Comportamiento social

Mapa conceptual.

NOMBRE DEL ALUMNO: KAREN YARENI HERNÁNDEZ MALDONADO

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: PSICOLOGÍA

NOMBRE DEL PROFESOR : LAURA JAQUELINE

GRUPO: A

CUATRIMESTRE:4

LUGAR y FECHA: FRONTERA COMALAPA A 26 DE SEPTIEMBRE DEL 2022

UNIDAD I

Definición 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. Los psicólogos sociales poseen un gran abanico de intereses.

La

Psicología social es científica por naturaleza

La psicología social hace énfasis en el comportamiento de los individuos

La psicología social como disciplina está profundamente comprometida con estos valores, y los aplica en un esfuerzo por entender la naturaleza del comportamiento y del pensamiento social.

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.

Timothy Lawson (2010)

Exploró el efecto de reflector

Los entornos sociales afectan nuestra autoconciencia

La

Preocupación por uno mismo motiva nuestro comportamiento social

Las relaciones sociales ayudan a definir nuestro sentido del yo.

La corteza pre frontal media, que es una vía neuronal localizada en la hendidura en medio de sus hemisferios cerebrales justo por detrás de sus ojos, ayuda a integrar su sentido del yo.

Auto concepto

El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo

Para descubrir

De dónde proviene ese sentido del yo, los neuro científicos han explorado la actividad cerebral que subyace a nuestra sensación constante de ser uno mismo

La mayoría

La mayoría de los estudios sugieren que el hemisferio derecho tiene un papel importante

Van Veluw y Chance, 2014

Si lo pone a dormir (con un anestésico inyectado en su carótida derecha) es posible que tenga problemas para reconocer su propio rostro

Los elementos de su auto concepto, según las cuales se definen a usted mismo, son sus esquemas del yo

Autoconocimiento

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.

Predicción de nuestro comportamiento

Uno de los errores más comunes en la predicción del comportamiento

Consiste

En subestimar cuánto tiempo llevará hacer una tarea (conocido como la falacia de la planificación).

La gente subestima el tiempo que le tomará hacer algo porque recuerdan incorrectamente que las tareas anteriores requirieron menos tiempo

Predicción de nuestros sentimientos

Grandes decisiones implican la predicción de nuestros sentimientos futuros

Es

Posible que pronostiquemos incorrectamente nuestras respuestas.

Wilson y Gilbert añaden que la gente pasa por alto la velocidad y el poder de sus mecanismos de afrontamiento

Narcisismo

El hermano engreído de la autoestima

La autoestima y sus implicaciones para el comportamiento y la cognición

Autoestima

Es

Suma de todos los puntos de vista sobre nuestro yo a lo largo de diversos ámbitos

Señala

Jennifer Crocker y Connie Wolfe (2001)

Cuando nos sentimos bien respecto de los ámbitos (apariencia, inteligencia o lo que sea) que son importantes para nuestra autoestima

Compensaciones de la autoestima baja en comparación con la autoestima alta

Las personas con baja autoestima son más vulnerables a la ansiedad, la soledad y los trastornos de la conducta alimentaria

autosabotaje y autocontrol

Auto sabotaje

A veces la gente sabotea sus oportunidades de éxito creando impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable,

Al temer el fracaso

La gente

Reduce su preparación para importantes eventos atléticos individuales

Le da

Ventaja a sus oponentes

No

Hace tanto esfuerzo

Autocontrol

La capacidad del yo para la acción tiene límites

Indica

Roy Baumeister y colaboradores

Las personas que tratan de controlar sus respuestas emocionales ante una película angustiante exhiben menor vigor físico

Las personas que han ejercido autocontrol en alguna otra cosa también muestran menor

Unidad 1

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

Facilitación

Nuestro

Sistema de memoria es una red de asociaciones y la preparación o facilitación despierta o activa ciertas asociaciones

Pensamiento contra fáctico

Influyen

Nuestras experiencias de culpa, consternación, frustración y alivio

Heurística: atajos mentales

Heurística

Serie de estrategias sencillas y eficientes de pensamiento. La heurística nos permite tomar decisiones de rutina con un mínimo de esfuerzo

Pensamiento ilusorio

Es

Búsqueda de orden en los sucesos aleatorios, una tendencia

Percepción

Nuestras

Preconcepciones guían la forma en que percibimos e interpretamos la información.

Entre ellas están

Percepción e interpretación de sucesos

A pesar

De algunos sorprendentes sesgos y defectos lógicos en la manera en que nos percibimos y comprendemos los unos a los otros, somos primordialmente precisos

Nuestras

Primeras impresiones y juicios de los demás suelen ser más correctos que incorrectos.

Percepciones políticas

Lo mismo sucede en el caso de las percepciones políticas

Debido

A que estas tienen mucho que ver con quien las tiene, incluso el estímulo más pequeño puede parecerle muy distinto a diferentes personas.

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 confirmación, se convierten en lo que el sociólogo

Influencia de las actitudes en la predicción del Comportamiento

Psicólogo social Allan Wicker (1969) revisó varias docenas de estudios de investigación que trataban sobre una variedad de personas, actitudes y comportamientos

Llego

Llegó a una asombrosa conclusión

Las actitudes expresadas por las personas apenas pronosticaban sus diversas

La

Discrepancia entre actitudes y acciones

Es lo que

Daniel Batson y sus colaboradores

Denomina

Cuándo 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

Nuestras actitudes

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

"hipocresía moral" (dar una apariencia de moralidad mientras que se evitan los costos de serlo).

Cuando nuestro comportamiento afecta nuestras actitudes

Nuestro pensamiento puede llevarnos a un modo de actuar

El comportamiento

Determina

Actitudes

Las secuelas mentales de nuestro comportamiento también aparecen en muchos ejemplos sociopsicológicos de la autopersuasión. Como veremos una y otra vez, las actitudes se presentan como consecuencia de la conducta.

Interpretación de rol

Se refiere

Acciones esperadas de aquellos que ocupan una posición social específica