



**Nombre del Alumno** Shiomara Brigitte  
Reséndez de la cruz

**Nombre del tema** Comportamiento  
social

**Nombre de la Materia** Comportamiento  
social

**Nombre del profesor** Mónica Lisseth  
Quevedo Pérez

**Nombre de la Licenciatura**  
Psicología General

**Cuatrimestre** 4to



# comportamiento social

## REFLECTORES

El efecto de reflector significa que pensamos estar en el centro del escenario, por lo que de manera intuitiva sobreestimamos el grado en que los demás dirigen su atención a nosotros.



## AUTOCONCEPTO

los elementos de su autoconcepto, las creencias específicas según las cuales se define a usted mismo, son sus esquemas del yo.



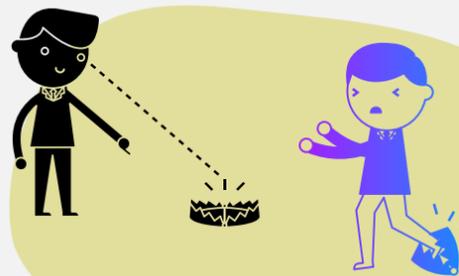
## LA AUTOESTIMA

conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y tendencias de comportamientos dirigidos hacia uno mismo.  
las personas con baja autoestima son más vulnerables a la ansiedad, la soledad y los trastornos



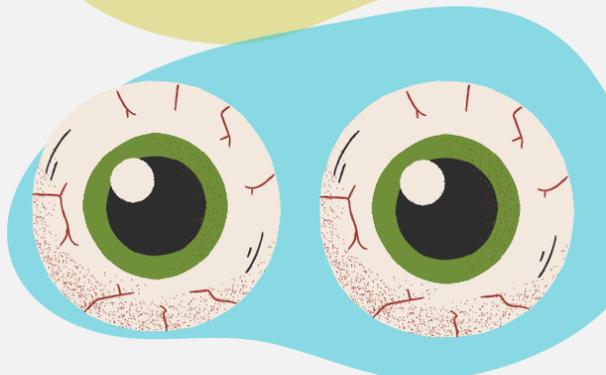
## AUTOSABOTAJE

la gente sabotea sus oportunidades de éxito creando impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable  
Protegemos nuestra autoimagen atribuyendo los fracasos a factores externos



## PERCEPCION

Nuestras preconcepciones guían la forma en que percibimos e interpretamos la información.  
Vemos al mundo a través del cristal de nuestras creencias.



## CREENCIAS Y JUICIO SOCIAL

Nuestras creencias y juicios sí importan. Influyen en la manera en que nos sentimos y actuamos y, al hacerlo, pueden ayudar a generar su propia realidad. Robert Merton (1948) profecías autocumplidas: creencias que conducen a su propia materialización. Si se les conduce a pensar que su banco está a punto de quebrar, los clientes correrán a retirar todo su dinero, con lo que sus percepciones falsas podrían crear dicha realidad



## INFLUENCIA DE LAS ACTITUDES

Allan Wicker (1969) revisó varias docenas de estudios de investigación que trataban sobre una variedad de personas, actitudes y comportamientos. Wicker llegó a una asombrosa conclusión: las actitudes expresadas por las personas apenas pronosticaban sus diversas conductas.

La razón por la que nuestro comportamiento y las actitudes que expresamos difieren es que ambos están sometidos a otras influencias, que son numerosas.

Las secuelas mentales de nuestro comportamiento también aparecen en muchos ejemplos sociopsicológicos de la autopersuasión. Las actitudes se presentan como consecuencia de la conducta.



## Bibliografía

Fuentes de información:

- \*e2b56fdd39177f1031941a457a3f2dob.pdf (plataformaeducativauds.com.mx)
- Autoestima - Wikipedia, la enciclopedia libre
- las imágenes fueron sacadas de: canva.com



# comportamiento social

## PREJUICIO

El prejuicio es una actitud: una combinación de sentimientos, inclinaciones a actuar y creencias.

- PREJUICIO: IMPLÍCITO Y EXPLÍCITO Según el Test de Asociación Implícita (IAT) podemos tener actitudes explícitas (conscientes) e implícitas (inconscientes) distintas hacia un mismo objetivo (Benaji y Greenwald, 2013).



## FUENTES SOCIALES Y MOTIVACIONALES

El prejuicio surge a partir de la desigualdad de estatus y de otras fuentes sociales, incluyendo nuestros valores y actitudes adquiridos. Existen diversas motivaciones que subyacen al prejuicio, pero las motivaciones también pueden conducir a las personas a evitarlo.



## FUENTES COGNITIVAS

Las creencias estereotipadas y actitudes prejuiciadas existen no solo a causa de la educación o porque desplazan hostilidades, sino también como subproductos de los procesos de pensamiento normales.



## CONSECUENCIAS

Una de las consecuencias de los prejuicios, en la persona que los recibe y que se siente discriminada por ellos, es la tristeza. Es normal sentirnos tristes si nos sentimos discriminados, por las razones que sean, porque las injusticias generan este tipo de emociones en uno mismo.



## AGRESION

. Para un psicólogo social, la agresión es el comportamiento físico o verbal que pretende causar daño. Esta definición excluye el daño no intencional, como en los accidentes automovilísticos o colisiones en la acera; también excluye los actos que pueden implicar dolor como efecto secundario inevitable al ayudar a alguien, como los tratamientos dentales o, en su aspecto extremo, el suicidio asistido



## INFLUENCIAS DE LA AGRESION

INCIDENTES AVERSIVOS Las recetas para la agresión a menudo abarcan algún tipo de experiencia aversiva. Estas incluyen dolor, calor incómodo, un ataque o aglomeración.

- Dolor
- Calor
- Ataques



## INFLUENCIAS DE LOS VIDEOJUEGOS

Las preocupaciones sobre los videojuegos violentos aumentaron después de que los asesinos adolescentes en diversos tiroteos masivos reprodujeron la horrible violencia con la que habían jugado con tanta frecuencia en pantalla.



## Bibliografía

Fuentes de información:

- \*e2b56fdd39177f1031941a457a3f2dob.pdf (plataformaeducativauds.com.mx)
- view.genial.ly/6o8f3ceba74f960d4549b359/presentation-prejuicios
- www.psonrie.com/prejuicios-prejuiciosos
- las imágenes fueron sacadas de: canva.com