



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Nancy alidahi roblero Pérez

Nombre del tema; unidad 2

Parcial : 1 ro

Nombre de la Materia: psicología social

Nombre del profesor :: Maricarmen

Nombre de la Licenciatura: psicología general

Cuatrimestre ;:: 7 to

Unidad 2

Hombres vs mujeres

Hombres

mujeres

los niños participan en actividades dentro de grupos de mayor tamaño (Rose y Rudolph, 2006).

JUEGO

las niñas hablan de manera más íntima y juegan con menos agresividad,

les interesa trabajar con cosas (conductores de camiones, ingenieros).

VOCACIONES

están más interesadas en empleos que tienen que ver con la gente (maestras, doctoras)

en esencia, en toda sociedad, los hombres son más dominantes socialmente (Pratto, 1996).

DOMINIO SOCIAL

“afectuosa, dependiente, soñadora, emocional, sumisa y débil” . (John Williams)

En encuestas, los hombres admiten ser más agresivos que las mujeres. En experimentos de laboratorio, los hombres efectivamente exhiben una mayor agresión física (Knight et al., 2002).

AGRESION

Las mujeres también tienen ligeramente más probabilidades de cometer actos agresivos indirectos, como hacer circular rumores maliciosos (Archer, 2009).

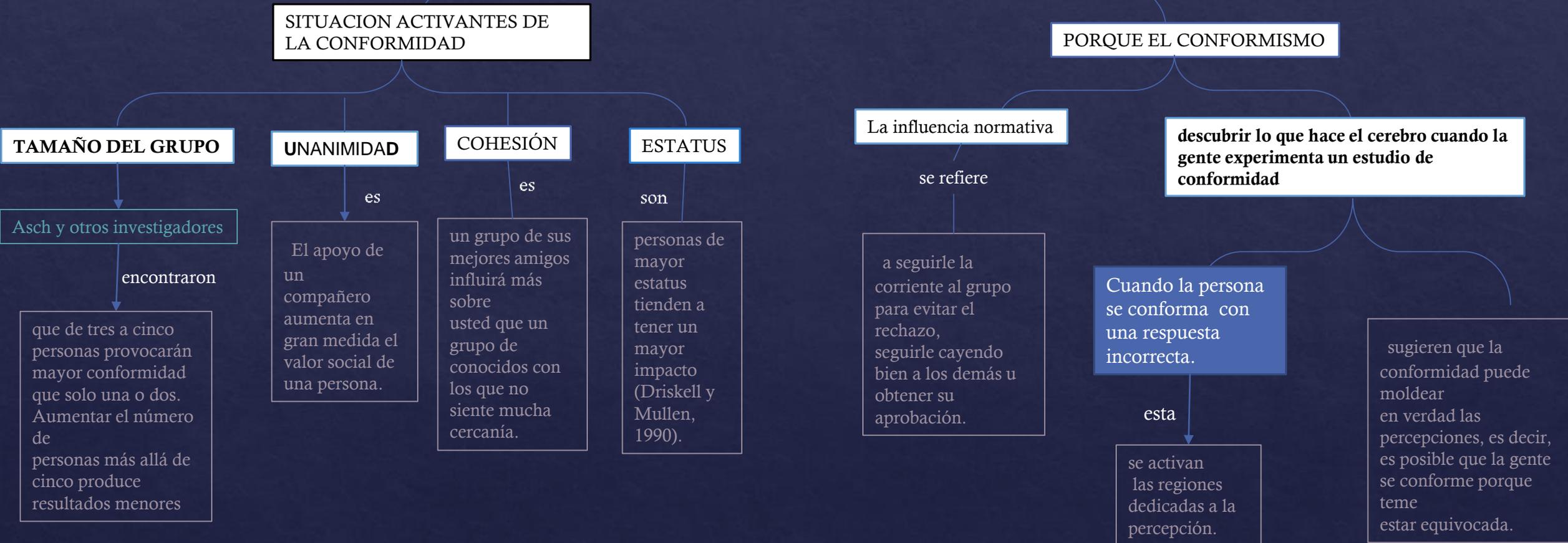
pero los impulsos sexuales de los hombres son más poderosos, lo que deriva en que cedan a la tentación sexual con mayor frecuencia (Tidwell e Eastwick, 2013).

SEXUALIDAD

Tanto hombres como mujeres tienen niveles similares de autocontrol,

CONFORMIDAD

. 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.



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.

CAMINOS A LA PERSUASIÓN

LA RUTA CENTRAL

Cuando las personas están motivadas y son capaces de pensar acerca de un tema, es probable que tomen la ruta central de la persuasión:

Si los argumentos son poderosos y Convincentes.

es

probable que se dé la persuasión

Si el mensaje solo ofrece argumentos débiles

las

personas reflexivas notarán que los argumentos no son muy sustanciales y presentarán contraargumentos.

LA RUTA PERIFÉRICA

es

cuando no estamos motivados o no podemos reflexionar con cuidado, la fuerza de los argumentos podría carecer de importancia.

acumula

actitudes implícitas de manera más lenta a través de asociaciones repetidas entre una actitud y una emoción (Jones et al., 2009)