



INSTITUCION: UNIVERSIDAD DEL SURESTE “MATUTINO”

ASIGNATURA: PSICOLOGÍA Y RETOS NUTRICIONALES

TEMA DEL ENSAYO: MAPA CONCEPTUAL UNIDAD IV

DOCENTE: NEFI ALEJANDRO SANCHEZ GORDILLO

GRADO Y GRUPO: TERCERO CUATRIMESTRE

AUTORES:

FATIMA GUADALUPE AGUILAR VAZQUEZ

LUGAR Y FECHA: TAPACHULA, CHIAPAS; 31 DE JULIO DE 2022

INFLUENCIAS PSICOLÓGICAS EN LA ELECCION DE ALIMENTOS

La cultura y la religión

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

La familia

Dentro de una cultura determinada, la familia tiene una influencia significativa en la aceptación de alimentos

Situación económica

Las circunstancias económicas también ejercen una influencia considerable sobre las opciones de alimentos

Geografía, clima y manejo del alimento

Existe una multitud de otros factores interrelacionados que influyen en las opciones de alimentos

La palatabilidad

Es proporcional al placer que una persona experimenta cuando ingiere un alimento concreto

Aspectos sensoriales

Es uno de los factores que más influye en la conducta alimentaria.

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

Sólo se puede

Calcular con propiedad una correlación entre actitud y conducta

Cuando ambas

Coinciden en los elementos que se seleccionan para su consideración

Cuando las

Actitudes

Fluyen sobre el

Comportamiento existen varios factores que determinan la medida en que las actitudes fluyen en la conducta

TEORÍA DE LA ACCIÓN RAZONADA

Es un

Modelo general

De las relaciones entre

Actitudes, convicciones, presión social, intenciones y conducta

La

Información cognitiva

Se refiere a las

Creencias y al conocimiento

Que

Poseemos acerca de un objeto

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

TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANEADA

Esta

Teoría (TCP) contiene cinco variables

Donde se incluye

El comportamiento, la intención, actitud, norma subjetiva y control del comportamiento percibido

A diferencia de la

Teoría de la acción razonada

A 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

Actitud hacia la conducta

Defiende que la expectativa del resultado (dejar de fumar va a disminuir mi riesgo de cáncer)

Norma subjetiva

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