



# Mi Universidad

**NOMBRE DEL ALUMNA:** KARLA ALEJANDRA CADENA MAZA

**NOMBRE DEL TEMA:** UNIDAD I Y II

**PARCIAL:** 1ER PARCIAL

**NOMBRE DE LA MATERIA:** COMPORTAMIENTO SOCIAL

**NOMBRE DEL PROFESOR:** MÓNICA LISETH QUEVEDO PÉREZ

**NOMBRE DE LA LICENCIATURA:** LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA

**CUATRIMESTRE:** 4° CUATRIMESTRE

*Pichucalco Chiapas a 12 de noviembre de 2022*

# COMPORTAMIENTO SOCIAL



## DEFINICION OPERATIVA

Dar una definición formal de casi cualquier disciplina es tarea compleja. En el caso de la psicología social, esta dificultad aumenta por dos factores: su amplio espectro y rápida velocidad de cambio.

La sociología estudia algunos de los mismos temas que la psicología social, pero no se preocupa del comportamiento y pensamientos de los individuos; antes bien, se orienta hacia grandes grupos de personas o hacia la sociedad en conjunto.



## REFLECTORES E ILUSIONES

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

El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo. Para descubrir de dónde proviene ese sentido del yo, los neurocientíficos han explorado la actividad cerebral que subyace a nuestra sensación constante de ser uno mismo.

En general, la gente se siente con mayor libertad de elogiar que de criticar; expresan sus cumplidos y refrenan sus ofensas.



## AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL

A veces la gente sabotea sus oportunidades de éxito creando impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable, lo cual se conoce como autosabotaje.

Es más probable que las fallas en el autocontrol aparezcan cuando hacemos algo agobiante, difícil o desagradable (como seguramente lo son los acertijos irresolubles). Cuando a la gente se le recompensó por una tarea o se involucró personalmente en ella, su desempeño no se resintió después de ejercer autocontrol (Boksem et al., 2006; Legault et al., 2009).



## EL AUTOESTIMA Y SUS IMPLICACIONES PARA EL COMPORTAMIENTO Y LA COGNICION

Las personas con baja autoestima son más vulnerables a la ansiedad, la soledad y los trastornos de la conducta alimentaria. Cuando se sienten mal o amenazados, aquellos con niveles bajos de autoestima frecuentemente asumen una perspectiva negativa frente a todo. Se percatan y recuerdan las peores conductas de los demás y piensan que sus parejas no los aman.



## AUTOCONOCIMIENTO

“Conócete a ti mismo” exhortaba un antiguo oráculo griego. Seguramente lo intentamos. Formamos con facilidad creencias acerca de nosotros mismos y quienes pertenecemos a las culturas occidentales no dudamos en explicar por qué nos sentimos y actuamos como lo hacemos.

# COMPORTAMIENTO SOCIAL



## JUICIOS SOCIALES

Las respuestas discrepantes de aquellos con creencias distintas, hallazgos que se replican en las percepciones políticas a lo largo y ancho del planeta, ilustran la forma en que construimos las percepciones y creencias sociales mientras; juzgamos, percibimos, explicamos y



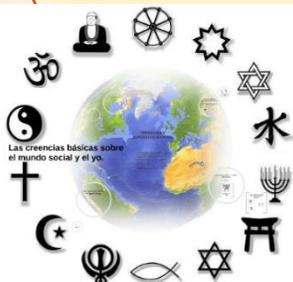
## PERSEPCION

Nuestras preconcepciones guían la forma en que percibimos e interpretamos la información. Vemos al mundo a través del cristal de nuestras creencias. "Claro, nuestras preconcepciones son importantes", concuerda la mayoría de las personas, pero no logran apreciar por completo el efecto de sus



## IMPORTANCIA DE LAS CREENCIAS SOCIALES

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. Cuando nuestras ideas nos conducen a actuar en forma que producen su aparente



## INFLUENCIA DE LAS ACTITUDES EN LA PREDICION DEL COMPORTAMIENTO

las actitudes expresadas por las personas apenas pronosticaban sus diversas conductas.

Las actitudes de los estudiantes hacia hacer trampa en los exámenes tenían poca relación con la probabilidad de que de hecho hicieran trampa.

Las actitudes hacia la Iglesia se relacionaban con moderación con la asistencia semanal a los servicios religiosos.



## CUANDO LAS ACTITUDES PREDICEN EL COMPORTAMIENTO

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

Para cambiar los hábitos a través de la persuasión, también debemos alterar las actitudes de la gente hacia prácticas específicas.

## CUANDO NUESTRO COMPORTAMIENTO AFECTA NUESTRAS ACTITUDES

Nuestro pensamiento puede llevarnos a un modo de actuar. Ahora nos enfocaremos en una idea más sorprendente: el comportamiento determina las actitudes. Es cierto que a veces defendemos nuestras creencias. Pero también es cierto que llegamos a creer en aquello que defendemos.

# COMPORTAMIENTO SOCIAL

## DEFINICION DE PREJUICIO

El prejuicio es una actitud: una combinación de sentimientos, inclinaciones a actuar y creencias. Se puede recordar con facilidad si pensamos en los tres elementos esenciales de las actitudes: afecto (sentimientos), tendencia a la conducta (inclinación a actuar) y



## TIPOS DE PREJUICIOS

**PREJUICIO: IMPLÍCITO Y EXPLÍCITO** El prejuicio ilustra nuestro sistema de actitud dual.

**PREJUICIO RACIAL:** En un contexto mundial, cada raza es una minoría.

**PREJUICIO DE GÉNERO:** las creencias de las personas acerca de cómo es que hombres y mujeres se comportan en realidad. Las normas son prescriptivas; los estereotipos son descriptivos

## FUENTES SOCIALES DEL PREJUICIO

El prejuicio surge de una infinidad de fuentes. Puede surgir de las personas que difieren en cuanto a su estatus social y que desean justificar y mantener tales diferencias. También podemos aprenderlo de nuestros padres cuando nos enseñan las diferencias sociales que ellos creen que importan entre las



## FUENTES MOTIVACIONALES DEL PREJUICIO

FRUSTRACIÓN Y AGRESIÓN: LA TEORÍA DEL CHIVO EXPIATORIO

TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL: SENTIRSE SUPERIOR A LOS DEMÁS

TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL: SENTIRSE SUPERIOR A LOS DEMÁS

TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL: SENTIRSE SUPERIOR A LOS DEMÁS



## FUENTES COGNITIVAS DEL PREJUICIO

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.

CATEGORIZACIÓN: CLASIFICACIÓN DE PERSONAS EN GRUPOS

CATEGORIZACIÓN: CLASIFICACIÓN DE PERSONAS EN GRUPOS

ATRIBUCIÓN: ¿ES SOLO UNA PALABRA?



## CONSECUENCIAS DE PREJUICIO

JUICIOS PREVIOS QUE SE PERPETÚAN A SÍ MISMO

EL IMPACTO DE LA DISCRIMINACIÓN: LA PROFECÍA AUTOCUMPLIDA



# COMPORTAMIENTO SOCIAL

## AGRESIÓN

“agresivo” para describir a un vendedor dinámico. Los psicólogos distinguen entre la conducta de seguridad en sí mismo, energía y logro del vendedor del comportamiento que lesiona, daña o destruye. La primera es asertividad y la segunda es agresión.



## TEORIAS DE LA AGRESIÓN

**AGRESIÓN COMO FENÓMENO BIOLÓGICO** Los filósofos han debatido si la naturaleza humana es fundamentalmente la de un “noble salvaje” benigno y satisfecho, o la de una bestia.

Influencias neurales

Influencias genéticas

Influencias bioquímicas

TESTOSTERONA

DIETA DEFICIENTE

**AGRESIÓN COMO RESPUESTA A LA FRUSTRACIÓN**



## INFLUENCIAS DE LA AGRESIÓN

Considere algunas influencias específicas: incidentes aversivos, estimulación, medios de comunicación y contexto grupal.

INCIDENTES AVERSIVOS

Calor

Ataques

ESTIMULACIÓN

SEÑALES DE AGRESIÓN

INFLUENCIAS MEDIÁTICAS: PORNOGRAFÍA Y VIOLENCIA SEXUAL

INFLUENCIAS MEDIÁTICAS: TELEVISIÓN, PELÍCULAS E INTERNET



## INFLUENCIA 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.

Con los videojuegos, los jugadores:

- se identifican con, y representan el papel de, un personaje violento;
- ensayan la violencia de modo activo, en lugar de verla pasivamente;
- participan en toda la secuencia de recreación de la violencia, al seleccionar a las víctimas, adquirir armas y municiones, acechar a la víctima, apuntar el arma, tirar del gatillo;
- se involucran en la violencia y las amenazas de ataque de manera continua;
- repiten los comportamientos violentos una y otra vez;
- reciben recompensa por los actos violentos.



## ¿ES POSIBLE REDUCIR LA AGRESIÓN?

La hipótesis de la catarsis se amplió para incluir la descarga emocional que supuestamente se obtiene no solo al observar los dramas teatrales, sino también al recordar y revivir sucesos pasados, expresar emociones y mediante nuestras acciones. Al suponer que la acción o la fantasía agresiva drenan la agresión acumulada, algunos terapeutas y líderes de grupo han alentado a la gente a expresar la agresión reprimida poniéndola en acción al golpearse unos a otros con bates de hule espuma o golpeando una cama con una raqueta de tenis al tiempo que se arita.

