



Nombre del Alumno: EVI LEONELO AGUILAR ROBLERO

Nombre del tema: mapaconceptual

Nombre de la Materia: psicología social

Nombre del profesor: maricarmer

Nombre de la Licenciatura: **PSICOLOGIA**

Cuatrimestre: 7°

Lugar y Fecha de elaboración

02/10/23

Unidad dos

INFLUENCIA DE LA BIOLOGIA

Aquellos que permanecieron en África tienen un pigmento de piel más oscuro, lo que el psicólogo de Harvard, Steven Pinker (2002), llama “filtro solar para los trópicos”, Todos fuimos africanos lo bastante reciente como para que “no hayamos tenido tiempo de acumular muchas versiones genéticas novedosas”, Pinker (2002, p. 143).

para

explicar los rasgos de nuestra especie, y de todas las especies, el naturalista británico, Charles Darwin (1859), propuso la existencia de un proceso evolutivo. “Sigan los genes”, la selección natural implica que ciertos genes se volvieron más abundantes.

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

David Barash

Señalo que “El propósito del corazón es bombear sangre El propósito del cerebro es dirigir nuestros órganos y comportamiento, de forma que maximicen nuestro éxito evolutivo. Eso es todo”. La perspectiva evolutiva destaca nuestra naturaleza humana universal

INFLUENCIA DE LA CULTURA

La diversidad de nuestros idiomas, costumbres y comportamientos expresivos confirman que gran parte de nuestra conducta está socialmente programada, no se encuentra predeterminada.

las

diferencias culturales abundan en la ciudad de Nueva York, donde más de un tercio de los nueve millones de residentes nacieron en el extranjero. Los jeans “estadounidenses” fueron el invento del inmigrante alemán Levi Strauss quien, en 1872, combinó los genes

No hay

mejor manera de aprender las normas de nuestra cultura de origen que visitando una cultura distinta para ver que sus miembros hacen las cosas de esa manera, mientras que nosotros las hacemos de esta.

CULTURA Y GÉNERO

En los países de todo el planeta, las niñas pasan más tiempo ayudando en labores de limpieza de la casa y de cuidado infantil y los niños pasan más tiempo jugando sin supervisión

LOS ROLES DE GÉNERO VARÍAN CON LA CULTURA

También es posible que las desigualdades culturales empiecen con una diferencia entre hombres y mujeres que influya en muchas otras. Casi todas las sociedades tienen a hombres en posiciones de poder social y les asignan roles diferentes a hombres y mujeres.

LOS ROLES DE GÉNERO VARÍAN CON EL TIEMPO

En 1938 solo uno de cada cinco estadounidenses aprobaba “que una mujer casada ganara dinero en los negocios o en la industria si contaba con un marido capaz de mantenerla”

En general

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, es posible que los roles de género continúen evolucionando.

Unidad dos

INDEPENDENCIA O RELACIONES

Es más frecuente que los niños participen en actividades dentro de grupos de mayor tamaño Y a medida que los niños juegan con otros niños y las niñas con otras niñas, las diferencias sexuales se van ampliando

AMISTADES Y RELACIONES CON PARES

Cuando están en grupos, las mujeres comparten más información acerca de sus vidas y ofrecen más apoyo, En casi todos los estudios, las mujeres bajo estrés atienden con más frecuencia y ofrecen amistad

Los

hombres están en más probabilidades de actuar como lo hacen las personas poderosas: hablan de manera asertiva, interrumpen de manera intrusiva, usan sus manos para tocar a otros, fijan más la vista y sonríen menos (Leaper y Robnett, 2011)

VOCACIONES

En general, las mujeres están más interesadas en empleos que tienen que ver con la gente (maestras, doctoras), y a los hombres les interesa trabajar con cosas (conductores de camiones, ingenieros)

RELACIONES FAMILIARES

Los lazos de las mujeres como madres, hijas, hermanas y abuelas son lo que une a las familias Las mujeres pasan el doble de tiempo que los hombres cuidando de sus hijos

DOMINIO SOCIAL

Desde Asia a África y a Europa a Australia, las personas califican a los hombres como más dominantes, enérgicos y agresivos.

a lo largo

del tiempo, los títulos y nombres de los varones se mencionan en primer lugar: "el Rey y la Reina", "él y ella", "marido y mujer", "el señor y la señora", "Bill y Hillary"

A diferencia

de las mujeres, los hombres están más preocupados por el dominio social y tienen más probabilidades de favorecer candidatos políticos y programas conservadores que preserven la inequidad grupal

AGRESION Y SEXUALIDAD

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

Las mujeres

también tienen ligeramente más probabilidades de cometer actos agresivos indirectos, como hacer circular rumores maliciosos

SEXUALIDAD

En cuanto a sus respuestas fisiológicas y subjetivas a los estímulos sexuales, las mujeres y los hombres son "más parecidos que diferentes "

En una

muestra de estudiantes universitarios de 18 a 25 años de edad, el hombre promedio pensó en sexo alrededor de una vez por hora, mientras que la mujer promedio pensó en sexo alrededor de una vez por cada dos horas

CONFORMIDAD

los psicólogos sociales estadounidenses y europeos asignan etiquetas negativas a la influencia social (conformidad, sumisión, acatamiento), en lugar de positivas (sensibilidad comunitaria, receptividad, trabajo cooperativo en equipo). En Japón, seguir a los demás no es señal de debilidad, sino de tolerancia, autocontrol y madurez

. 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.

el acatamiento

es una conformidad no sincera y hacia el exterior. La obediencia, o el someterse a una orden directa, es una variación del acatamiento.

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.

TAMAÑO DEL GRUPO

Asch y otros investigadores encontraron que de tres a cinco personas provocarán mayor conformidad que solo una o dos. La manera en que el grupo se constituye también influye.

UNANIMIDAD

Por lo general las personas emitirán de manera verbal sus propias convicciones si solo otra persona también difiere de la mayoría. El apoyo de un compañero aumenta en gran medida el valor social de una persona.

RESPUESTA PÚBLICA

los adolescentes tienen mayor probabilidad de cambiar sus respuestas que los niños, cuando se exhiben en público ante sus pares, lo cual sugiere que los adolescentes sienten una mayor presión grupal a la conformidad

PORQUE EL CONFORMISMO

La influencia informativa captura la manera en que se difunden las creencias. De la misma manera en que las personas miran al cielo cuando otros lo hacen, utilizan el mismo tenedor que usan los demás cuando van a una cena elegante.

Los

adolescentes tienen muchas más probabilidades de fumar cuando sus amigos lo hacen y, por ende, consideran al tabaquismo como la norma (Liu et al., 2017). Las personas también siguen el ejemplo de los demás

La conformidad

es mayor cuando la gente responde de manera pública frente a un grupo; con seguridad esto refleja influencia normativa porque las personas reciben la misma información, ya sea que respondan de manera pública o privada

la conformidad

es mayor cuando los participantes se sienten incompetentes, cuando la tarea es difícil y cuando a los individuos les importa estar en lo correcto: todas ellas indicaciones de influencia informativa

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. Y estos son poderes enormes.

la

persuasión no es en sí misma buena o mala. A la mala, la llamamos "propaganda". A la buena, la llamamos "educación"

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. Por ello los psicólogos sociales buscan comprender lo que lleva al cambio eficaz v perdurable

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: que se centren en los argumentos. Si esos argumentos son poderosos y convincentes, es probable que se dé la persuasión.

pero

Si el mensaje solo ofrece argumentos débiles, las personas reflexivas notarán que los argumentos no son muy sustanciales y presentarán contraargumentos.

LA RUTA PERIFÉRICA

Cuando estamos distraídos, o solo ocupados, es posible que no nos tomemos el tiempo para reflexionar acerca del contenido del mensaje. en lugar de analizar si el argumento es convincente, .

existe

la posibilidad de que sigamos la ruta periférica a la persuasión y que nos centremos en señales que detonen una aceptación automática sin gran reflexión

Por ejemplo

Usar música ambiental alemana en una tienda podría llevar a los clientes a comprar vinos alemanes, mientras que aquellos que escuchen música francesa tal vez querrán llevarse una botella de vino francés

el

procesamiento de ruta central con frecuencia cambia actitudes explícitas. El proceso de ruta periférica acumula actitudes implícitas de manera más lenta a través de asociaciones repetidas entre una actitud y una emoción

fin

REFERENCIA

M.T. (2019). Psicología social (13.a ed., Vol. 1). Myers y Twenge.

*Reynoso, P. D. (2020). FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL: Bases y fundamentos (Spanish Edition). Independently published.

*Elster, J. (2010). La explicación del comportamiento social: Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales (Cladema Sociologia) (1.a ed.). Gedisa Editorial.

*La influencia de sistema nervioso autónomo en nuestra conducta social. (2020, 21 diciembre). [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=mJXEKTNgPVA>

*Indefensión aprendida (subtitulado). (2010, 30 octubre). [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=OtB6RTJVqPM>

*El experimento de Solomon Asch sobre conformidad social. (2019, 23 septiembre). [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=xO8xv6dtWO4>