:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/0de40feda9fe625cf68a926bb2ae5297-8cfac4d62960f4f1b8daf923b2fc1de1.pdf>