



SUPER NOTA

LEIDY ELIZBETH VILLATORO HERNANDEZ

DEFINICION OPERATIVA

SEGUNDO MODULO

COMPORTAMIENTO SOCIAL

LIC. MONICCA LISSTH QUEVEDO PEREZ

LIENCIATURA EN PSICOLOGIA

CUARTO CUATRIMESTRE

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.



DEFINICION OPERATIVA

Entender cómo y por qué los individuos se comportan, piensan y sienten en situaciones sociales que involucran a otras personas (reales o imaginarias).

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.

AUTOCONCEPTO

El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo. Nuestros esquemas del yo (la percepción de nosotros mismos como atléticos, con sobrepeso, listos o cualquier otra cosa) afectan de manera poderosa cómo percibimos, recordamos y evaluamos a otras personas y a nosotros mismos.

AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL

AUTOSABOTAJE

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



PERCEPCION

Nuestras preconcepciones guían la forma en que percibimos e interpretamos la información. Percibimos nuestros mundos sociales a través del cristal de nuestras creencias, actitudes y valores.



CUANDO NUESTRO COMPORTAMIENTO AFECTA NUESTRAS ACTITUDES

Nuestro pensamiento puede llevarnos a un modo de actuar.



AUTOCONOCIMIENTO ¿qué tan bien nos conocemos a nosotros mismos? consiste en conocernos profundamente a nosotros mismos, sabiendo entender nuestras emociones, defectos, cualidades y problemas en cualquier contexto



JUICIOS SOCIALES



CUÁNDO LAS ACTITUDES PREDICEN EL COMPORTAMIENTO

Nuestras actitudes sí predicen nuestro comportamiento cuando estas otras influencias sobre lo que decimos y hacemos son mínimas, cuando la actitud es específica para el comportamiento y cuando la actitud es potente.

Las teorías de la psicología social inspiraron gran parte de la investigación en la que se basa esta conclusión.

EL AUTOESTIMA Y SUS IMPLICACIONES PARA EL COMPORTAMIENTO Y LA COGNICION

AUTOESTIMA ALTA

- Una persona con alta autoestima se caracteriza por:
- Amarse tal y como es.
- Sentirse bien con su cuerpo.
- Ser feliz con lo que es y lo que tiene.
- Saberse capaz de lograr lo que se proponga.



SÍNTOMAS DE BAJA AUTOESTIMA



El juicio social es la capacidad de una persona de entender y conformar con las reglas de la sociedad. Es un reflejo del entendimiento de la persona sobre como la sociedad funciona y medir las consecuencias de sus acciones.





Mi Universidad

SUPER NOTA

LEIDY ELIZBETH VILLATORO HERNANDEZ

DEFINICION DE PREJUICIO

SEGUNDO MODULO

COMPORTAMIENTO SOCIAL

LIC. MONICCA LISSTH QUEVEDO PEREZ

LIENCIATURA EN PSICOLOGIA

CUARTO CUATRIMESTRE

TIPOS DE PREJUICIOS

PREJUICIO DE GÉNERO

PREJUICIO RACIAL

IMPLÍCITO Y EXPLÍCITO



CONSECUENCIAS DE PREJUICIO Los juicios previos guían nuestra atención y nuestros recuerdos. Es posible que las actitudes coincidan con la jerarquía social no solo como justificación de su existencia, sino también porque la discriminación afecta a sus víctimas.



AGRESIÓN

Para un psicólogo social, la agresión es el comportamiento físico o verbal que pretende causar daño. La definición de agresión incluye patadas y cachetadas, amenazas e insultos, chismes o comentarios despectivos, y "troleo", como los insultos y el acoso en línea.

FUENTES SOCIALES DEL PREJUICIO

Puede surgir de las personas que difieren en cuanto a su estatus social y que desean justificar y mantener tales diferencias.

FUENTES MOTIVACIONALES DEL PREJUICIO

Existen diversas motivaciones que subyacen al prejuicio, pero las motivaciones también pueden conducir a las personas a evitarlo.

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.

DEFINICION DE PREJUICIO

Es una actitud: una combinación de sentimientos, inclinaciones a actuar y creencias

INFLUENCIAS DE LA AGRESIÓN

Incidentes aversivos, estimulación, medios de comunicación y contexto grupal.

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



¿ES POSIBLE REDUCIR LA AGRESIÓN?

Por ello, aplicar diversas técnicas de autocontrol, como un buen uso de la respiración o la relajación, son eficaces para evitar el comportamiento agresivo.

Influencias neurales Debido a que la agresión es una conducta compleja, no hay un sitio específico del cerebro que la controle.

Influencias genéticas La herencia influye en la sensibilidad del sistema neural a las señales agresivas.

TEORÍAS DE LA AGRESIÓN

Las sustancias químicas en la sangre también influyen en la sensibilidad neural a la estimulación agresiva.

Una mente en calma trae fuerza interior y confianza en uno mismo, por eso es muy importante para la buena salud.

Dalai Lama



REFERENCIA

UDS, 2022, antología comportamiento social <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e2b56fdd39177f1031941a457a3f2d0b.pdf>