



**Nombre de alumno: José Emmanuel Gómez Mejía.**

**Nombre del profesor: Luis Miguel Sánchez Hernández.**

**Nombre del trabajo: Mapa conceptual**

**Materia: Comportamiento social.**

**Grado: 4°.**

**Grupo: Psicología.**

# EL COMPORTAMIENTO SOCIAL

## COMPORTAMIENTO SOCIAL: DEFINICIÓN

El comportamiento social se refiere al conjunto de acciones, actitudes y conductas que una persona exhibe en relación con otros individuos y dentro de un grupo o sociedad. Este comportamiento está influenciado por las normas culturales, las expectativas sociales, las interacciones personales y una variedad de factores psicológicos.

## ANÁLISIS SEMÁNTICO CONDUCTA COMPORTAMIENTO

La "conducta" se enfoca principalmente en las acciones observables y medibles de una persona en respuesta a estímulos, el "comportamiento" es un término más amplio que incluye tanto las acciones como los procesos mentales y emocionales que influyen en esas acciones. Ambos conceptos son cruciales para comprender cómo las personas interactúan y se comportan en diferentes situaciones sociales y pueden ser objeto de estudio en diversas disciplinas, incluyendo la sociología.

## TEORIAS DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL

### Teoría de la influencia social

La teoría de la influencia social se refiere al estudio de cómo las personas influyen en el pensamiento, las actitudes y el comportamiento de los demás en contextos sociales.

#### Influencia informativa

La influencia informativa es un concepto clave en el campo de la psicología social y se refiere a la tendencia de las personas a buscar información y orientación de otros cuando se sienten inseguras, desconocen una situación o tienen dudas. Esta forma de influencia social se basa en la idea de que los individuos recopilan información de fuentes externas para tomar decisiones informadas o para evaluar una situación determinada.

#### Influencia normativa

La influencia normativa es un concepto importante en psicología social que se refiere a la tendencia de las personas a conformarse con las normas sociales o las expectativas del grupo, incluso si estas normas entran en conflicto con sus propias creencias o preferencias personales. En otras palabras, la influencia normativa se produce cuando una persona cambia su comportamiento o actitudes para encajar mejor con lo que se considera socialmente aceptable o deseable en una situación determinada.

### Teoría del condicionamiento clásico

Esta teoría se basa en el concepto de que los seres vivos, incluyendo a los seres humanos, pueden aprender asociaciones entre estímulos y respuestas a través de la repetición y la experiencia.

### Teoría del condicionamiento operante

Esta teoría se centra en cómo las consecuencias de las acciones influyen en la probabilidad de que una persona o un organismo repita esas acciones en el futuro. A diferencia del condicionamiento clásico de Pavlov, que se enfoca en asociaciones entre estímulos y respuestas, el condicionamiento operante se centra en cómo las consecuencias de un comportamiento afectan su frecuencia y probabilidad de ocurrencia.

### Teoría del aprendizaje vicario

Esta teoría se enfoca en cómo las personas pueden aprender nuevos comportamientos y adquirir nuevas habilidades al observar a otros, sin necesidad de una experiencia directa de recompensas o castigos. El término "vicario" se refiere a la observación de otros como una forma de aprendizaje.

### Teoría Sociocultural

Esta teoría se centra en la idea de que el desarrollo cognitivo y el aprendizaje de un individuo están profundamente influenciados por el entorno social y cultural en el que vive.

## El componente psíquico en la Conducta

El componente psíquico en la conducta se refiere a los aspectos mentales o psicológicos que influyen en cómo las personas se comportan y toman decisiones. Implica el estudio de los procesos cognitivos, emocionales y motivacionales que subyacen a la conducta humana.

## Una definición operativa.

Una definición operativa es una descripción específica y precisa de un concepto o variable que se basa en procedimientos o acciones observables que permiten medir o evaluar ese concepto de manera concreta y objetiva. Estas definiciones son esenciales en la investigación científica y en campos como la psicología, la sociología y la medicina, donde es importante tener medidas claras y cuantificables de las variables que se están estudiando.

## COMPORTAMIENTO SOCIAL Y PENSAMIENTO SOCIAL.

El comportamiento social y el pensamiento social son dos aspectos interrelacionados del funcionamiento humano que están estrechamente ligados a cómo las personas interactúan, se relacionan y se comprenden mutuamente en un contexto social.

## REFLECTORES E ILUSIONES

los reflectores e ilusiones son fenómenos perceptuales que tienen implicaciones interesantes para comprender cómo procesamos la información sensorial y cómo percibimos el mundo que nos rodea.

## AUTOCONCEPTO

Se refiere a la percepción, la evaluación y la comprensión que una persona tiene de sí misma. Es una parte integral de la identidad personal y está formado por la combinación de creencias, pensamientos, sentimientos y percepciones que una persona tiene sobre quién es. El autoconcepto es una construcción mental compleja que abarca múltiples dimensiones y aspectos de la vida de una persona.

## AUTOCONOCIMIENTO

Es la capacidad de una persona para comprender y tener conciencia de sí misma, incluyendo sus pensamientos, emociones, características personales, fortalezas, debilidades, creencias, valores y motivaciones. Es un aspecto fundamental del desarrollo personal y de la psicología interpersonal y la toma de decisiones.

## AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL

**Autosabotaje**  
Se refiere a la tendencia de una persona a realizar acciones o adoptar comportamientos que obstaculizan sus objetivos y metas personales. En otras palabras, es cuando alguien actúa en su propio detrimento o sabotea sus propias oportunidades de éxito. El autosabotaje puede manifestarse de diversas formas y puede tener raíces psicológicas profundas.

**Autocontrol**  
El autocontrol se refiere a la capacidad de una persona para regular sus pensamientos, emociones y comportamientos en función de metas a largo plazo y valores personales. Implica la resistencia a impulsos inmediatos en favor de objetivos más importantes y el poder de tomar decisiones informadas en lugar de ced

## JUICIOS SOCIALES

Los juicios sociales en psicología se refieren a las evaluaciones, opiniones y percepciones que las personas hacen sobre otras personas, grupos, situaciones o eventos en el contexto de la interacción social. Estos juicios son fundamentales para comprender cómo las personas interactúan en la sociedad y cómo forman impresiones sobre los demás.

## TIPOS DE PENSAMIENTOS

### HEURÍSTICA: ATAJOS MENTALES

Estas estrategias simplifican la toma de decisiones al proporcionar "reglas" o "atajos" que nos ayudan a llegar a una solución sin necesidad de un análisis exhaustivo de todas las opciones disponibles. Sin embargo, aunque las heurísticas pueden ser útiles en situaciones cotidianas, también pueden llevar a errores sistemáticos o sesgos cognitivos.

### PENSAMIENTO CONTRAFÁCTICO

Es un proceso cognitivo en el que las personas imaginan escenarios alternativos o "si... entonces..." que son diferentes de la realidad. El pensamiento contrafáctico es una parte común de la cognición humana y puede tener diversas implicaciones en la psicología.

### PENSAMIENTO ILUSORIO

Es un pensamiento que implica creencias o juicios que son falsos o inexactos, pero que se mantienen de manera persistente debido a percepciones erróneas o sesgos cognitivos. En otras palabras, es un tipo de pensamiento en el que las personas llegan a conclusiones incorrectas debido a la falta de información precisa o a la influencia de sesgos cognitivos y percepciones engañosas.