



**Mi Universidad**

***NOMBRE DEL ALUMNO: NANCY ALIDAHÍ ROBLERO PÉREZ***

***NOMBRE DEL TEMA: UNIDAD 1***

***PARCIAL: 1ER***

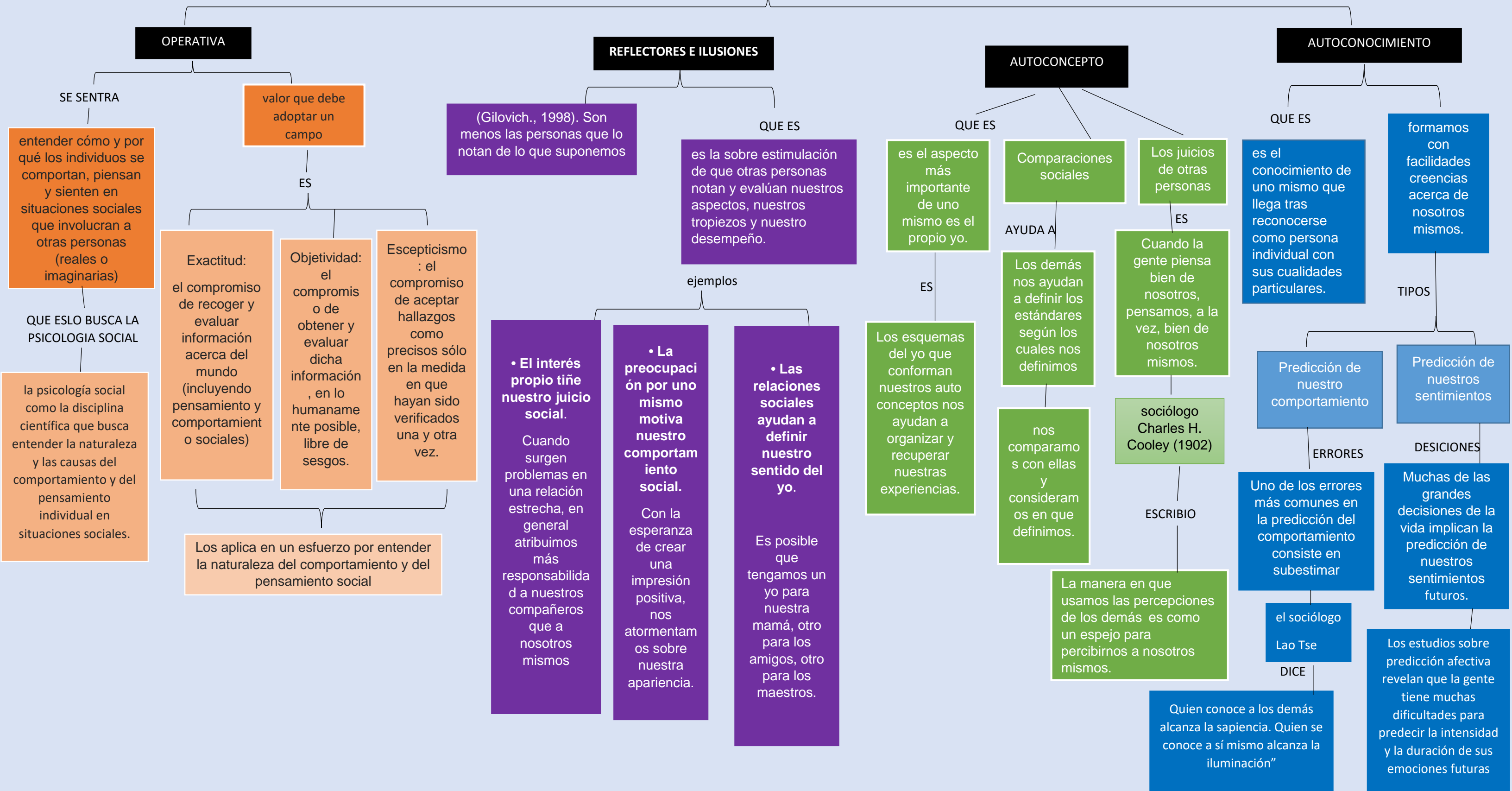
***NOMBRE DE LA MATERIA: COMPORTAMIENTO SOCIAL***

***NOMBRE DEL PROFESOR: LAURA JAQUELINE LOPEZ***

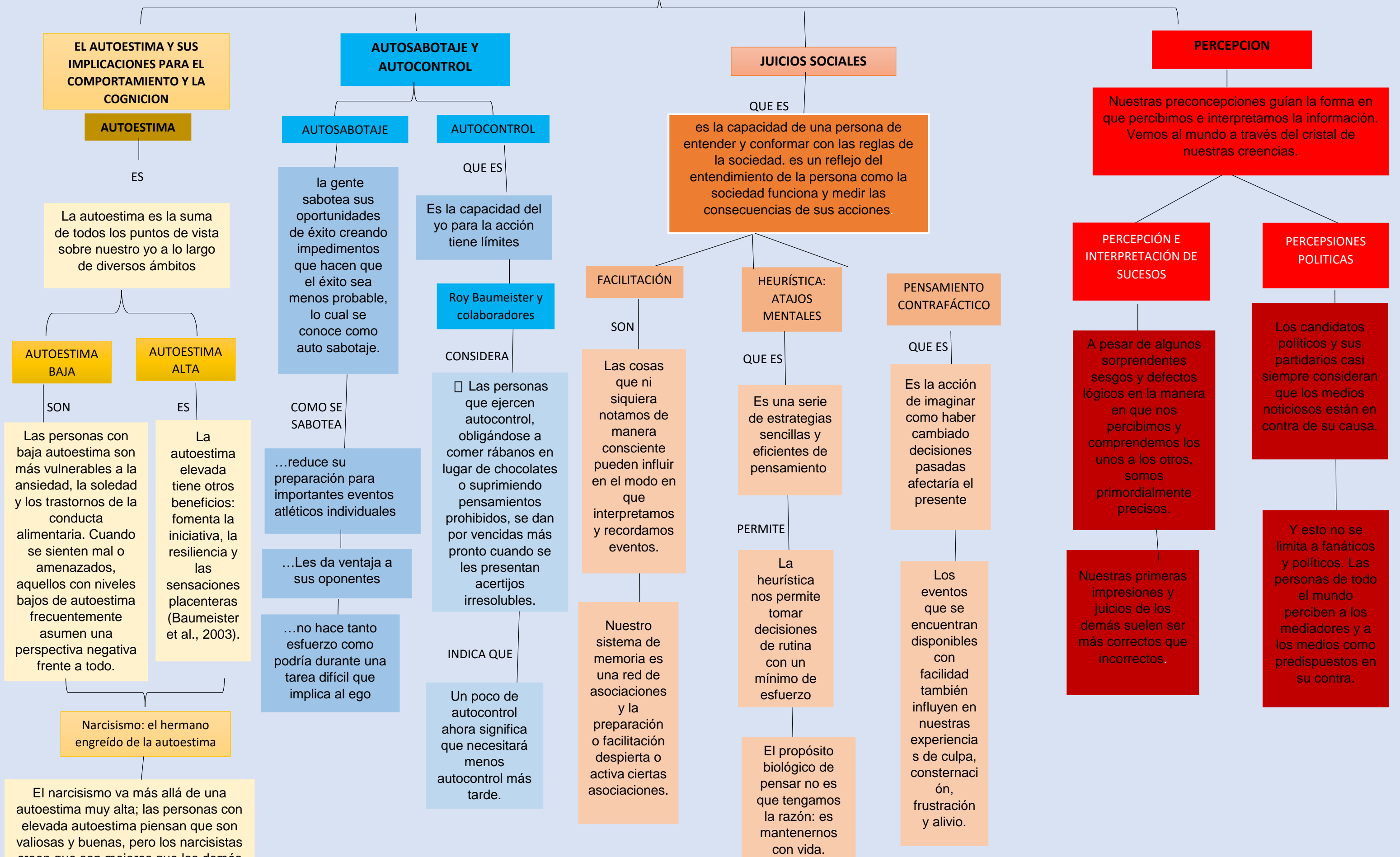
***NOMBRE DE LA LICENCIATURA: PSICOLOGÍA GENERAL***

***CUATRIMESTRE: 4TRO***

# UNIDAD 1



# UNIDAD 1



# UNIDAD 1

## IMPORTANCIA DE LAS CREENCIAS SOCIALES

¿Importan nuestras creencias sociales? ¿Pueden cambiar la realidad?

Nuestras creencias y juicios sí importan.

estudios de la cognición social

REVELAN

que nuestros mecanismos de procesamiento de la información son sorprendentes en cuanto a su eficiencia y capacidad de adaptación

se han pasado la vida entera explorando las asombrosas capacidades de la mente humana.

POR QUE

por que 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.

## INFLUENCIA DE LAS ACTITUDES EN LA PREDICCIÓN DEL COMPORTAMIENTO

el psicólogo social Allan Wicker

DIJO

las actitudes expresadas por las personas apenas pronostican sus diversas conductas.

La discrepancia

ES

La discrepancia entre actitudes y acciones es lo que Daniel Bastón y sus colaboradores denominan "hipocresía moral" (dar una apariencia de moralidad mientras que se evitan los costos de serlo)

Cuando la moral y la codicia chocan entre sí, en general gana la codicia.

## CUANDO NUESTRO COMPORTAMIENTO AFECTA NUESTRAS ACTITUDES

Así que, hasta cierto grado, nuestras actitudes importan. Nuestro pensamiento puede llevarnos a un modo de actuar.

el comportamiento determina las actitudes.

ES

Es cierto que a veces defendemos nuestras creencias.

ES

Pero también es cierto que llegamos a creer en aquello que defendemos.

## INTERPRETACIÓN DE ROL

La palabra rol se tomó prestada del teatro.

SE REFIERE

a las acciones esperadas de aquellos que ocupan una posición social específica

Cuando actuamos nuevos roles sociales, es posible que al principio nos sintamos como farsantes. Pero esa incomodidad rara vez perdura.

## 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.

1.- Cuando las influencias sociales en lo que decimos son mínimas

SE REFIERE

nuestras creencias internas con frecuencia no reconocidas que pueden corresponder e o no con nuestras actitudes explícitas (conscientes).

2.- Cuando otras influencias sobre el comportamiento son mínimas

las influencias situacionales pueden ser enormes, con la magnitud suficiente para inducir a la gente a violar sus convicciones más profundas.

3.- Cuando las actitudes son específicas del comportamiento

CUANDO

los hábitos a través de la persuasión, también debemos alterar las actitudes de la gente hacia prácticas específicas.