Nombre de la alumna: Fany Giselle Oseguera Fino.

Nombre del profesor: Luis Miguel.

Nombre del trabajo: Mapa conceptual.

Materia: Psicología social.

Grado: 4°

Grupo: “A” psicología.

Comprehendiendo social.

Definición:

- Puede ser consciente e inconsciente, voluntario o involuntario y consiste en el conjunto de respuestas que ofrece una persona en su relación con el entorno. Es la forma de actuar de cada persona. En cada situación, cada persona adopta una categoría superior que representa una forma de clasificar las conductas de un individuo.
- Existen cuestiones psicológicas, genéticas, culturales o económicas que pueden influir sobre el comportamiento. Estas cuestiones son las que determinan que cada persona presente un comportamiento muy diferente según la situación y el entorno en el que está.

Análisis semántico conducta comportamiento:

- Psicofísico: la conducta puede ser guiada tanto por los fenómenos psíquicos como por la influencia que ejerce el medio social sobre el sujeto.
  - Perspectiva idealista: la conducta es el resultado de los fenómenos psíquicos que se expresan mediante manifestaciones corporales en el medio externo donde el sujeto se desarrolla.
  - Concepción materialista: la conducta es un resultado de la influencia social a la que el sujeto está sometido y que se expresa a partir de las condiciones psíquicas del mismo.

Teorías del comportamiento social:

- Teoría de la influencia social:
  - La influencia social es un proceso psicológico social en el cual uno o varios sujetos influyen en el comportamiento de otros. Por esta presión se tienen en cuenta factores como la persuasión, la conformidad social, la aceptación social y la obediencia social.
  - Influencia informativa: sucede cuando una persona cambia de pensamiento o comportamiento porque cree que la postura del otro es más correcta que la propia.
  - Influencia normativa: se da cuando una persona no está del todo convencida de la postura del otro, y sin embargo, por querer ser aceptado, se ve obligada a termina actuando en contra de sus propias creencias.
- Teoría del condicionamiento clásico:
  - Iván Pávlov afirma que a un estímulo le corresponde una respuesta innata, pero posteriormente se relacionan dos estímulos y otros eventos podemos obtener un comportamiento diferente. Según Pávlov, a través de estímulos inducidos se pueden cambiar las conductas de las personas.
- Teoría del condicionamiento operante:
  - Desarrollada por B. F. Skinner, el condicionamiento operante es una manera de aprendizaje a base de recompensas y castigos. Este tipo de aprendizaje sostiene que la conducta tiene consigo una consecuencia, ya sea de premio o castigo.
- Teoría del aprendizaje vicario:
  - En el aprendizaje vicario (aprendizaje por imitación), el refuerzo es de otra persona. Los individuos se enfrían principalmente a procesos imitativos cognitivos del individuo que aprende con una figura modelo.
- Teoría sociocultural:
  - La Teoría Sociocultural de Vygotsky hace énfasis en la interacción de los jóvenes con el entorno que los rodea, considerando que el desarrollo cognoscitivo como el resultado de un proceso multifacual

El componente psíquico en la conducta:

- Conductas inconscientes: que se basan en las condiciones de existencia biológicas. Se forman en el proceso de adaptación del organismo a su medio.
- Conductas conscientes: que se basan en las formas de existencia histórica. Se forman en el proceso de adaptación a que a su vez modifican el medio en el que el sujeto se desarrolla.
- Petrovski clasifica la conducta tomando en consideración las diferentes etapas de desarrollo por las que esta transita, estas son:
  - Conducta impulsiva: Irritada a las conductas innatas ante el estímulo de defensa
  - Investigativa: durante el cual el niño se dedica a promesas a formarse los impulsos condicionales, aparece la acumulación de información acerca de las propiedades del mundo externo.
  - Conducta predictiva: a partir ya del niño de 3 años se inicia el proceso de educación que se le brinda a niño. Surge la relacionada con la ejemplación de los métodos humanos de utilización de los objetos y su significación en la sociedad.

Una definición operativa:

- Los psicólogos sociales poseen un gran interés para entender cómo y por qué los individuos se comportan, piensan y sienten en situaciones sociales que involucran a otras personas (reales o imaginarias).
- La psicología social se definida como la disciplina que intenta entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento individual en situaciones sociales.

Comportamiento social y pensamiento social:

- Los psicólogos sociales están interesados en primer lugar por los muchos factores y condiciones que conforman el comportamiento y el pensamiento de los individuos. Nuestro comportamiento y nuestros pensamientos a diferencias en relación con otras personas.

Reflectores e ilusiones:

- muchos aspectos de nuestra conducta no están controlados de manera consciente, sino que, más bien, son automáticos y poco relacionados con la conciencia de nosotros mismo. Sin embargo, el yo si permite la planeación que hace que, el establecimiento de metas, el control de nuestro comportamiento, se compara a sí mismo con los demás y se ocupa de gestionar su reputación y relaciones.

Autoconcepto:

- Los esquemas son patrones mentales según los cuales organizamos nuestros mundos. Nuestros esquemas del yo (la percepción de nosotros mismos como atléticos, con sobrepeso, tolos o inteligentes) influyen en la manera poderosa como percibimos, recordamos y evaluamos a otras personas y a nosotros mismos.
  - Los juicios de otras personas:
    - El yo espejo fue la forma en que el sociólogo Charles H. Cooley (1902) describió la manera en que usamos las percepciones de los demás como un espejo para percibirnos a nosotros mismos. Cito sociólogo Santiago Ramírez (1959) describió el yo reflejo como aquel, señalando que lo importante para nosotros autoconcepto no es cómo nos ven realmente los demás, sino la manera en que imaginamos que nos ven.
  - Comparaciones sociales:
    - Los demás nos ayudan a definir los estándares según los cuales nos definimos como nos o peores, atlas o bajos nos comparamos con ellos y consideramos en qué diferimos.

Autoconocimiento:

- Formamos con facilidad creencias acerca de nosotros mismos y quienes pertenecemos a las culturas occidentales no dudamos en explicar por qué nos sentimos y actuamos como lo hacemos.
  - Predicción de nuestro comportamiento:
    - Uno de los errores más comunes en la predicción del comportamiento consiste en subestimar cuánto tiempo llevará hacer un tarea (conocido como la falacia de la planificación).
  - Predicción de nuestros sentimientos:
    - Sabemos que nos entusiasma y qué nos provoca ansiedad o aburrimiento. Otras veces, no podemos que pronosticamos inconscientemente nuestras respuestas.
    - Los estudios sobre predicción afectiva revelan que la gente tiene muchas dificultades para predecir la intensidad y la duración de sus emociones futuras (Wilson y Gilbert, 2003). Las personas predicen erróneamente cómo se sentirán algún tiempo después de que ocurran sucesos tales como perder, no recibir un regalo, de perder una elección, de ganar un juego, etc.

Autoestima y autocontrol:

- Autoestima:
  - A veces la gente adecibe sus oportunidades de éxito creando impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable, lo cual se conoce como autosabotaje.
- Autocontrol:
  - Es más probable que las fallas en el autocontrol aparezcan cuando hacemos algo agotante, difícil o desagradable (como seguramente lo son los ayartos inexcitables). Cuando nos sentimos agotados mentalmente, tiene y se inclucirá personalmente en ella, su desempeño no se resintió después de ejercer autocontrol
  - Agotar el autocontrol puede conducir a la gente a dedicar sus recursos limitados a actividades más placenteras o significativas.

Juicios sociales:

- Las cosas que ni siquiera notamos de manera consciente pueden influir en el modo en que interpretamos y recordamos eventos.

Tipos de pensamientos:

- Heurísticos: atajos mentales.
  - Una serie de estrategias sencillas y eficientes de pensamiento. La heurística nos permite tomar decisiones de rutina con un mínimo de esfuerzo.
- Pensamiento contrafáctico.
  - Los eventos que se encuentran disponibles con facilidad también influyen en nuestras experiencias de culpa, consideración, frustración y alivio.
  - Imaginar mejores alternativas, y reflexionar acerca de lo que podríamos hacer de manera diferente en la próxima ocasión, nos ayuda a prepararnos para tener un mejor desempeño a futuro.
- Pensamiento ilusorio.
  - Orden en los sucesos aleatorios, una tendencia que puede conducirnos a tomar toda serie de caminos erraados.

Presented with XMind

Bibliografía

sureste, U. d. (1979). *Comportamiento social .* Comitan, Chiapas.