



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

NOMBRE DEL ALUMNO: ANA MARIA GONZALEZ ROBLERO

TEMA: PSICOLOGIA SOCIAL

PARCIAL: I

MATERIA: PSICOLOGIA SOCIAL

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC. LAURA JACQUELINE LOPEZ HERNANDEZ

LICENCIATURA: PSICOLOGIA

CUATRIMESTRE: 7°

PSICOLOGIA SOCIAL

1.1 DEFINICION

LA PSICOLOGÍA SOCIAL ES LA CIENCIA QUE ESTUDIA LA FORMA EN QUE LAS SITUACIONES INFLUYEN SOBRE NOSOTROS, EN ESPECIAL EL MODO EN QUE LAS PERSONAS SE PERCIEN Y AFECTAN ENTRE SÍ.

ES EL ESTUDIO CIENTÍFICO DE CÓMO LAS PERSONAS PIENSAN UNAS DE OTRAS Y DE LA FORMA EN QUE SE INFLUYEN UNAS SOBRE OTRAS Y SE RELACIONAN ENTRE SÍ

A DIFERENCIA DE LA PSICOLOGÍA DE LA PERSONALIDAD, LA PSICOLOGÍA SOCIAL SE ENFOCA MENOS EN LAS DIFERENCIAS ENTRE INDIVIDUOS Y MÁS EN LA FORMA EN QUE LA GENTE, EN GENERAL, PERCIBE Y AFECTA A LOS DEMÁS.

A DIFERENCIA DE LA SOCIOLOGÍA (EL ESTUDIO DE LAS PERSONAS EN GRUPOS Y SOCIEDADES), LA PSICOLOGÍA SOCIAL SE ENFOCA MÁS EN LOS INDIVIDUOS Y LLEVA A CABO UNA MAYOR EXPERIMENTACIÓN.

LA PSICOLOGÍA SOCIAL ESTUDIA NUESTRA MANERA DE PENSAR, INFLUENCIAS Y RELACIONES AL PLANTEAR PREGUNTAS QUE NOS HAN INTRIGADO A TODOS.

1.6 CAMPO DE ESTUDIO Y APLICACIÓN

CUALQUIER DISCIPLINA CIENTÍFICA PUEDE SER CARACTERIZADA EN TÉRMINOS DE CUATRO PRINCIPALES ASPECTOS QUE, REFERIDOS A LA PSICOLOGÍA SOCIAL, SERÍAN LOS SIGUIENTES:

UN CONJUNTO DE FENÓMENOS DE INTERÉS

UN CUERPO DE TEORÍAS ACERCA DE TALES FENÓMENOS

UN CONJUNTO DE MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

UN CUERPO ORGANIZADO DE HALLAZGOS ACUMULADOS

APLICACIÓN:

PSICOLOGIA LABORAL

PSICOLOGIA EDUCACIONAL

PSICOLOGIA CLINICA

PSICOLOGIA DE LA SALUD

1.7 PERSPECTIVA PSICOANALITICA

LA TEORÍA PSICOANALÍTICA, DESARROLLADA POR SIGMUND FREUD, CONSTITUYE ESENCIALMENTE UNA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DESARROLLADA COMO UNA PARTE DE UNA FORMA DE PSICOTERAPIA.

ESTE ENFOQUE HA SIDO UNO DE LOS MÁS AMPLIOS Y ABARCATIVOS EN EL PENSAMIENTO CONTEMPORÁNEO, EXTENDIÉNDOSE SU INFLUENCIA MÁS ALLÁ DE LA PSICOLOGÍA HACIA OTRAS CIENCIAS SOCIALES Y DIVERSAS ÁREAS DE LA CULTURA Y LAS ARTES.

COMO TELÓN DE FONDO DE LA VISIÓN PSICOANALÍTICA ESTÁ LA NOCIÓN DE UN CONFLICTO BÁSICO ENTRE EL INDIVIDUO Y EL MEDIO, ENTRE SUS DESEOS Y NECESIDADES POR UNA PARTE, Y LAS EXIGENCIAS DEL AMBIENTE Y LA REALIDAD POR OTRA PARTE.

ESTE CONFLICTO BÁSICO A VECES PUEDE SER MANIFIESTO, OTRAS VECES PERMANECER LATENTE, Y TAMBIÉN PUEDE CONVERTIRSE EN UN CONFLICTO INTERNO, POR EJEMPLO ENTRE EL QUERER Y EL DEBER.

PERO SIEMPRE EL CONFLICTO, EXTERNO O INTERNO, MANIFIESTO O LATENTE, SERÁ UN ASPECTO CENTRAL DE LA NATURALEZA HUMANA Y DE LA RELACIÓN ENTRE EL INDIVIDUO Y SU REALIDAD CIRCUNDANTE.

HALL Y LINDZEY SUGIEREN QUE LAS CONTRIBUCIONES DE FREUD A LA PSICOLOGÍA SOCIAL PUEDEN AGRUPARSE EN CINCO CATEGORÍAS: SOCIALIZACIÓN DEL INDIVIDUO, ESTRUCTURA Y DINÁMICA FAMILIAR, PSICOLOGÍA GRUPAL, ORIGEN DE LA SOCIEDAD, LA NATURALEZA DE LA CULTURA

1.8 PERSPECTIVA CONDUCTUAL

DURANTE MUCHO TIEMPO LA MAYOR PARTE DE LOS REPRESENTANTES DEL ENFOQUE CONDUCTUAL ESTUVIERON MÁS INTERESADOS EN AISLAR Y ANALIZAR CONDUCTAS SIMPLES QUE EN FOCALIZARSE EN LAS SUTILEZAS DE LA INTERACCIÓN SOCIAL, CON TODA SU CARGA DE SIGNIFICADOS, EVALUACIONES Y DIVERSOS PROCESOS INTERNOS.

HOMANS SE INTERESÓ ESPECIALMENTE EN EL COMPORTAMIENTO SOCIAL ELEMENTAL, EL CONTACTO CARA A CARA ENTRE LOS INDIVIDUOS QUE INVOLUCRA UN INTERCAMBIO DIRECTO E INMEDIATO DE RECOMPENSAS Y CASTIGOS.

HOMANS FUE ELABORANDO UN CONJUNTO DE PROPOSICIONES QUE CONSIDERAN EL COMPORTAMIENTO SOCIAL COMO "UN INTERCAMBIO DE ACTIVIDAD, TANGIBLE O INTANGIBLE, Y MÁS O MENOS GRATIFICANTE O COSTOSA, ENTRE DOS PERSONAS COMO MÍNIMO"

SU PRINCIPAL INTERÉS ESTABA EN LOS PATRONES DE REFUERZO Y LA HISTORIA DE RECOMPENSAS Y COSTOS QUE LLEVAN A LAS PERSONAS A COMPORTARSE COMO LO HACEN.

NO SÓLO ESTABA INTERESADO EN LA CONDUCTA INDIVIDUAL, SINO TAMBIÉN EN LA INTERACCIÓN ENTRE INDIVIDUOS QUE INVOLUCRA UN INTERCAMBIO DE RECOMPENSAS Y COSTOS.

1.9 PERSPECTIVA GESTALTICA

LOS EXPONENTES DE LA PSICOLOGÍA DE LA GESTALT SIEMPRE PRIVILEGIARON LA APROXIMACIÓN EMPÍRICA Y LA UTILIZACIÓN DEL MÉTODO EXPERIMENTAL QUE, COMO YA SE HA MENCIONADO, HA SIDO UNO DE LOS RASGOS DISTINTIVOS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL.

PARA LA GESTALT, UN TEMA BÁSICO ES LA RELACIÓN PARTE-TODO, LA CUAL SE EJEMPLIFICA EN LOS FENÓMENOS PERCEPTIVOS. POR UNA PARTE SE PLANTEA QUE LAS PARTES O ELEMENTOS NO EXISTEN AISLADAMENTE, SINO QUE ESTÁN ORGANIZADAS EN UNIDADES O TOTALIDADES.

LA INTEGRACIÓN DE LAS PARTES ESTÁ DETERMINADA POR CIERTOS PRINCIPIOS DE ORGANIZACIÓN, QUE LLEVAN AL ORGANISMO A PERCIBIR LA MEJOR FIGURA (O GESTALT) POSIBLE BAJO DETERMINADAS CONDICIONES.

POR OTRA PARTE, ESTÁ LA CONOCIDA PROPOSICIÓN, "EL TODO ES MÁS QUE LA SUMA DE LAS PARTES", LO CUAL IMPLICA QUE SI DESCOMONEMOS UN FENÓMENO EN SUS ELEMENTOS O PARTES, PERDEMOS DE VISTA AQUELLAS PROPIEDADES DEL FENÓMENO COMO UN TODO Y LAS IMPORTANTES INTERRELACIONES QUE EXISTEN ENTRE LAS PARTES.

PARA LOS GESTALTISTAS LA CONDUCTA HUMANA ES INTEGRADA, PROPOSITIVA Y ORIENTADA HACIA METAS. POR LO TANTO SE DEBE PRESTAR PARTICULAR ATENCIÓN A CÓMO EL INDIVIDUO PERCIBE SU REALIDAD, QUÉ SIGNIFICADO LE OTORGA A LOS DIVERSOS ESTÍMULOS Y SITUACIONES, CÓMO SE INTERRELACIONAN SUS ACTITUDES Y CONDUCTAS, Y CÓMO ÉL SIEMPRE ESTÁ MOTIVADO HACIA CIERTAS METAS

1.10 PERSPECTIVA DEL ROL

A DIFERENCIA DE LAS OTRAS ORIENTACIONES, LA LLAMADA TEORÍA DEL ROL NO CONSTITUYE UN MARCO DE REFERENCIA TEÓRICO PROPIAMENTE TAL, SINO MÁS BIEN UN CONJUNTO DE CONSTRUCTOS AISLADOS ACERCA DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS PERSONAS EN UN CONTEXTO SOCIAL.

ES UN CUERPO DE CONOCIMIENTOS Y PRINCIPIOS QUE PUEDE SER CONSIDERADO DE DIVERSAS MANERAS, YA SEA COMO UN CAMPO DE ESTUDIO, COMO UN GRUPO DE TEORÍAS POCO RELACIONADAS ENTRE SÍ, Y TAMBIÉN COMO UN SISTEMA DE LENGUAJE COMPARTIDO POR LOS CIENTÍFICOS SOCIALES.

ALGUNAS DE LAS ÁREAS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL QUE HACEN UN USO FRECUENTE DEL ROL Y CONCEPTOS RELACIONADOS SON LIDERAZGO Y RELACIONES DE PODER, CONFORMISMO, SOCIALIZACIÓN, PERCEPCIÓN SOCIAL, ATRACCIÓN INTERPERSONAL, TOMA DE DECISIONES, INTERACCIÓN GRUPAL, APRENDIZAJE SOCIAL, ETC.

EL CONCEPTO DE ROL PUEDE SER CONCEPTUALIZADO DE TRES MANERAS PRINCIPALES:

ROL PRESCRITO

ROL SUBJETIVO

ROL DESEMPEÑADO

1.11 PERCEPCION SOCIAL

EL ANÁLISIS DE CUALQUIER COMPORTAMIENTO REQUIERE PRESTAR ATENCIÓN EN PRIMER LUGAR AL PROCESO MEDIANTE EL CUAL CAPTAMOS LOS ESTÍMULOS DEL AMBIENTE. EN EL CASO DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL ESTOS ESTÍMULOS SON USUALMENTE OTRAS PERSONAS Y SU CONDUCTA.

LA PERCEPCIÓN DE PERSONAS COMPARTI MUCHAS CARACTERÍSTICAS DE LA PERCEPCIÓN DE OBJETOS, TALES COMO LA ORGANIZACIÓN, LA SELECTIVIDAD, CARÁCTER SUBJETIVO, BÚSQUEDA DE ELEMENTOS INVARIANTES, E INTERPRETACIÓN DEL ESTÍMULO.

LA MATERIA PRIMA DE LAS PRIMERAS IMPRESIONES SON LAS CLAVES VISIBLES DE UNA PERSONA, INCLUYENDO SU APARIENCIA FÍSICA, SUS CLAVES NO VERBALES, Y SU CONDUCTA MANIFIESTA

LA APARIENCIA FÍSICA CIERTAMENTE INFLUENCIA NUESTRAS IMPRESIONES ACERCA DE LAS OTRAS PERSONAS, YA QUE ES HABITUALMENTE LA PRIMERA Y A MENUDO ÚNICA CLAVE DE CÓMO ES ALGUIEN. ADEMÁS, DETERMINADOS RASGOS PUEDEN ESTAR ASOCIADOS CON CIERTOS ESTEREOTIPOS.

LAS CLAVES NO VERBALES PUEDEN COMUNICAR MUCHA INFORMACIÓN ACERCA DE UNA PERSONA, ESPECIALMENTE DE SUS SENTIMIENTOS Y ACTITUDES HACIA OTROS. LAS EXPRESIONES FACIALES, LA CONDUCTA VISUAL Y EL LENGUAJE CORPORAL PUEDEN SER ASOCIADOS CON DISTINTOS ATRIBUTOS Y EMOCIONES DE LAS PERSONAS.

LA CONDUCTA MANIFIESTA DE UNA PERSONA ES TAL VEZ LA MATERIA PRIMA MÁS IMPORTANTE PARA DESARROLLAR UNA IMPRESIÓN ACERCA DE ELLA, YA QUE MUCHAS CONDUCTAS TIENDEN A ASOCIARSE CON DETERMINADOS RASGOS DE PERSONALIDAD O ACTITUDES.

2.1 INFLUENCIA DE LA BIOLOGIA

LA PSICOLOGÍA EVOLUTIVA ESTUDIA LA MANERA EN QUE LA SELECCIÓN NATURAL PREDISPONE LOS RASGOS PSICOLÓGICOS Y COMPORTAMIENTOS SOCIALES QUE FAVORECEN LA PRESERVACIÓN Y PROPAGACIÓN DE LOS PROPIOS GENES

COMO MÁQUINAS MÓVILES PRODUCTORAS DE GENES, NO SOLO LLEVAMOS CON NOSOTROS EL LEGADO FÍSICO, SINO TAMBIÉN EL LEGADO PSICOLÓGICO DE LAS PREFERENCIAS ADAPTATIVAS DE NUESTROS ANCESTROS.

INCLUSO LAS EMOCIONES NEGATIVAS (ANSIEDAD, SOLEDAD, DEPRESIÓN Y ENOJO) SON UNA FORMA QUE TIENE LA NATURALEZA DE MOTIVARNOS A AFRONTAR LOS DESAFÍOS DE LA SUPERVIVENCIA.

LA PERSPECTIVA EVOLUTIVA DESTACA NUESTRA NATURALEZA HUMANA UNIVERSAL. NO SOLO COMPARTIMOS PREFERENCIAS ALIMENTARIAS, SINO QUE TAMBIÉN COMPARTIMOS LAS RESPUESTAS A PREGUNTAS SOCIALES COMO: ¿EN QUIÉN DEBO CONFIAR? ¿A QUIÉN DEBO AYUDAR? ¿DÓNDE Y CON QUIÉN DEBO APAREARME? ¿QUIÉN PUEDE DOMINARME Y A QUIÉN PUEDO CONTROLAR?

LOS PSICÓLOGOS EVOLUTIVOS SOSTIENEN QUE NUESTRAS RESPUESTAS EMOCIONALES Y CONDUCTUALES A ESAS PREGUNTAS SON LAS MISMAS QUE LES FUNCIONARON A NUESTROS ANCESTROS.

2.2 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.

IRÓNICAMENTE, NUESTRA CONSTITUCIÓN BIOLÓGICA HUMANA COMPARTIDA PERMITE NUESTRA DIVERSIDAD CULTURAL. PERMITE QUE LAS PERSONAS DE UNA CULTURA VALDREN LA PUNTUALIDAD Y LA FRANQUEZA O QUE ACEPTEN EL SEXO PREMARITAL, MIENTRAS QUE TAL COSA NO SUCEDE EN OTRAS CULTURAS.

LA DIVERSIDAD DE NUESTROS IDIOMAS, COSTUMBRES Y COMPORTAMIENTOS EXPRESIVOS CONFIRMAN QUE GRAN PARTE DE NUESTRA CONDUCTA ESTÁ SOCIALMENTE PROGRAMADA, NO SE ENCUENTRA PREDETERMINADA. NUESTRA RIENDA GENÉTICA ES MUY SUELTA.

2.3 CULTURA Y GÉNERO

PODEMOS OBSERVAR EL PODER DE MOLDEAMIENTO DE LA CULTURA EN LAS IDEAS RELACIONADAS CON LA FORMA EN QUE DEBEN COMPORTARSE HOMBRES Y MUJERES.

LA VARIEDAD DE ROLES DE GÉNERO EN DISTINTAS CULTURAS Y A LO LARGO DEL TIEMPO DEMUESTRA QUE ES INDUDABLE QUE LA CULTURA AYUDA A CONSTRUIR DICHS ROLES.

ES FRECUENTE QUE LA CULTURA REFUERCE ROLES DE GÉNERO QUE QUIZÁ SE ORIGINARON A PARTIR DE DEMANDAS BIOLÓGICAS.

TALES CAMBIOS, EN DIVERSAS CULTURAS Y EN UN LAPSO DE TIEMPO SORPRENDENTEMENTE BREVE, SEÑALAN QUE LA EVOLUCIÓN Y LO BIOLÓGICO NO HACEN QUE LOS ROLES DE GÉNERO SEAN IMPOSIBLES DE CAMBIAR: EL TIEMPO TAMBIÉN ALTERA LOS GÉNEROS.

LA INTERACCIÓN ENTRE LO BIOLÓGICO Y LA CULTURA SEGUIRÁ SUCEDIENDO Y, EN LAS DÉCADAS POR VENIR, ES POSIBLE QUE LOS ROLES DE GÉNERO CONTINÚEN EVOLUCIONANDO.

2.4 INDEPENDENCIA O RELACIONES

LOS INDIVIDUOS MASCULINOS PUEDEN EXHIBIR PERSPECTIVAS Y COMPORTAMIENTOS QUE VARÍAN DESDE UNA FERDZ COMPETITIVIDAD A UNA ATENCIÓN AMOROSA. LO MISMO SUCEDE ENTRE MUJERES.

VARIAS PSICÓLOGAS FEMINISTAS DE FINALES DEL SIGLO XX ARGUMENTABAN QUE LAS MUJERES, MÁS QUE LOS HOMBRES, LES DABAN PRIORIDAD A LAS RELACIONES CERCANAS E ÍNTIMAS

JUEGO: EN COMPARACIÓN CON LOS NIÑOS, LAS NIÑAS HABLAN DE MANERA MÁS ÍNTIMA Y JUEGAN CON MENOS AGRESIVIDAD, TAMBIÉN JUEGAN EN GRUPOS MÁS PEQUEÑOS, A MENUDO HABLANDO CON UNA SOLA AMISTAD. ES MÁS FRECUENTE QUE LOS NIÑOS PARTICIPEN EN ACTIVIDADES DENTRO DE GRUPOS DE MAYOR TAMAÑO

AMISTADES Y RELACIONES CON PARES: EN LA EDAD ADULTA, LAS MUJERES, AL MENOS AQUELLAS DE CULTURAS INDIVIDUALISTAS, TIENEN MAYORES PROBABILIDADES DE DESCRIBIRSE A SÍ MISMAS EN TÉRMINOS RELACIONALES: ACEPTAN LA AYUDA, EXPERIMENTAN RELACIONES EMOCIONALES Y ESTÁN ATENTAS A LAS RELACIONES DE OTROS

VOCACIONES: EN GENERAL, LAS MUJERES ESTÁN MÁS INTERESADAS EN EMPLEOS QUE TIENEN QUE VER CON LA GENTE (MAESTRAS, DOCTORAS), Y A LOS HOMBRES LES INTERESA TRABAJAR CON COSAS (CONDUCTORES DE CAMIONES, INGENIEROS)

RELACIONES FAMILIARES: LOS LAZOS DE LAS MUJERES COMO MADRES, HIJAS, HERMANAS Y ABUELAS SON LO QUE UNE A LAS FAMILIAS

2.5 DOMINIO SOCIAL

EN ESENCIA, EN TODA SOCIEDAD, LOS HOMBRES SON MÁS DOMINANTES SOCIALMENTE

LAS DIFERENCIAS DE GÉNERO VARÍAN EN GRAN MEDIDA POR LA CULTURA Y LAS DIFERENCIAS DE GÉNERO SE ESTÁN ENCOGIENDO EN MUCHAS SOCIEDADES INDUSTRIALIZADAS A MEDIDA QUE LAS MUJERES ASUMEN MÁS POSICIONES ADMINISTRATIVAS Y DE LIDERAZGO

EN LOS ROLES DE LIDERAZGO, LOS HOMBRES TIENDEN A SOBRESALIR COMO LÍDERES DIRECTIVOS Y ORIENTADOS AL TRABAJO

LAS MUJERES SOBRESALEN CON MÁS FRECUENCIA EN EL LIDERAZGO TRANSFORMATIVO O RELACIONAL QUE FAVORECEN CADA VEZ MÁS ORGANIZACIONES, CON HABILIDADES DE INSPIRACIÓN Y SOCIALES QUE FOMENTAN EL ESPÍRITU DE EQUIPO

EL MAYOR PODER SOCIAL DE LOS HOMBRES NO ES POR COMPLETO POSITIVO, YA QUE PUEDEN TEMER PERDERLO: UN FENÓMENO QUE SE CONOCE COMO MASCULINIDAD PRECARIA

2.6 AGRESION Y SEXUALIDAD

AL HABLAR DE AGRESIÓN, LOS PSICÓLOGOS SE REFIEREN A LOS COMPORTAMIENTOS QUE TIENEN LA INTENCIÓN DE LASTIMAR. A LO LARGO DEL MUNDO, CAZAR, PELEAR E IR A LA GUERRA SON ACTIVIDADES PRINCIPALMENTE MASCULINAS

EN TODO EL PLANETA, Y A TODAS LAS EDADES, ES MUCHO MÁS FRECUENTE QUE LOS HOMBRES LASTIMEN A OTROS A TRÁVÉS DE LA AGRESIÓN FÍSICA.

EN CUANTO A SUS RESPUESTAS FISIOLÓGICAS Y SUBJETIVAS A LOS ESTÍMULOS SEXUALES, LAS MUJERES Y LOS HOMBRES SON "MÁS PARECIDOS QUE DIFERENTES". LAS DIFERENCIAS RADICAN EN LO QUE SUCEDE ANTES.

TANTO HOMBRES COMO MUJERES TIENEN NIVELES SIMILARES DE AUTOCONTROL, PERO LOS IMPULSOS SEXUALES DE LOS HOMBRES SON MÁS PODEROSOS, LO QUE DERIVA EN QUE CEDAN A LA TENTACIÓN SEXUAL CON MAYOR FRECUENCIA

LAS MUJERES Y LOS HOMBRES DIFÍCILMENTE SON SEXOS OPUESTOS. MÁS BIEN, DIFIEREN COMO LO HACEN DOS MANOS TOMADAS UNA DE OTRA: SIMILARES, PERO NO IGUALES, UNIDAS, PERO DISTINTAS AL TIEMPO QUE ESTÁN JUNTAS.

2.7 CONFORMIDAD

A VECES, LA CONFORMIDAD ES MALA, A VECES BUENA Y A VECES INTRASCENDENTE

COMO REFLEJO DE SUS CULTURAS INDIVIDUALISTAS, LOS PSICÓLOGOS SOCIALES ESTADOUNIDENSES Y EUROPEOS ASIGNAN ETIQUETAS NEGATIVAS A LA INFLUENCIA SOCIAL (CONFORMIDAD, SUMISIÓN, ACATAMIENTO), EN LUGAR DE POSITIVAS (SENSIBILIDAD COMUNITARIA, RECEPTIVIDAD, TRABAJO COOPERATIVO EN EQUIPO).

LA CONFORMIDAD ES EL TÉRMINO GENERAL QUE SE REFIERE A ACTUAR DE MANERA DIFERENTE DEBIDO A LA INFLUENCIA DE OTROS. LA CONFORMIDAD NO ES SOLO ACTUAR COMO LOS DEMÁS; TAMBIÉN ES VERSE AFECTADO POR CÓMO ACTÚAN

ES ACTUAR O PENSAR DE MODO DIFERENTE DE CÓMO SE ACTUARÍA Y PENSARÍA SI SE ESTUVIERA SOLO. POR ENDE, LA CONFORMIDAD ES UN CAMBIO DE COMPORTAMIENTO O CREENCIAS PARA AVENIRSE A LOS DEMÁS.

LA ACEPTACIÓN Y EL ACATAMIENTO SON DOS VARIETADES DE LA CONFORMIDAD

LA ACTIVIDAD CEREBRAL POSTERIOR A LA OBEEDIENCIA CAPTURA SU NATURALEZA INVOLUNTARIA, CONDUCIENDO A LA MAYOR ACTIVACIÓN COGNITIVA

2.8 SITUACION ACTIVANTES DE LA CONFORMIDAD

LA CONFORMIDAD ES MAYOR CUANDO EL GRUPO TIENE TRES O MÁS PERSONAS, Y ES UNÁNIME, COHESIVO Y ELEVADO EN ESTATUS. LA CONFORMIDAD TAMBIÉN ES MÁS ALTA CUANDO LA RESPUESTA ES PÚBLICA Y SE EMITE SIN COMPROMISO PREVIO.

ACTIVANTES:

TAMAÑO DEL GRUPO

UNANIMIDAD

COHESIÓN

ESTATUS

RESPUESTA PÚBLICA

2.9 PORQUE EL CONFORMISMO

LA INFLUENCIA NORMATIVA SE REFIERE A SEGUIRLE LA CORRIENTE AL GRUPO PARA EVITAR EL RECHAZO, SEGUIRLE CAYENDO BIEN A LOS DEMÁS U OBTENER SU APROBACIÓN.

A VECES, EL ALTO PRECIO DE LA DESVIACIÓN IMPULSA A LA GENTE A APOYAR COSAS EN LAS QUE NO CREE O, CUANDO MENOS, A SUPRIMIR SU DESACUERDO.

LA INFLUENCIA NORMATIVA (INFORMACIÓN ACERCA DEL COMPORTAMIENTO PROMEDIO DE OTRAS PERSONAS) A MENUDO NOS INFLUYE SIN DARNOS CUENTA.

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).

LA CONFORMIDAD ES MAYOR CUANDO LOS PARTICIPANTES SE SIENTEN INCOMPETENTES, CUANDO LA TAREA ES DIFÍCIL Y CUANDO A LOS INDIVIDUOS LES IMPORTA ESTAR EN LO CORRECTO; TODAS ELLAS INDICACIONES DE INFLUENCIA INFORMATIVA.

2.10 PERSUASION

EL PODER DE LA PERSUASIÓN NOS PERMITE PROMOVER LA SALUD O INCITAR LA ADICCIÓN, IMPULSAR LA PAZ O DESPERTAR EL ODIIO, ILUMINAR O ENGAÑAR, Y ESTOS SON PODERES ENDRMES.

LOS ESFUERZOS DE PERSUASIÓN A VECES SON MALIGNOS, A VECES POLÉMICOS Y A VECES BENÉFICOS. LA PERSUASIÓN NO ES EN SÍ MISMA BUENA O MALA. A LA MALA, LA LLAMAMOS "PROPAGANDA". A LA BUENA, LA LLAMAMOS "EDUCACIÓN".

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

LOS PSICÓLOGOS SOCIALES SUELEN ESTUDIAR LA PERSUASIÓN DE LA MANERA EN QUE ALGUNOS GEÓLOGOS LO HACEN CON LA EROSIÓN: A TRAVÉS DE LA OBSERVACIÓN DE LOS EFECTOS DE DIVERSOS FACTORES EN EXPERIMENTOS BREVES Y CONTROLADOS.

2.11 CAMINOS A LA PERSUASIÓN

LA PERSUASIÓN IMPLICA SORTEAR DIVERSOS OBSTÁCULOS. CUALQUIER FACTOR QUE AYUDE A LAS PERSONAS A SORTEAR LOS OBSTÁCULOS FRENTE A LA PERSUASIÓN, LA AUMENTARÁ.

CUANDO LAS PERSONAS ESTÁN MOTIVADAS Y SON CAPACES DE PENSAR ACERCA DE UN TEMA, ES PROBABLE QUE TOMEN LA RUTA CENTRAL DE LA PERSUASIÓN: QUE SE CENTREN EN LOS ARGUMENTOS.

ESTAS DOS RUTAS DE LA PERSUASIÓN, UNA EXPLÍCITA Y REFLEXIVA, LA OTRA MÁS IMPLÍCITA Y AUTOMÁTICA, FUERON LAS PRECURSORAS DE LOS MODELOS ACTUALES DE "PROCESAMIENTO DUAL" DE LA MENTE HUMANA.

EL PROCESAMIENTO DE RUTA CENTRAL CON FRECUENCIA CAMBIA ACTITUDES EXPLÍCITAS. EL PROCESO DE RUTA PERIFÉRICA ACUMULA ACTITUDES IMPLÍCITAS DE MANERA MÁS LENTA A TRAVÉS DE ASOCIACIONES REPETIDAS ENTRE UNA ACTITUD Y UNA EMOCIÓN