

Nombre del alumno: Sandra Esmeralda Pérez Aguilar

Nombre del profesor: Jazmín López

Nombre del trabajo: Mapa Conceptual

Tema: unidad 1 Teorías del Comportamiento Social

Materia: Comportamiento Social

Grado: 4to Cuatrimestre

Modalidad: En línea

# TEORÍAS DEL COMPORTAMIENTO SOCIAL

**Teoría del condicionamiento clásico:** Un estímulo debe ser asociado con otro evento para obtener un comportamiento diferente. Ósea que a través de estímulos inducidos se puede cambiar el comportamiento de las personas.

**Teoría del condicionamiento operante:** Indica que el aprendizaje se basa en castigos y recompensas. Si la conducta trae consigo una consecuencia sea castigo o premio, la consecuencia de la conducta los lleva a un aprendizaje.

**Teoría de la influencia social:** Proceso psicológico social del cual uno o varios sujetos influyen en el comportamiento de los demás.

**Influencia informativa:** Es cuando una persona cambia de pensamiento o comportamiento porque cree que la postura del otro es más correcta que la suya propia.

**Influencia normativa:** Se da, aunque no este convencido de la postura del otro, pero para que sea aceptado termina actuando en contra de sus propias creencias.

**Comportamiento social:** conjunto de disposiciones conductuales en los que hay una gran influencia de las interacciones sociales.

**Teoría del aprendizaje vicario:** Proceso imitativo cognitivo del individuo que aprende a través de una figura modelo. Aunque no todo el aprendizaje se logra experimentando personalmente las acciones.

**Teoría sociocultural:** Este aprendizaje es a través de las interacciones del individuo con el entorno que los rodea.

Los fenómenos psicológicos o psiquismo esta formado por todo aquello que no se ve, pero se siente e influye en la manera de ser de una persona.

Se refiere a los fenómenos psicológicos; sentimientos, emociones e inteligencia, percepción, sensación, memoria razonamiento, etc.

## EL COMPONENTE PSÍQUICO DE LA CONDUCTA

Las emociones son estados de afectivos que se caracterizan por ser breves e intensos, producen cierta agitación psicológica en algunos casos casos desadaptación pasajera en la conducta.

Conducta afectiva: la afectividad esta constituida por un conjunto de fenómenos subjetivos que producen cambios en el interior, que se da en dos polos opuestos, agrado-desagrado, alegría-tristeza, atracción-rechazo.

# Una definición operativa

psicología social

Los psicólogos sociales se centran en: como y porque los individuos se comportan, piensan y sienten socialmente que involucran a otras personas.

Diciplina científica que busca entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento individual en situaciones sociales.

Valores fundamentales que debe adoptar todo campo para ser considerado de naturaleza científica.

Científica por naturaleza, que alude a dos cosas 1.- conjunto de valores, 2.- diversos métodos que pueden usarse para estudiar un amplio conjunto de temas.

**Exactitud:** compromiso de recoger y evaluar información acerca del mundo de la manera que mejor garantice cuidado, precisión y estar libre de errores. **Objetividad:** compromiso de obtener y evaluar dicha información, en lo humanamente posible, libre de sesgos. **Escepticismo:** compromisos de aceptar hallazgos como precisos solo en la medida en que hayan sido verificados una y otra vez.

La psicología social esta comprometida con estos valores y los aplica en un esfuerzo por entender la naturaleza del comportamiento y pensamiento social.

# COMPORTAMIENTO SOCIAL Y PENSAMIENTO SOCIAL

Comportamiento social; consiste en la conducta y las acciones exhibidas por los individuos dentro de la sociedad.

## Tipos

Comportamiento emocional  
comportamiento violento,  
comportamiento agresivo, la acción de grupo y el comportamiento prosocial.

La conducta viene determinada por dos factores, el entorno de la persona, como su forma de relacionarse con el medio físico y social. Los factores biológicos, como la genética o la alimentación.

El comportamiento esta constituido por las acciones de carácter teleonómico dirigidas a utilizar o transformar el medio, así como conservar o aumentar las facultades que los organismos ejercen sobre él.

La psicología social investiga como las personas conocen y procesan la información de su medio social. Estudio de la percepción, la atribución de la casualidad y la cognición social demuestran la flexibilidad de la conducta humana y la importancia del aprendizaje cultural.

La percepción social es el proceso por el cual tenemos una primera impresión de otras personas y realizamos juicios que guiaran nuestra interacción posterior.

La cognición social es el proceso por el cual elaboramos e interpretamos y utilizamos la información social, tiende a ser conservadora, así intentamos preservar aquello que ya esta establecido, a mantener nuestros conocimientos, actitudes e hipótesis previas.

Errores que distorsionan los pensamientos y juicios sociales: pensamiento egocéntrico, ideas preconcebidas, sesgos de confirmación, efecto de falso consenso, vigilancia automática, pensamiento contrafactual, y visión retrospectiva.

# Reflectores e ilusiones

El efecto de reflector y la ilusión relacionado de transparencia son solo dos ejemplos de la interacción entre nuestros sentidos del yo y nuestro mundo social.

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.

Al estar conscientes de nuestras emociones, a menudo sufrimos de una ilusión de transparencia. Si estamos felices y lo sabemos de seguro el rostro lo mostrara. Y suponemos que los demás lo notaran.

**Los entornos sociales afectan nuestra autoconciencia:** Esto se debe a que cuando estamos en grupos de personas donde somos el único miembro de nuestra raza, genero o nacionalidad, notamos rápidamente como diferimos de los demás y como ellos reaccionan a nuestra diferencia.

**El interés propio tiñe nuestro juicio social:** Esto quiere decir que cuando surge un problema con nuestra pareja, atribuimos toda responsabilidad y más culpa de los problemas a la otra persona que a nosotros mismo, en cambio cuando algo sale bien en grupo o pareja consideramos que somos responsables de que todo haya salido bien.

**La preocupación por uno mismo motiva nuestro comportamiento social:** Siempre queremos que nuestra primera impresión sea buena, aceptada y positiva frente a los demás y nos atormentamos de como se ve nuestra apariencia y tratamos de mejorarla para que sea aceptada, y vigilamos el comportamiento de los demás para adaptar nuestra conducta en consonancia.

# Autoconcepto

*El aspecto mas importante de uno mismo es el propio yo*

Los elementos del autoconcepto, las creencias específicas según se define uno mismo, son los esquemas del yo.

Los esquemas son patrones mentales según se organizan nuestros mundos. Esquema del yo, percepción de uno mismo como atléticos, con sobrepeso, listos o cualquier otra cosa) afectan de manera poderosa como percibimos, recordamos y evaluamos a otras personas y uno mismo.

Los esquemas del yo que conforman nuestros autoconceptos ayudan a organizar y recuperar nuestras experiencias.

**Comparaciones sociales:** Los demás nos ayudan a definir los estándares según los cuales nos definimos, como ricos, pobres, gordos feos, listos o tontos, altos o bajos, nos comparamos con ellos y consideramos en que diferimos.

**Juicios de otras personas:** Muchas veces la opinión, idea o juicios de otras personas las incorporamos en nuestro autoconcepto o conducta. Creemos ser lo que las personas dicen de nosotros.

El yo espejo fue la forma que el sociólogo Charles H. describió la manera en que usamos las percepciones de los demás como un espejo para percibirnos a nosotros mismos. George Herbert Mead, definió este concepto, señalando que lo importante para nuestro autoconcepto no es como nos ven realmente los demás, sino la manera que nos imaginamos que nos ven.

# *Autoconocimiento*

*“conócete a tí mismo”*

Designamos al conocimiento que tenemos de nosotros mismos, conjunto de cosas que sabemos acerca de quienes somos.

## **Predicción de nuestro comportamiento:**

es uno de los errores comunes, que consiste en subestimar cuanto tiempo llevara hacer una tarea. No podemos predecir el tiempo, mucho menos nuestro comportamiento en el futuro, porque realmente no se sabe, o con el tiempo puede cambiar muchas cosas.

## **Predicción de nuestro sentimiento:**

posiblemente podremos predecir que nos causa enojo, tristeza, felicidad, ansiedad, aburrimiento. Es posible que pronostiquemos incorrectamente las respuestas. Los estudios sobre predicción, revelan que la gente tiene mucha dificultad para predecir la intensidad y la duración de sus emociones futuras.

*“Quien conoce a los demás alcanza la sapiencia”*

*“Quien se conoce así mismo alcanza la iluminación”*

*(Lao Tse).*



# AUTOSABOTAJE Y AUTOCONTROL

El autosabotaje y todas aquellas conductas que están relacionadas con él, son aspectos inconscientes que aparecen en los momentos que pueden suponer un gran cambio en la vida de las personas, sea del tipo que sea.

Cuando la gente sabotea o asen cosas para impedir las oportunidades de éxito. O que el éxito sea menos probable.

Autosabotaje en el comportamiento cuando crea problemas en la vida diaria e infiere con metas a largo plazo.

Las mas comunes incluyen la procrastinación, la automedicación con drogas o alcohol, la comida de confort y formas de autolesiones como cortarse.

La capacidad del yo para la acción tiene límites.

Capacidad consciente de regular todos los impulsos de manera involuntaria, con el objetivo de alcanzar un mayor equilibrio personal y relacional.

Las personas que ejercen autocontrol en algunas cosas muestran menor control en pensamientos y comportamiento sexual.

Herramienta que permite en momentos de crisis, distinguir entre los mas importante (aquello que perdura) y lo que no es tan relevante (lo pasajero).

Es uno de los mejores factores de predicción de las conductas sanas, de una vida mas larga, buen desempeño laboral.

# Juicios sociales

Concepto psicológico que se refiere a la Forma de juzgar, percibir a las personas. Tendencias naturales a formarse opiniones sobre los demás a partir de la información disponible en un momento dado. Y explicar el mundo social y las razones por las que nuestras expectativas importan.

## Formas de juzgar

**Facilitación:** la manera en que facilitamos un pensamiento, sin estar consciente de ello, influimos a otro pensamiento para juzgar. Nuestro sistema de memoria es una red de asociación y preparación o facilitación despierta o activa ciertas asociaciones.

**Heurística, atajos mentales:** nuestro sistema cognitivo es veloz y económico, se especializa en atajos mentales. Con facilidad, formamos impresiones, hacemos juicios e inventamos explicaciones. Lo hacemos por medio de la heurística; una serie de estrategias sencillas y eficientes de pensamiento. La heurística nos permite tomar decisiones de rutina con un mínimo de esfuerzos.

**Pensamiento contra fáctico:** Es imaginar escenarios alternativos, a través de este pensamiento tratamos de imaginar, como sería, la realidad si hubiésemos tomado diferentes decisiones. Sin embargo, la frustración, el remordimiento o la ansiedad pueden hacerse parte de nuestra vida si no aprendemos a aceptar y vivir en el presente.

**Pensamiento ilusorio:** Se refiere al tipo de pensamiento que se sirve de las emociones y se decide en función de lo que sería más agradable de imaginar en vez de utilizar la evidencia o la racionalidad como base para determinar acciones u opiniones.

## Conclusión

En conclusión, tenemos que las teorías más importantes del comportamiento social son: las teorías de la influencia social, que uno o más sujetos influyen en el comportamiento de los demás, tomando en cuenta la aceptación social, ser conformes en la sociedad. Condicionamiento clásico, de Iban Pavlov, un estímulo debe estar asociado a otros eventos para obtener comportamientos diferentes. Condicionamiento operante por Skinner, que un aprendizaje debe ser a base de recompensas y castigos. Aprendizaje vicario de Albert Bandura, el aprendizaje se logra al experimentar, personalmente las acciones. Por último, la teoría sociocultural por Vygotsky, que se aprende a través de la interacción del entorno. Los componentes psicológicos de nuestra conducta que son todos aquellos que se sienten, pero no se ven, como las emociones, los sentimientos, la inteligencia, etc. También analizamos, que nuestro comportamiento define mucho de cómo la sociedad nos identifica o califica, de acuerdo a ello nos hacemos ideas de nuestra persona. Como también el pensar de uno mismo de cómo la gente opina de nosotros. Refletores entendemos que como ser humano queremos ser el reflejo en todo, nos creemos ser el centro de atención, que todo brille en nuestro alrededor, que, a la vez, nos puede llevar a hacernos ilusiones negativas, por ejemplo, estar feliz esa ilusión se refleja en el rostro por sonrisa, cuando también otra gente puede notar que no lo estamos. Entre otros temas que se relacionan, el autoconcepto, autoconocimiento, como y que tanto nos conocemos y evaluamos como persona, el amor que nos tenemos uno mismo, que tanto nos conocemos y somos capaces de detectar nuestra persona. En autosabotaje y autocontrol son tipos de acciones que llevan a actuar, para sabotear una acción, éxito, o trabajo, autocontrol, saber tener control y decidir del bien y el mal. Por último, estos tipos de pensamientos que hacen enjuiciar a las personas, o hacer juicios con los pensamientos e imaginar que sería o puede ser.