

Nombre de la alumna: *Kimbeli Marisa Morales Bravo*

Nombre del profesor: *Laura Jacqueline López*

Nombre del trabajo: *Cuadro sinóptico*

Materia: *Comportamiento social*

Grado: *4to cuatrimestre*

Área: *Psicología*

Comprender a los demás

Comunicación verbal

El comportamiento social con frecuencia esta fuertemente influido por factores o causas temporales.

La comunicación no verbal

La información sobre los estados internos es expresada frecuentemente a través de cinco canales básicos: expresiones faciales, contacto visual, movimientos corporales, postura y contacto físico.

Las expresiones faciales

Las emociones y sentimientos humanos se reflejan, con frecuencia, en la cara y pueden ser leídos a través de expresiones específicas.

El contacto visual como una clave no verbal

Si alguien evita el contacto visual con nosotros podemos concluir que es poco amigable, no le gustamos, o que simplemente, es tímido.

Lenguaje corporal

El lenguaje corporal con frecuencia revela los estados emocionales de los otros.

Contacto físico

Vanderbilt (1957) sugieren que los apretones de mano revela mucho acerca de las otras personas, por ejemplo, su personalidad.

Comprender las causas del comportamiento de los otros

Los psicólogos sociales creen que nuestro interés por tales temas proviene en gran medida de nuestro deseo básico por comprender las relaciones de causa y efecto en el mundo social.

De los actos a las disposiciones

El comportamiento de los otros nos proporciona una rica fuente de la cual extraer información.

Comprender a los demás

Otras dimensiones de la atribución causal

Algunas causas internas del comportamiento, tales como los rasgos de la personalidad y el temperamento, tienden a ser muy estables en el tiempo.

Aumento y disminución

Muchos estudios indican que la disminución ocurre de manera común y ejerce un fuerte impacto sobre las atribuciones en muchas situaciones.

Formación y manejo de impresiones

Las primeras impresiones parecen ejercer efectos fuertes y estables en las percepciones que otras personas tienen de nosotros.

Investigación de Asch sobre rasgos centrales y periféricos

El dice que nosotros miramos a una persona e inmediatamente nos formamos una cierta impresión de su carácter.

Del algebra cognitivo al procesamiento motivado

Los hallazgos de muchos estudios, indican que, nos centramos primero en información relativa a los rasgos del otro, sus valores y principios.

Un ejemplo

Personas muy atractivas son tratadas de manera amigable por muchas otras personas, y como resultado pueden desarrollar gran confianza y mejores destrezas que las personas menos atractivas.