



TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL

Mapa conceptual

13/11/2023

Universidad del sureste

Estrella belén Jiménez Vázquez

Profesora: Jazmín López Pérez

1. Teoría de la influencia social La influencia social es un proceso psicológico social en el cual uno o varios sujetos influyen en el comportamiento de los demás. En este proceso se tienen en cuenta factores como la persuasión, la conformidad social, la aceptación social y la obediencia social.

2. Teoría del condicionamiento clásico Iván Pávlov afirma que a un estímulo le corresponde una respuesta innata, pero sostiene que si ese estímulo es asociado a otros eventos, podemos obtener un comportamiento diferente. Según Pávlov, a través de estímulos inducidos se pueden cambiar las conductas de las personas.

3. Teoría del condicionamiento operante Desarrollada por B. F. Skinner, el condicionamiento operante es una manera de aprendizaje a base de recompensas y castigos. Este tipo de condicionamiento sostiene que si la conducta trae consigo una consecuencia, ya sea de premio o castigo, la consecuencia de nuestra conducta nos llevará al aprendizaje.

4. Teoría del aprendizaje vicario En el aprendizaje vicario (aprendizaje por imitación), el refuerzo es de otra característica; se enfoca principalmente a procesos imitativos cognitivos, los padres y educadores serán los modelos básicos a imitar

5. Teoría Sociocultural La Teoría Sociocultural de Vygotsky hace énfasis en la interacción de los jóvenes con el entorno que los rodea, entendiendo al desarrollo cognoscitivo como el resultado de un proceso multicausal.

-TEORIAS DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL
-EL COMPORTAMIENTO PSICUICO DE LA CONDUCTA

Sin embargo, el carácter contradictorio de la conducta no continuó trabajándose en esta línea del pensamiento. Se dirigió posteriormente a la clasificación de la misma en dos niveles principales:

Conductas inconscientes, que se basan en las condiciones de existencia biológicas. Se forman en el proceso de adaptación del organismo a su medio.

Conductas conscientes, que se basan en las formas de existencia histórica. Se forman en el proceso de actividad y que a su vez modifican el medio en el que el sujeto se desarrolla (Rubinstein, 1979).

Petrovski

Petrovski clasifica la conducta tomando en consideración las diferentes etapas de desarrollo por las que esta transita, estas son:

Conducta impulsiva: limitada a las conductas innatas sencillas de defensa Investigativa: durante el primer año de vida. Cuando comienzan a formarse los impulsos condicionales, aparece la acumulación de información acerca de las propiedades del mundo externo

Conducta práctica: a partir ya del primer año y bajo la influencia de la educación que se le brinda al niño. Surge la relacionada con la asimilación de los métodos humanos de utilización de los objetos y su significación en la sociedad.

En vinculación con estas conductas se desarrolla la conducta comunicativa. Relacionada con la comunicación del niño con su medio, a través de formas preverbales. Permitiendo el intercambio de información-; y, por último, dando seguimiento a la maduración de esta última está la conducta verbal - relacionada directamente con el lenguaje. Se crean premisas para la distinción de la significación de los objetos-. actos más instintivos hasta la autorregulación comportamental.

Dar una definición formal de casi cualquier disciplina es tarea compleja. En el caso de la psicología social, esta dificultad aumenta por dos factores: su amplio espectro y rápida velocidad de cambio. Los psicólogos sociales poseen un gran abanico de intereses.

Los psicólogos sociales poseen un gran abanico de intereses. A pesar de ello, la mayoría de estos profesionales se centran principalmente en la siguiente tarea: entender cómo y por qué los individuos se comportan, piensan y sienten en situaciones sociales que involucran a otras personas (reales o imaginarias)..

La psicología social es científica por naturaleza ¿Qué es la ciencia? Muchas personas parecieran creer que este término refiere sólo a disciplinas como química, física y biología, que utilizan el tipo de equipamiento Si compartes ¿Por qué es frecuente que pensemos que los demás nos prestan más atención de la que en realidad están poniendo en nosotros? El efecto de reflector significa que pensamos estar en el centro del escenario, por lo que de manera intuitiva sobreestimamos el grado en que los demás dirigen su atención a nosotros.

De estos valores, los más importantes son: Exactitud: el compromiso de recoger y evaluar información acerca del mundo (incluyendo pensamiento y comportamiento sociales) de la manera que mejor garantice cuidado, precisión y estar libre de errores. Objetividad: el compromiso de obtener y evaluar dicha información, en lo humanamente posible, libre de sesgos. Escepticismo: el compromiso de aceptar hallazgos como precisos sólo en la medida en que hayan sido verificados una y otra vez. Ausencia de prejuicios: el compromiso de cambiar la propia visión (por más fuertemente arraigada que esté), si las evidencias existentes sugieren que estas ideas preconcebidas no son exactas



El título de esta sección suministra la clave del aspecto central de nuestra definición. Esto es, los psicólogos sociales están interesados en primer lugar por los muchos factores y condiciones que conforman el comportamiento y el pensamiento de los individuos acciones, sentimientos, creencias, recuerdos e inferencias en relación con otras personas. Obviamente, un gran número de variables desempeña su papel en este aspecto. Sin embargo, la mayoría de estas variables cae en uno de los cinco grandes apartados descritos a continuación.

LAS ACCIONES Y CARACTERÍSTICAS DE OTRAS PERSONAS.

Imagina los siguientes eventos: Estás haciendo la cola en la taquilla del cine; de repente, otra persona avanza y se adelanta para colocarse justo frente a ti. La persona con la que has estado saliendo en los últimos seis meses te dice de golpe y porrazo: «Creo que es mejor que lo dejemos e intentemos conocer a otras personas». Estás jugando en el computador y dos personas extranjeras muy atractivas se acercan y comienzan a verte jugar con gran interés.. Estas acciones de los demás, ¿tendrán algún efecto en tu conducta o pensamiento? Indiscutiblemente.

Es decir, queda claro que con frecuencia nos vemos fuertemente afectados por las acciones de otras personas. Por añadidura, también estamos bajo la influencia de la apariencia física de los demás.

El interés propio tiñe nuestro juicio social. Cuando surgen problemas en una relación estrecha, en general atribuimos más responsabilidad a nuestros compañeros que a nosotros mismos. Cuando las cosas van bien en casa, en el trabajo o en las actividades recreativas, consideramos que somos más responsables de ello.

- La preocupación por uno mismo motiva nuestro comportamiento social. Con la esperanza de crear una impresión positiva, nos atormentamos sobre nuestra apariencia. Como políticos experimentados, también vigilamos el comportamiento y las expectativas de los demás para adaptar nuestra conducta,

- Las relaciones sociales ayudan a definir nuestro sentido del yo. En nuestras diversas relaciones, tenemos yo'es diversos, como señalan Susan Andersen y Serena Chen (2002). Es posible que tengamos un yo para nuestra mamá, otro para los amigos, otro para los maestros. Nuestra manera de pensar acerca de nosotros mismos se relaciona con la persona con la que estamos en el momento. Y cuando las relaciones cambian, es posible que también cambie nuestro autoconcepto.

Como sugieren estos ejemplos, el tránsito entre nosotros y los demás corre en ambos sentidos. Nuestro sentido de nosotros mismos afecta cómo respondemos a los demás y los demás ayudan a moldear nuestro sentido del yo. En la actualidad no existe en la psicología mayor tema de investigación que el yo

REFLECTORES E ILUCIONES AUTOCONCEPTO

El aspecto más importante de uno mismo es el propio yo. Para descubrir de dónde proviene ese sentido del yo, los neurocientíficos han explorado la actividad cerebral que subyace a nuestra sensación constante de ser uno mismo. La mayoría de los estudios sugieren que el hemisferio derecho tiene un papel importante (Van Veluw y Chance, 2014). Si lo pone a dormir (con un anestésico inyectado en su carótida derecha) es posible que tenga problemas para reconocer su propio rostro.

Aparentemente, la corteza prefrontal media, que es una vía neuronal localizada en la hendidura en medio de sus hemisferios cerebrales justo por detrás de sus ojos, ayuda a integrar su sentido del yo. Se activa más cuando usted piensa en sí mismo

Los elementos de su autoconcepto, las creencias específicas según las cuales se define a usted mismo, son sus esquemas del yo (Markus y Wurf, 1987). Los esquemas son patrones mentales según los cuales organizamos nuestros mundos. Nuestros esquemas del yo (la percepción de nosotros mismos como atléticos, con sobrepeso, listos o cualquier otra cosa) afectan de manera poderosa cómo percibimos.

recordamos y evaluamos a otras personas y a nosotros mismos. Si ser atlético es uno de sus esquemas del yo, entonces tenderá a percatarse de los cuerpos y habilidades de los demás, recordará con rapidez las experiencias relacionadas con deportes y recibirá con gusto la información que sea consistente con su esquema como atleta (Kihlstrom y Cantor, 1984). Debido a que es frecuente que los cumpleaños formen piezas esenciales de información dentro de los esquemas del yo, si el cumpleaños de un amigo es cercano al suyo, es más probable que lo recuerde. Los esquemas del yo que conforman nuestros autoconceptos nos ayudan a organizar y recuperar nuestras.

“Conócete a ti mismo” exhortaba un antiguo oráculo griego. Seguramente lo intentamos. Formamos con facilidad creencias acerca de nosotros mismos y quienes pertenecemos a las culturas occidentales no dudamos en explicar por qué nos sentimos y actuamos como lo hacemos. Pero ¿qué tan bien nos conocemos a nosotros mismos?.

Predicción de nuestro comportamiento Uno de los errores más comunes en la predicción del comportamiento consiste en subestimar cuánto tiempo llevará hacer una tarea (conocido como la falacia de la planificación)..

Predicción de nuestros sentimientos Muchas de las grandes decisiones de la vida implican la predicción de nuestros sentimientos futuros. ¿Casarse con esa persona conducirá a estar contento el resto de su vida? A veces sabemos cómo nos sentiremos si reprobamos el examen, ganamos ese gran juego o aliviarnos nuestras tensiones con una caminata de media hora. Sabemos qué nos entusiasma y qué nos provoca ansiedad o aburrimiento.

Otras veces, es posible que pronostiquemos incorrectamente nuestras respuestas. Al preguntarles cómo se sentirían si les hicieran preguntas con carga sexual en una entrevista de trabajo

Las personas predicen erróneamente cómo se sentirían algún tiempo después de un rompimiento con su pareja, de recibir un regalo, de perder una elección, de ganar un juego y de recibir UNIVERSIDAD DEL SURESTE 28 un insulto.

AUTOCONOCIMIENTO
AUTOSABOTAJE

AUTOSABOTAJE.

A veces la gente sabotea sus oportunidades de éxito creando impedimentos que hacen que el éxito sea menos probable, lo cual se conoce como autosabotaje.

¿Por qué la gente se sabotearía con comportamientos contraproducentes? Recuerde que ansiosamente protegemos nuestra autoimagen atribuyendo los fracasos a factores externos. De este modo, al temer al fracaso, las personas podrían sabotearse yéndose de fiesta toda la noche antes de una entrevista de trabajo o jugando videojuegos en lugar de estudiar antes de un examen importante.

. Cuando la autoimagen se vincula con el desempeño, puede ser más desmoralizante hacer un esfuerzo intenso y fallar que posponer y tener una excusa fácil. Si fallamos cuando tenemos algún tipo de desventaja, podemos aferrarnos a una sensación de competencia; si tenemos éxito en esas condiciones, eso simplemente elevaría nuestra autoimagen.

Las desventajas protegen tanto la autoestima como la imagen pública al permitimos atribuir los fracasos a algo temporal o externo (“Me sentía mal”; “Anoche me quedé despierto hasta muy tarde”), en lugar de por una falta de talento o capacidad.

“

La capacidad del yo para la acción tiene límites, indican Roy Baumeister y colaboradores Es más probable que las fallas en el autocontrol aparezcan cuando hacemos algo agobiante, difícil o desagradable (como seguramente lo son los acertijos irresolubles).

Cuando a la gente se le recompensó por una tarea o se involucró personalmente en ella, su desempeño no se resintió después de ejercer autocontrol

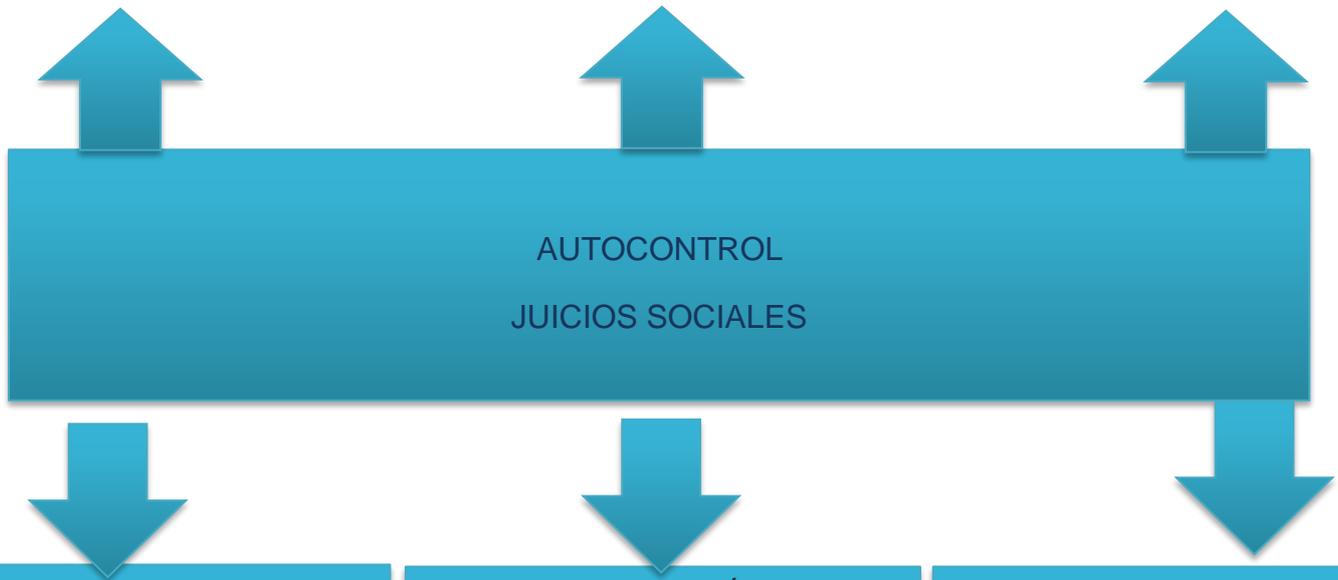
Agotar el autocontrol puede conducir a la gente a dedicar sus recursos limitados a actividades más placenteras o significativas.

El agotamiento del autocontrol, que lo lleva a fallar, quizá sea una ocurrencia únicamente occidental: en India, las personas que trabajaron en tareas más extenuantes mostraron después un aumento en el autocontrol, en lugar de la disminución que se encontró en los participantes estadounidenses

El principio del agotamiento del autocontrol también tiene otro lado: de la misma manera en que se puede agotar, también se le puede fortalecer, como ocurre con un músculo,

En otras palabras, la práctica del autocontrol en un área mejoró su autocontrol en general

. De modo que si quiere aumentar su fuerza de voluntad, no haga una larga lista de propósitos de Año Nuevo e intente realizarlos todos de una vez en enero.



Las respuestas discrepantes de aquellos con creencias distintas, hallazgos que se replican en las percepciones políticas a lo largo y ancho del planeta, ilustran la forma en que construimos las percepciones y creencias sociales mientras

- juzgamos eventos, basándonos en reglas implícitas que guían nuestros juicios apresurados, así como en nuestros estados de ánimo;
- percibimos y recordamos sucesos a través de los filtros de nuestras propias suposiciones;

FACILITACIÓN

Las cosas que ni siquiera notamos de manera

. consciente pueden influir en el modo en que interpretamos y recordamos eventos. Imagine que trae puestos unos audífonos y que se está concentrando en oraciones habladas ambiguas tales como “Acudimos al banco a hacer una donación”.

Cuando una palabra pertinente (sangre o dinero) se envía de manera simultánea al otro oído, usted no la escuchará de manera consciente. Sin embargo, esta palabra no escuchada facilita la interpretación de la oración

de manera muy similar a leer los elementos de la figura (izquierda) de arriba abajo o de izquierda a derecha, lo que facilita la interpretación del carácter central

Nuestro sistema de memoria es una red de asociaciones y la preparación o facilitación despierta o activa ciertas asociaciones.