



## **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.

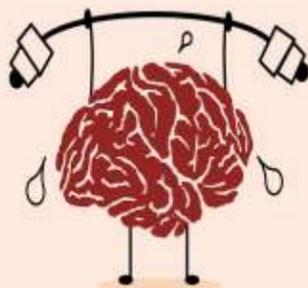
## FUENTES SOCIALES DEL PREJUICIO

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>