



SUPER NOTA

NOMBRE DEL MAESTRO: ANTONIO GALERA PÉREZ

NOMBRE DEL ALUMNO: FERNANDA PATRICIA HERNANDEZ DIAZ

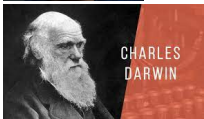
MATERIA: PSICOLOGÍA SOCIAL

TRABAJO: SUPER NOTA

GRUPO: LPS19SSC0920-A

CUATRIMESTRE: 7°

INFLUENCIA DE LA BIOLOGÍA



“filtro solar para los trópicos” Charles Darwin (1859), propuso la existencia de un proceso evolutivo. “Sigán los genes”, recomendó.

Todos los seres humanos jerarquizan a los demás según su autoridad y estatus. Y todos tenemos ideas relacionadas con la

justicia económica

INFLUENCIA DE LA CULTURA

Es posible que nuestra semejanza más significativa, el sello distintivo de nuestra especie, sea nuestra capacidad para aprender y adaptarnos. Nuestros genes permiten la existencia de un cerebro humano adaptativo: un disco duro cerebral que recibe el software de nuestra cultura.



CULTURA Y GÉNERO

Lo que significa ser un hombre o una mujer, un niño o una niña, difiere de cultura en cultura.



Podemos observar el poder de moldeamiento de la cultura en las ideas relacionadas con la forma en que deben comportarse hombres y mujeres.

INDEPENDENCIA O RELACIONES



: JUEGO AMISTADES Y RELACIONES CON PARES

VOCACIONES

RELACIONES FAMILIARES

Los hombres, y las mujeres en papeles de estatus elevado, tienden a hablar más fuerte y a interrumpir más

DOMINIO SOCIAL



A diferencia de las mujeres, los hombres están más preocupados por el dominio social y tienen más probabilidades de favorecer candidatos políticos y programas conservadores que preserven la inequidad grupal

CONFORMIDAD



La conformidad es el término general que se refiere a actuar de manera diferente debido a la influencia de otros.



SITUACIÓN ACTIVANTES DE LA CONFORMIDAD



La conformidad es mayor cuando el grupo tiene tres o más personas, y es unánime, cohesivo y elevado en estatus



PORQUE EL CONFORMISMO

La conformidad es mayor cuando la gente responde de manera pública frente a un grupo; con seguridad esto refleja influencia normativa (porque las personas reciben la misma información, ya sea que respondan de manera pública o privada).



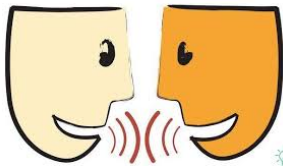
PERSUASIÓN

La persuasión, ya sea que se trate de educación o propaganda, está por todas partes; en el corazón de la política, marketing, citas, crianza infantil, negociación, religión y toma de decisiones en los tribunales. Por ello los psicólogos sociales buscan comprender lo que lleva al cambio eficaz y perdurable.



CAMINOS A LA PERSUASIÓN

Ruta central y periférica



La **persuasión** es el acto o la acción de convencer a alguien sobre algo en concreto.



Alguien **persuasivo** es una persona que domina esta faceta y que consigue **persuadir** con eficacia a otra persona.

AGRESIÓN Y SEXUALIDAD



En una muestra de estudiantes universitarios de 18 a 25 años de edad, el hombre promedio pensó en sexo alrededor de una vez por hora, mientras que la mujer promedio pensó en sexo alrededor de una vez por cada dos horas; aunque hubo una significativa variación individual

REFERENCIA

ANTOLOGÍA UNIVERSIDAD DEL SURESTE (UDS), 2022., PSICOLOGÍA SOCIAL
208d5011223579922acb98a88c1d691d