

Licenciatura en psicología

Materia: PSICOLOGIA SOCIAL

Trabajo: MAPA CONCEPTUAL.

Docente: MARIA DEL CARMEN

Presenta: Josmar Enrique Velázquez Velázquez.

6^{to} cuatrimestre

Frontera Comalapa Chiapas a 21 de septiembre del 2023



PSICOLOGIA SOCIAL

Influencia de la biología

Los seres humanos somos como somos, dicen los psicólogos evolutivos, porque la naturaleza seleccionó a aquellos que contaban con los rasgos más ventajosos.

Influencia de la cultura

Nuestros genes permiten la existencia de un cerebro humano adaptativo: un disco duro cerebral que recibe el software de nuestra cultura. Venimos preparados para aprender un idioma y para vincularnos y cooperar con otros en la procuración de alimentos, el cuidado de nuestros niños y nuestra propia protección.

Cultura y género

Ser un hombre o una mujer, un niño o una niña, difiere de cultura en cultura. El moldeamiento de la cultura está en las ideas relacionadas con la forma en que deben comportarse hombres y mujeres. También es posible que los roles de género progresivos inclinen a las culturas hacia la paz.

Independencia o relaciones

Los individuos masculinos pueden exhibir perspectivas y comportamientos que varían desde una feroz competitividad a una atención amorosa. Lo mismo sucede entre mujeres. En los cuales entran: el juego, amistades y relaciones con pares, vocaciones y relaciones familiares.

Dominio social

En esencia, en toda sociedad, los hombres son más dominantes socialmente, El estilo de comunicación de los hombres apuntala su poder social.

Agresión y sexualidad

Se refieren a los comportamientos que tienen la intención de lastimar. En encuestas, los hombres admiten ser más agresivos que las mujeres. En la economía sexual humana, señalan, las mujeres rara vez pagan por el sexo, si es que alguna vez lo hacen.

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, a conformidad es un cambio de comportamiento o creencias para avenirse a los demás.

Situación activantes de la conformidad

La conformidad es mayor cuando el grupo tiene tres o más personas, y es unánime, cohesivo y elevado en estatus. La conformidad también es más alta cuando la respuesta es pública y se emite sin compromiso previo.

Porque el conformismo

La influencia normativa se refiere a seguirle la corriente al grupo para evitar el rechazo, seguirle cayendo bien a los demás u obtener su aprobación. La influencia informativa captura la manera en que se difunden las creencias.

Persuasión

El poder de la persuasión nos permite promover la salud o incitar la adicción, impulsar la paz o despertar el odio, iluminar o engañar. Y estos son poderes enormes.