



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA
LICENCIATURA EN NUTRICIÓN
TERCER CUATRIMESTRE
CUARTO PARCIAL
PSICOLOGÍA Y RETOS NUTRICIONALES
MAPA CONCEPTUAL
DOCENTE:
SANCHEZ GORDILLO NEFI ALEJANDRO
ALUMNA:
CABRERA CRISPIN VALERY CONCEPCION

INFLUENCIAS PSICOLÓGICAS EN LA ELECCIÓN DE ALIMENTOS.

LA CULTURA Y LA RELIGIÓN

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

Dicta el papel que la gente tiene en la sociedad, así como sus responsabilidades

No solo las prácticas culturales/religiosas prohíben comer ciertos alimentos, sino que influyen también sobre los que se comen

La familia

La familia tiene una influencia significativa en la aceptación de alimentos

Los avances tecnológicos aumentan la complejidad de una sociedad, y la alimentación, como un elemento de su cultura, es cada vez menos importante.

Situación económica

Las circunstancias económicas también ejercen una influencia considerable sobre las opciones 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

Sólo se puede calcular con propiedad una correlación entre actitud y conducta, cuando ambas coinciden en los elementos que se seleccionan para su consideración.

Sólo se puede calcular con propiedad una correlación entre actitud y conducta, cuando ambas coinciden en los elementos que se seleccionan para su consideración.

Bajo ciertas condiciones las actitudes influyen en el comportamiento de las personas

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

El comportamiento que esperan de él las personas significativas de su entorno (según su percepción).

La importancia que esas consecuencias tengan para la persona

La importancia que la persona da a la opinión que tienen las otras personas

Percepción de autoeficacia para la ejecución de dicha conducta

TEORÍA DE LA ACCIÓN RAZONADA

Las acciones se basan en las actitudes individuales

La teoría de la acción consiste esencialmente en una descripción de las actitudes

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

Según el modelo de la teoría de la acción razonada de Fishbein & Ajzen

Defiende que la expectativa del resultado

Actitud hacia la conducta

El grado en que la persona se ajusta a la norma. En qué medida esa persona está motivada para cumplir con las creencias de la gente que le rodea

Norma subjetiva

son los factores de control interno y externos percibidos. El grado en que la persona se siente capaz

Control conductual percibido

Intención y práctica efectiva de actividad física por parte de niños (Hagger y cols, 2001).

Intención y consumo de frutas y vegetales en adolescentes (Murnaghan y cols, 2010).

Intención de practicar ejercicio físico en personas con enfermedades crónicas, uso de oportunidades para la detección de cáncer de mama y cuello de útero (Rutter, 2000).

TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA: APLICACIONES A LA ELECCIÓN DE ALIMENTOS

Fue desarrollada en 1985, basándose en la Teoría de la Acción Razonada

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

La Teoría de la acción Planificada o TPB para conductas protectoras o de salud

BIBLIOGRAFIA

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