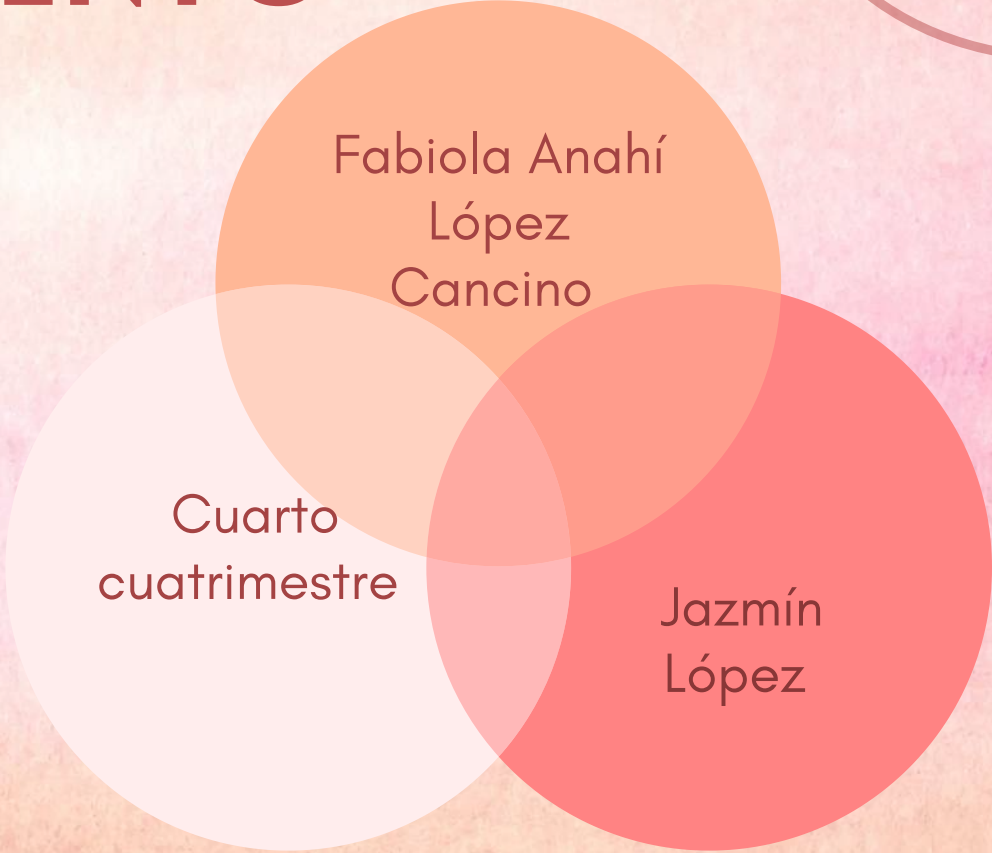


COMPORTAMIENTO SOCIAL

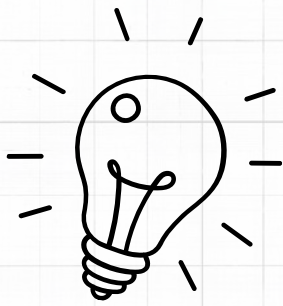
PSICOLOGÍA



Fabiola Anahí
López
Cancino

Cuarto
cuatrimestre

Jazmín
López



TEORIAS DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL

TEORIA DE 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.

TEORIA DEL CONDICIONAMIENTO CLASICO

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.

CONDICIONAMIENTO OPERANTE

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.

APRENDIZAJE VICARIO

En el aprendizaje vicario (aprendizaje por imitación), el refuerzo es de otra característica; se enfoca principalmente a procesos imitativos cognitivos del individuo que aprende con una figura modelo. En los primeros años, los padres y educadores serán los modelos básicos a imitar.

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.

COMPORTAMIENTO PSÍQUICO DE LA CONDUCTA

CONDUCTAS CONSCIENTES E INCONSCIENTES

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.

PETROVSKY

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.
CONDUCTA PRÁCTICA: A PARTIR YA DEL PRIMER AÑO Y BAJO LA INFLUENCIA DE LA EDUCACIÓN QUE SE LE BRINDA AL NIÑO.

DIMENSIÓN INTERACTIVA O ADAPTATIVA

DONDE SE CONTIENEN Y SE HACEN PALPABLES LAS EMOCIONES, ACTITUDES, CREENCIAS, VALORES, EN LA RELACIÓN SUJETO MEDIO. LAS ANTERIORES INSTANCIAS FUNCIONAN EN EL PRINCIPIO DE LA UNIDAD, SU RELATIVA INDEPENDENCIA E INTERDEPENDENCIA.

LA CONDUCTA SE VE EXPRESADA FUNDAMENTALMENTE EN LA DIMENSIÓN INTERACTIVA. MÁS NO SE REDUCE A LA MISMA, CONTIENE LAS INSTANCIAS PRECEDENTES. POR ESTA RAZÓN, SU EXTERNALIZACIÓN ES SIMPLEMENTE UNA COMPRENSIÓN SIMPLIFICADA DE LO PSICOLÓGICO, DESCONOCIENDO LOS DEMÁS MEDIADORES.

UNA DEFICIÓN OPERATIVA

LA PSICOLOGIA SOCIAL COMO CIENCIA

La respuesta es sorprendentemente simple. En realidad, el término ciencia no se refiere a un grupo especial de disciplinas muy avanzadas.

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.

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.

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.

Comportamiento social y pensamiento

Social

DEFINICIÓN

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.

INVESTIGADORES

Estos investigadores mostraron a los participantes de sus estudios fotografías de personas que se suponía eran candidatos a varios puestos de trabajo (por ejemplo, administrativo de banco, empleado de óptica, electricista).

RESULTADOS

Los resultados indicaron que los individuos que lucían en las fotografías como los empleados típicos de cada puesto recibieron las mayores puntuaciones.

Hallazgos como éstos sugieren que nuestras reacciones ante los demás están fuertemente influenciadas por la apariencia externa.

Reflectores e ilusiones

Juicio social

Cuando surgen problemas en una relación estrecha, en general atribuimos más responsabilidad a nuestros compañeros que a nosotros mismos.

Preocupación

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 en consonancia.

Relación social

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.

AUTOCONCEPTO

CONCEPTO

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).

COMPARACION SOCIAL

Los demás nos ayudan a definir los estándares según los cuales nos definimos como ricos o pobres, listos o tontos, altos o bajos: nos comparamos con ellos y consideramos en qué diferimos. La comparación social explica por qué los estudiantes de preparatoria tienden a considerarse mejores estudiantes si sus compañeros tienen un desempeño promedio.

LOS JUICIOS DE OTRAS PERSONAS

Cuando la gente piensa bien de nosotros, pensamos, a la vez, bien de nosotros mismos. Los niños a los que otras personas consideran intelectualmente dotados, trabajadores o cooperativos tienden a incorporar esas ideas dentro de sus autoconceptos y conducta. Los niños a los que se elogia por "ser colaboradores" (en lugar de "por colaborar") posteriormente colaboran más; eso se convierte en parte de su identidad.

AUTOCONOCIMIENTO

¿QUÉ ES?

“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.

PREDICCIÓN DE NUESTRO COMPORTAMIENTO

Uno de los errores más comunes en la predicción del comportamiento consiste en subestimar cuánto tiempo llevará hacer una tarea.

La mejor forma es ser más realista sobre cuánto tiempo necesitó para sus tareas en el pasado. En apariencia, la gente subestima el tiempo que le tomará hacer algo porque recuerdan incorrectamente que las tareas anteriores requirieron menos tiempo del que en realidad se ocupó en ellas.

PREDICCIÓN DE NUESTROS SENTIMIENTOS

A veces sabemos cómo nos sentiremos si reprobamos el examen, ganamos ese gran juego o aliviamos 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.

AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL

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.

Imagínese en la posición de los participantes de la Universidad Duke que trabajaron con Steven Berglas y Edward Jones.

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.

AUTOCONTROL

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.



JUICIOS SOCIALES

LAS RESPUESTAS

Discrepantes de aquellos con creencias distintas, hallazgos que se replican en las percepciones políticas a lo largo y ancho del planeta.

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.

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

En un sinnúmero de estudios, los efectos de facilitación suceden incluso cuando los estímulos se presentan de forma subliminal, con demasiada brevedad para que se perciban de manera consciente.

EXPERIMENTO

Algunos estudiantes tuvieron mayores probabilidades de tambalearse sobre una viga de equilibrio en una habitación en la que había cartelones de cerveza o vodka que ante imágenes de jugo de manzana o naranja.

Algunos estudiantes holandeses que se vieron expuestos al aroma de un limpiador doméstico identificaron palabras relacionadas con la limpieza con mayor velocidad, recordaron más actividades relacionadas con la limpieza al describir su día e incluso mantuvieron sus escritorios más en orden al comer una galleta muy quebradiza.