



Mi Universidad

CUADRO SINÓPTICO

NOMBRE DEL ALUMNO: ANA MARIA GONZALEZ ROBLERO

TEMA: COMPRENDER A LOS DEMÁS

PARCIAL: I I

MATERIA: COMPORTAMIENTO SOCIAL

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC. LAURA JACQUELINE LÓPEZ HERNÁNDEZ

LICENCIATURA: PSICOLOGÍA

CUATRIMESTRE: 4°

COMPRENDER A LOS DEMÁS

COMUNICACIÓN VERBAL.

COMUNICACIÓN NO VERBAL: EL LENGUAJE DE LAS EXPRESIONES, MIRADAS Y GESTOS.

EL COMPORTAMIENTO SOCIAL CON FRECUENCIA ESTÁ FUERTEMENTE INFLUIDO POR FACTORES O CAUSAS TEMPORALES. LOS ESTADOS DE ÁNIMO Y EMOCIONES CAMBIANTES, TODO AQUELLO QUE PUEDE INFLUIR LA MANERA EN LA CUAL NOSOTROS PENSAMOS Y COMPORTAMOS

DEBIDO A TALES FACTORES TEMPORALES EJERCEN EFECTOS IMPORTANTES EN EL COMPORTAMIENTO Y PENSAMIENTO SOCIAL, FRECUENTEMENTE NOS INTERESAMOS POR ELLOS: INTENTAMOS SABER CÓMO SE SIENTEN LOS DEMÁS EN ESE MOMENTO.

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 COMO SE SIENTEN ESTA PERSONAS.

LA INFORMACIÓN SOBRE LOS ESTADOS INTERNOS ES EXPRESADA FRECUENTEMENTE A TRAVÉS DE 5 CANALES BÁSICOS: EXPRESIONES FACIALES, CONTACTO VISUAL, MOVIMIENTOS CORPORALES, POSTURA Y CONTACTO FÍSICO

LAS EXPRESIONES FACIALES COMO INDICADORES DE LAS EMOCIONES. LAS EMOCIONES Y SENTIMIENTOS HUMANOS SE REFLEJAN, CON FRECUENCIA, EN LA CARA Y PUEDEN SER LEÍDOS A TRAVÉS DE EXPRESIONES ESPECÍFICAS. ("LA CARA ES LA IMAGEN DEL ALMA," CICERÓN).

PARCE SER QUE EN EL ROSTRO HUMANO SE REPRESENTAN, DE MANERA TEMPRANA Y CLARA, SEIS EMOCIONES BÁSICAS DIFERENTES: RABIA, MIEDO, ALEGRÍA, TRISTEZA, SORPRESA Y DISGUSTO.

MIENTRAS QUE LAS EXPRESIONES FACIALES PUEDEN, DE HECHO, REVELAR MUCHO SOBRE LAS EMOCIONES DE OTROS, NUESTROS JUICIOS SON TAMBIÉN AFECTADOS POR EL CONTEXTO EN EL CUAL SUCEDEN LAS EXPRESIONES FACIALES, ASÍ COMO OTRAS CLAVES SITUACIONALES.

EL CONTACTO VISUAL COMO UNA CLAVE NO VERBAL. LOS POETAS ANTIGUOS DESCRIBIERON LOS OJOS COMO "VENTANAS DEL ALMA"

GESTOS, POSTURA Y MOVIMIENTOS. NUESTROS ESTADOS DE ÁNIMO O EMOCIONES CON FRECUENCIA SE REFLEJAN EN LA POSICIÓN Y MOVIMIENTOS DE NUESTRO CUERPO.

CONTACTO FÍSICO. DEPENDIENDO DE CUÁL SEA EL FACTOR, TOCAR A ALGUIEN PUEDE SUGERIR AFECTO, INTERÉS SEXUAL, DOMINACIÓN, CUIDADO O INCLUSO AGRESIÓN.

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.

NO QUEREMOS SIMPLEMENTE CONOCER COMO HAN ACTUADO LOS OTROS; TAMBIÉN QUEREMOS COMPRENDER PORQUE ELLOS LO HAN HECHO. ESTE PROCESO ES CONOCIDO COMO ATRIBUCIÓN.

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. LA TEORÍA TRATA SOBRE COMO DECIDIMOS, BASÁNDONOS EN LA OBSERVACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS PERSONAS, QUE ELAS POSEEN UNOS RASGOS ESPECÍFICOS O DISPOSICIONES QUE PERMANECERÁN CLARAMENTE ESTABLES EN EL TIEMPO.

TOMAMOS EN CUENTA SOLO LOS COMPORTAMIENTOS QUE PARECEN HABER SIDO ESCOGIDOS DE MANERA LIBRE, E IGNORAMOS AQUELLOS QUE, DE ALGUNA MANERA, PARECEN HABER SIDO FORZADOS EN LA PERSONA EN CUESTIÓN.

LOS EFECTOS NO COMUNES, SON EFECTOS QUE PUEDEN SER CAUSADOS POR UN FACTOR ESPECÍFICO PERO NO POR OTROS.

SABEMOS MÁS SOBRE LOS RASGOS DE LOS OTROS A TRAVÉS DE AQUELLAS ACCIONES QUE DE ALGUNA MANERA ESTÁN FUERA DE LO ORDINARIO, QUE DE AQUELLAS ACCIONES QUE SON VISTAS COMO MÁS AGRADABLES POR LA MAYORÍA DE LA GENTE.

LA TEORÍA DE LAS ATRIBUCIONES CAUSALES DE KELLEY. QUEREMOS SABER PORQUE LA GENTE HA ACTUADO DE LA FORMA EN QUE LO HA HECHO O POR QUE LOS EVENTOS HAN TENIDO UN GIRO DE MANERA ESPECÍFICA.

OTRAS DIMENSIONES DE LA ATRIBUCIÓN CAUSAL. ¿TIENEN A SER ESTABLES LOS FACTORES CAUSALES QUE INFLUYEN SOBRE EL COMPORTAMIENTO O PUEDEN CAMBIAR? ¿PUEDEN SER CONTROLABLES, PUEDE CAMBIARLOS EL INDIVIDUO O INFLUIR SOBRE ELLOS SI ASÍ LO DESEA?

AUMENTO O DISMINUCIÓN. SE LE LLAMA PRINCIPIO DEL AUMENTO DE TENDENCIA, A OTORGAR UN PESO O IMPORTANCIA ADICIONAL A UN FACTOR QUE PUEDE FACILITAR UN COMPORTAMIENTO DADO CUANDO ESTÁ PRESENTE TAMBIÉN OTRO FACTOR Y AUN ASÍ EL COMPORTAMIENTO TIENE LUGAR.

FORMACIÓN Y MANEJOS DE IMPRESIÓN.

LAS PRIMERAS IMPRESIONES PARECEN EJERCER EFECTOS FUERTES Y ESTABLES EN LAS PERCEPCIONES QUE OTRAS PERSONAS TIENEN DE NOSOTROS.

ALGUNOS ASPECTOS DE LA PERCEPCIÓN SOCIAL, TAL COMO LA ATRIBUCIÓN, REQUIEREN MUCHO TRABAJO MENTAL: NO SIEMPRE ES FÁCIL OBTENER INFERENCIAS SOBRE LOS MOTIVOS O RASGOS DE LOS OTROS A PARTIR DE SU COMPORTAMIENTO.

CADA PARTE DEL MUNDO ALREDEDOR NUESTRO ES INTERPRETADO Y COMPRENDIDO SOLO EN TÉRMINOS DE SUS RELACIONES CON OTRAS PARTES O ESTÍMULOS.

DEL ALGEBRA COGNITIVO AL PROCESAMIENTO MOTIVADO.

NOS FORMAMOS IMPRESIONES UNIFICADAS DE OTROS SUMANDO PIEZAS DISTINTAS DE INFORMACIÓN O, NOS FORMAMOS NUESTRAS IMPRESIONES PROMEDIANDO DE ALGUNA MANERA LA INFORMACIÓN DISPONIBLE

FORMAMOS NUESTRAS IMPRESIONES DE LOS OTROS SOBRE LA BASE DE UN TIPO DE "ALGEBRA COGNITIVA" RELATIVAMENTE SIMPLE.

A LO LARGO DE UN AMPLIO RANGO DE CONTEXTOS, NOS CENTRAMOS PRIMERO EN INFORMACIÓN RELATIVA A LOS RASGOS DEL OTRO, SUS VALORES Y PRINCIPIOS, Y SOLO ENTONCES PASAMOS A LA INFORMACIÓN SOBRE SU COMPETENCIA.

LOS JUEGOS DE MOTIVOS MIXTOS SON AQUELLOS EN LOS CUALES EXISTE PRESIÓN TANTO PARA COOPERAR COMO PARA COMPETIR CON EL Oponente, TAL COMO SUCEDER EN MUCHAS SITUACIONES DE LA VIDA REAL.

EL EFECTO NEGATIVO ES UNA TENDENCIA A PRESTAR MAYOR ATENCIÓN A LA INFORMACIÓN NEGATIVA QUE A LA POSITIVA SOBRE LOS DEMÁS.

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.

LAS ABSTRACCIONES. ESTOS ENFOQUES SUGIEREN QUE CUANDO HACEMOS JUICIOS SOBRE OTROS, SIMPLEMENTE EVOCAMOS NUESTRAS ABSTRACCIONES PREVIAMENTE FORMADAS Y ENTONCES USAMOS ESTAS COMO LAS BASES PARA NUESTRAS IMPRESIONES Y DECISIONES.

LA PERSPECTIVA COGNITIVA PROPORCIONA NUEVAS EXPLICACIONES SOBRE OTRO TEMA IMPORTANTE, LA INFLUENCIA DE NUESTROS MOTIVOS, SOBRE EL TIPO DE IMPRESIONES QUE ELABORAMOS E INCLUSO LOS PROCESOS A TRAVÉS DE LOS CUALES LAS ELABORAMOS.