Comportamiento social.

Prejuicios.

- **Definición de prejuicio:**
  - El prejuicio es una actitud. Una combinación de sentimientos, inclinaciones a actuar y creencias.
    - Una persona prejuiciosa podrá sentir desagrado por aquellos que son diferentes a ella y comportarse de formas discriminatorias contra ellos al creer que son ignorantes y peligrosos.
- **Tipos de prejuicios:**
  - Prejuicio implícito y explícito.
    - Podemos tener actitudes explícitas (conscientes) e implícitas (inconscientes) distintas hacia un mismo objetivo.
  - Prejuicio racial.
    - En la actualidad las razas del mundo se entremezclan en relaciones que a veces son hostiles y otras, cordiales.
    - La naturaleza no agrupa a las razas en categorías nítidamente diferenciadas, son las personas.
  - Prejuicio racial sutil.
    - La exageración de las diferencias étnicas, sentir menor admiración y afecto por minorías inmigrantes, rechazo a estas por razones supuestamente no raciales.
      - También podemos encontrar el sesgo en diferentes comportamientos:
        - Discriminación laboral.
        - Favoritismo generalizado.
        - Controles viales.
        - Condescendencia.
  - Prejuicio racial involuntario.
    - Los críticos señalan que las asociaciones inconscientes quizá solo indiquen suposiciones culturales, quizá carentes de prejuicio (que implica sentimientos y tendencias conductuales negativas).
  - Prejuicio de género.
    - Las creencias de las personas acerca de cómo es que hombres y mujeres se comportan en realidad. Las normas son prescriptivas; los estereotipos son descriptivos
- **Fuentes sociales del prejuicio:**
  - El prejuicio puede surgir de las personas que difieren en cuanto a su estatus social y que desean justificar y mantener tales diferencias. También podemos aprenderlo de nuestros padres cuando nos enseñan las diferencias sociales que ellos creen que importan entre las personas.
    - El prejuicio funciona en defensa de la propia posición social.
      - Inequidades sociales.
      - Socialización.
      - La personalidad autoritaria.
      - Religion y prejuicio racial.
      - Conformidad.
      - Apoyos institucionales.
- **Fuentes motivacionales del prejuicio:**
  - Existen diversas motivaciones que subyacen al prejuicio, pero las motivaciones también pueden conducir a las personas a evitarlo.
    - Frustración y agresión: la teoría del chivo expiatorio.
    - Teoría de la identidad social: sentirse superior a los demás.
    - Sesgo endogrupal.
    - El sesgo endogrupal apoya el autoconcepto positivo.
    - El sesgo endogrupal alimenta el favoritismo.
- **Fuentes cognitivas del prejuicio:**
  - Categorización: clasificación de personas en grupos.
    - Los seres humanos clasificamos personas, después de hacerlo, nos es más fácil pensar en ellas.
    - Los estereotipos representan una eficiencia cognitiva. Son esquemas ahorradores de energía para hacer juicios veloces y predecir la manera en que otras personas pensarán y actuarán.
  - Atribución.
    - Atribuimos los comportamientos de otros a sus disposiciones internas a tal grado que no tomamos en cuenta las fuerzas situacionales importantes.
      - El error sucede porque nuestra atención se centra en la persona, no en la situación.
- **Consecuencias de prejuicio:**
  - Juicios previos que se perpetúan a si mismo.
    - Los juicios previos se perpetúan a sí mismos. Siempre que el miembro de un grupo se comporta como se esperaba, notamos el hecho de modo puntual; nuestras creencias se ven confirmadas. Cuando un miembro del grupo viola nuestras expectativas, es posible que interpretemos o justifiquemos el comportamiento como ocasionado por circunstancias especiales
  - El impacto de la discriminación: la profecía autocumplida.
    - Cuando la opresión se acaba, sus efectos perduran, como si se tratara de una cruda social.
      - En La naturaleza del prejuicio, Allport catalogó los 15 posibles efectos de la victimización y creía que estas reacciones podían reducirse a dos tipos básicos: aquellas que implicaban culparse a sí mismo (aislamiento, odio propio, agresión en contra del propio grupo) y aquellas que implicaban culpar a las causas externas (resistirse, desconfianza, aumento en el orgullo grupal).

Agresión.

- **Agresión:**
  - La agresión es el comportamiento físico o verbal que pretende causar daño.
    - La agresión social puede tener graves consecuencias, ya que las víctimas sufren de depresión y a veces se suicidan.
    - La agresión física como la social pueden ser hostiles o instrumentales.
      - Agresión hostil que se deriva del enojo y pretende lesionar.
      - Agresión instrumental que también pretende lesionar, pero que se comete en búsqueda de otra meta.
- **Teorías de la agresión:**
  - Agresión como fenómeno biológico.
    - Aunque la agresión tiene una influencia biológica, la propensión humana a agredir no cumple con los requisitos de conducta instintiva.
      - Influencias neurales:
        - Los investigadores han encontrado sistemas neurales en el cerebro tanto de animales como de humanos que facilitan la agresión. Cuando los científicos activan estas áreas cerebrales, la hostilidad aumenta; cuando las desactivan, la hostilidad disminuye.
      - Influencias genéticas:
        - La herencia influye en la sensibilidad del sistema neural a las señales agresivas.
      - Influencias bioquímicas:
        - Las sustancias químicas en la sangre también influyen en la sensibilidad neural a la estimulación agresiva.
          - Un enorme análisis de estudios confirmó que el consumo del alcohol se asocia con mayores niveles de agresión, en especial en los varones.
  - Testosterona.
    - La agresividad humana sí se correlaciona con la testosterona, la hormona sexual masculina
  - Dieta deficiente.
    - Muchas personas tienen una dieta deficiente en nutrimentos importantes, como los ácidos grasos omega 3 (que se encuentran en el pescado y son importantes para el funcionamiento cerebral) y el calcio (que protege contra la impulsividad).
  - Agresión como respuesta a la frustración.
    - La frustración aumenta cuando nuestra motivación para lograr una meta es muy fuerte, cuando esperamos gratificación y cuando el bloqueo es completo.
      - Es más probable que la agresión se desplace cuando el objetivo comparte alguna semejanza con el instigador y cuando este comete algún acto irritante menor que desata la agresión desplazada
- **Influencias de la agresión:**
  - Algunas influencias específicas: incidentes aversivos, estimulación, medios de comunicación y contexto grupal.
    - Para la agresión a menudo abarcan algún tipo de experiencia aversiva. Estas incluyen:
      - Dolor.
      - Calor incómodo.
      - Un ataque o aglomeración.
- **Influencia de los videojuegos:**
  - La investigación que examina grandes muestras de personas deja en evidencia que jugar videojuegos violentos sí aumenta, en promedio, el comportamiento, pensamientos y sentimientos agresivos fuera del juego.
    - Eso significa que los videojuegos violentos causaron agresión, incluso cuando se asignaron de manera aleatoria a los participantes para jugarlos (en comparación con un videojuego no violento), lo cual descarta la posibilidad de que (por ejemplo) a las personas agresivas les guste jugar juegos agresivos.

Presented with XMind