



Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Clara Belén Vázquez González

Nombre del tema: psicología social

Parcial: I

Nombre de la Materia: Psicología social

Nombre del profesor: María Carmen Briones Martínez

Nombre de la Licenciatura: Psicología social

Cuatrimestre: 7timo

PSICOLOGIA SOCIAL

INFLUENCIA DE LA BIOLOGIA

Los primeros humanos

Desarrollaron diferencias que, si se miden a escala antropológica, son recientes y superficiales

Como

Lo que el psicólogo de Harvard, Steven Pinker (2002), llama "filtro solar para los trópicos"

Charles Darwin (1859)

propuso la existencia de un proceso evolutivo

La psicología evolutiva

Estudia la manera en que la selección natural predispone los rasgos psicológicos y comportamientos sociales

Los seres humano

somos como somos, dicen los psicólogos evolutivos

llevamos con nosotros

el legado físico, sino también el legado psicológico de nuestros ancestros

Los psicólogos evolutivos

Destacan

Características universales que han evolucionado a través de la selección natural.

INFLUENCIA DE LA CULTURA

La evolución

Nos ha preparado para vivir de forma creativa dentro de un mundo cambiante y para florecer en ambientes

Como

Nuestra constitución biológica humana compartida permite nuestra diversidad cultural

Permite

Que las personas de una cultura valoren la puntualidad y la franqueza

Diversidad cultural

Nuestros idiomas, costumbres y comportamientos expresivos confirman que gran parte de nuestra conducta está socialmente

Nuestras culturas

Influyen sobre nosotros y cómo es que difieren

Se conforman

Por Normas comportamientos esperados

Tiene

Sus propias ideas aceptadas de lo que constituye el comportamiento apropiado

CULTURA Y GÉNERO

Se observa

El poder de moldeamiento de la cultura en las ideas relacionadas con la forma en que deben comportarse hombres y mujeres

Los roles de género varían con la cultura

La mayoría

De las personas del mundo querrían ver mayor paralelismo entre los roles de hombres y mujeres

Los modelos de rol

podrían ser un catalizador esencial para estos cambios

Los roles de género

Inclinen a las culturas hacia la paz

Como

Han cambiado de manera considerable a lo largo de las décadas,

INDEPENDENCIA O RELACIONES

Los individuos

Pueden exhibir perspectivas y comportamientos que varían desde una feroz competitividad a una atención amorosa

El Juego

En comparación con los niños, las niñas hablan de manera más íntima

Amistades y relaciones con pares

las mujeres, al menos aquellas de culturas individualistas, tienen mayores probabilidades de describirse a sí mismas en términos relacionales

Vocaciones

Las mujeres están más interesadas en empleos que tienen que ver con la gente

Mientras

Los hombres les interesa trabajar con cosas

Relaciones familiares

Los lazos de las mujeres como madres, hijas, hermanas y abuelas son lo que une a las familia

DOMINIO SOCIAL

Es

un rasgo de personalidad que determina las actitudes hacia ciertas cuestiones

Como

La primera persona le suena más a hombre y la segunda más a mujer

En esencia

Toda sociedad, los hombres son más dominantes socialmente

Los roles de liderazgo

Los hombres tienden a sobresalir como líderes directivos y orientados

Las

Mujeres sobresalen con más frecuencia en el liderazgo transformativo o relacional que favorecen cada vez más organizaciones

No obstante

Hombres y mujeres no difirieron en la toma de riesgos sociales

AGRESION Y SEXUALIDAD

Agresion se refieren

A los comportamientos que tienen la intención de lastima

En experimentos

Los hombres efectivamente exhiben una mayor agresión física

Sexualidad

Se hace mención que las mujeres y los hombres son "más parecidos que diferentes"

Al igual

La diferencia de género en cuanto a actitudes sexuales se extiende al comportamiento. "Con raras excepciones en la totalidad del planeta",

En la literatura romántica

Principalmente consumen las mujeres, un hombre fuerte se ve consumido por su pasión inquebrantable hacia la heroína de la historia

PSICOLOGIA SOCIAL

CONFORMIDAD

A veces

La conformidad es mala, es buena veces es intrascendente

Situaciones activantes de la conformidad

Porque el conformismo

influencia normativa

Descubrieron

Que la conformidad sí aumentaba si los juicios eran difíciles

Se refiere a seguirle la corriente al grupo para evitar el rechazo

A veces

el término general
Se refiere a actuar de manera diferente debido a la influencia de otros

También

Es alta cuando la respuesta es pública y se emite sin compromiso previo

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

También

Es verse afectado por cómo actúan

Es

un cambio de comportamiento o creencias para avenirse a los demás

Tamaño del grupo

Aumentar el número de personas más allá de cinco produce resultados menores

Para

Descubrir lo que hace el cerebro cuando la gente experimenta un estudio de conformidad

Dos variedades de la conformidad

Unanimidad

enseñan la lección práctica de que es más fácil defender algo cuando se puede encontrar otra persona que lo defienda

Puede

Moldear en verdad las percepciones

La aceptación

El acatamiento

Ocurre

cuando se cree en lo que el grupo le ha persuadido que haga

es

conformarse con una expectativa o petición sin creer en realidad en lo que hace

De modo

la preocupación por la imagen social produce influencia normativa.

PERSUASION

El poder de la persuasión

Nos permite promover la salud o incitar la adicción, impulsar la paz o despertar el odio, iluminar o engañar

Las cuales son

La difusión de creencias falsas

Actitudes en torno a la igualdad

Escepticismo del cambio climático

Como

Está por todas partes

En

El corazón de la política, marketing, citas, crianza infantil, negociación, religión y toma de decisiones en los tribunales

CAMINOS A LA PERSUASIÓN

Las cuales son

La ruta central se centra en los argumentos

La ruta periférica: obstante, cuando no estamos motivados o no podemos reflexionar con cuidado

El

proceso de ruta periférica acumula actitudes implícitas de manera más lenta a través de asociaciones repetidas entre una actitud y una emoción (Jones et al., 2009; Petty y Briñol, 2008; Walther et al., 2011)