Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Yadira Guadalupe Manzano Gálvez

Nombre del tema: Comportamiento social

Parcial: 2

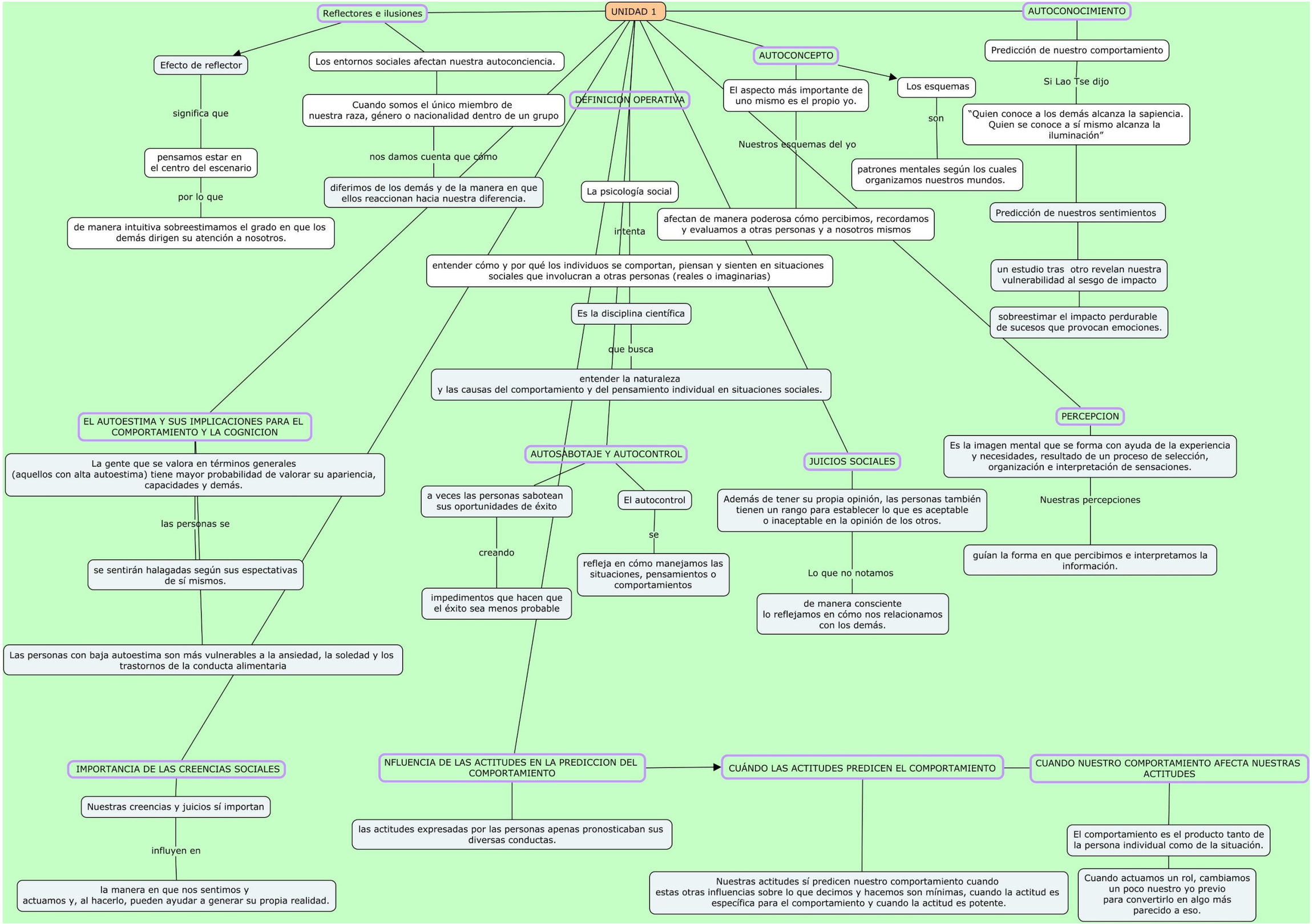
Nombre de la Materia: Comportamiento social

Nombre del profesor: Laura Hernándrez

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 4

Frontera Comalapa, Chiapas a 26 de septiembre de 2022


UNIDAD 1
Reflectores e ilusiones
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.
Los entornos sociales afectan nuestra autoconciencia.
Cuando somos el único miembro de nuestra raza, género o nacionalidad dentro de un grupo
nos damos cuenta que cómo
diferimos de los demás y de la manera en que ellos reaccionan hacia nuestra diferencia.
DEFINICION OPERATIVA
La psicología social
intenta
entender cómo y por qué los individuos se comportan, piensan y sienten en situaciones sociales que involucran a otras personas (reales o imaginarias)
Es la disciplina científica
que busca
entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento individual en situaciones sociales.
AUTOCONCEPTO
El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo.
Los esquemas
son
patrones mentales según los cuales organizamos nuestros mundos.
Nuestros esquemas del yo
afectan de manera poderosa cómo percibimos, recordamos y evaluamos a otras personas y a nosotros mismos
AUTOCONOCIMIENTO
Predicción de nuestro comportamiento
Si Lao Tse dijo
"Quien conoce a los demás alcanza la sapiencia. Quien se conoce a sí mismo alcanza la iluminación"
Predicción de nuestros sentimientos
un estudio tras otro revelan nuestra vulnerabilidad al sesgo de impacto
sobreestimar el impacto perdurable de sucesos que provocan emociones.
PERCEPCION
Es la imagen mental que se forma con ayuda de la experiencia y necesidades, resultado de un proceso de selección, organización e interpretación de sensaciones.
Nuestras percepciones
guían la forma en que percibimos e interpretamos la información.
EL AUTOESTIMA Y SUS IMPLICACIONES PARA EL COMPORTAMIENTO Y LA COGNICION
La gente que se valora en términos generales (aquellos con alta autoestima) tiene mayor probabilidad de valorar su apariencia, capacidades y demás.
las personas se
se sentirán halagadas según sus espectativas de sí mismos.
Las personas con baja autoestima son más vulnerables a la ansiedad, la soledad y los trastornos de la conducta alimentaria
AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL
a veces las personas sabotean sus oportunidades de éxito
creando
impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable
El autocontrol
se
refleja en cómo manejamos las situaciones, pensamientos o comportamientos
JUICIOS SOCIALES
Además de tener su propia opinión, las personas también tienen un rango para establecer lo que es aceptable o inaceptable en la opinión de los otros.
Lo que no notamos
de manera consciente lo reflejamos en cómo nos relacionamos con los demás.
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.
NFLUENCIA DE LAS ACTITUDES EN LA PREDICCION DEL COMPORTAMIENTO
las actitudes expresadas por las personas apenas pronosticaban sus diversas conductas.
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.
CUANDO NUESTRO COMPORTAMIENTO AFECTA NUESTRAS ACTITUDES
El comportamiento es el producto tanto de la persona individual como de la situación.
Cuando actuamos un rol, cambiamos un poco nuestro yo previo para convertirlo en algo más parecido a eso.