



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

YADIRA MANZANO GÁLVEZ

PSICOLOGÍA SOCIAL

LIC. MARICARMEN BRIONES

LICENCIATURA EN PSICOLOGÍA

4TO CUATRIMESTRE

FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS, A 01 DE OCTUBRE DEL 2023

PSICOLOGÍA SOCIAL

INFLUENCIA DE LA BIOLOGIA

La selección natural, desde hace mucho tiempo un principio fundamental de la biología, también representa un papel importante en la psicología en la actualidad.

La psicología evolutiva estudia la manera en que la selección natural predispone los rasgos psicológicos y comportamientos sociales que favorecen la preservación y propagación de los propios genes

INFLUENCIA DE LA CULTURA

la biología y la cultura no son influencias por completo separadas. Las más de las veces, interactúan para producir la diversidad de comportamientos que puede observar a su alrededor.

Los genes no son planos fijos: su expresión depende del ambiente, de manera muy similar a la que el sabor del té no se "expresa" sino hasta que entra en contacto con el ambiente del agua caliente.

CULTURA Y GÉNERO

los roles de género han cambiado de manera considerable a lo largo de las décadas, pero siguen existiendo muchas diferencias sexuales.

La interacción entre lo biológico y la cultura seguirá sucediendo y, en las décadas por venir, es posible que los roles de género continúen evolucionando.

PSICOLOGÍA SOCIAL

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.

Sin negar lo anterior, varias psicólogas feministas de finales del siglo XX argumentaban que las mujeres, más que los hombres, les daban prioridad a las relaciones cercanas e íntimas (Chodorow, 1978, 1989; Gilligan, 1982; Gilligan et al., 1990; Miller, 1986).

DOMINIO SOCIAL

En los roles de liderazgo, los hombres tienden a sobresalir como líderes directivos y orientados al trabajo.

Las mujeres sobresalen con más frecuencia en el liderazgo transformativo o relacional que favorecen cada vez más organizaciones, con habilidades de inspiración y sociales que fomentan el espíritu de equipo.

Los hombres, más que las mujeres, priorizan el ganar, tener éxito y dominar a los demás (Sidanius et al., 1994)

AGRESION Y SEXUALIDAD

En encuestas, los hombres admiten ser más agresivos que las mujeres. En experimentos de laboratorio, los hombres efectivamente exhiben una mayor agresión física

En cuanto a sus respuestas fisiológicas y subjetivas a los estímulos sexuales, las mujeres y los hombres son "más parecidos que diferentes" (Griffitt, 1987). Las diferencias radican en lo que sucede antes.

PSICOLOGÍA SOCIAL

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.

Sin negar lo anterior, varias psicólogas feministas de finales del siglo XX argumentaban que las mujeres, más que los hombres, les daban prioridad a las relaciones cercanas e íntimas (Chodorow, 1978, 1989; Gilligan, 1982; Gilligan et al., 1990; Miller, 1986).

DOMINIO SOCIAL

En los roles de liderazgo, los hombres tienden a sobresalir como líderes directivos y orientados al trabajo.

Las mujeres sobresalen con más frecuencia en el liderazgo transformativo o relacional que favorecen cada vez más organizaciones, con habilidades de inspiración y sociales que fomentan el espíritu de equipo.

Los hombres, más que las mujeres, priorizan el ganar, tener éxito y dominar a los demás (Sidanius et al., 1994)

AGRESION Y SEXUALIDAD

En encuestas, los hombres admiten ser más agresivos que las mujeres. En experimentos de laboratorio, los hombres efectivamente exhiben una mayor agresión física

En cuanto a sus respuestas fisiológicas y subjetivas a los estímulos sexuales, las mujeres y los hombres son "más parecidos que diferentes" (Griffitt, 1987). Las diferencias radican en lo que sucede antes.

PSICOLOGÍA SOCIAL

CONFORMIDAD

La conformidad no es solo actuar como los demás; también es verse afectado por cómo actúan. Es actuar o pensar de modo diferente de cómo se actuaría y pensaría si se estuviera solo. Por ende, la conformidad es un cambio de comportamiento o creencias para avenirse a los demás.

La aceptación y el acatamiento son dos variedades de la conformidad (Nail et al., 2000). La aceptación ocurre cuando usted cree en lo que el grupo le ha persuadido que haga, En contraste, el acatamiento es conformarse con una expectativa o petición sin creer en realidad en lo que hace.

SITUACION ACTIVANTES DE LA CONFORMIDAD

Mientras mayor inseguridad tenemos en nuestros juicios, mayor es la influencia que tienen los demás sobre nosotros. Los atributos grupales también importan.

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

influencia normativa se refiere a seguirle la corriente al grupo para evitar el rechazo, seguirle cayendo bien a los demás u obtener su aprobación.

Cuando experimentamos rechazo, o incluso lo tememos, estamos en mayor probabilidades de seguir la corriente. La influencia normativa conduce al acatamiento, en especial para las personas que recientemente han visto que se ridiculiza a otros o que buscan ascender por el escalafón social

PSICOLOGÍA SOCIAL

PERSUASION

La persuasión nos permite promover la salud o incitar la adicción, impulsar la paz o despertar el odio, iluminar o engañar.

La persuasión, ya sea que se trate de educación o propaganda, 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

La persuasión implica sortear diversos obstáculos. Cualquier factor que ayude a las personas a sortear los obstáculos frente a la persuasión, la aumentará. Por ejemplo, si una fuente atractiva incrementa la atención que se preste al mensaje, este tendrá más posibilidades de persuadir

Quando las personas están motivadas y son capaces de pensar acerca de un tema, es probable que tomen la ruta central de la persuasión: que se centren en los argumentos. Si esos 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.

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)