



ALUMNO: ENOC VILLANEY CRUZ MENDEZ

DOCENTE: JAZMIN LOPEZ PEREZ

TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

MATERIA: COMPORTAMIENTO SOCIAL

GRADO: CUARTO CUATRIMESTRE

GRUPO: "A"

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 14 DE NOVIEMBRE DE 2023

Teorías del comportamiento social:

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.

Dicha influencia puede ser de dos tipos:

Influencia informativa

Sucede cuando una persona cambia de pensamiento o comportamiento porque cree que la postura del otro es más correcta que la propia. Esto quiere decir que hay un proceso de conversión.

Influencia normativa

A diferencia de la informativa, se da cuando una persona no está del todo convencida por la postura del otro, y sin embargo, por querer ser aceptada por los demás, termina actuando en contra de sus propias creencias.

Condicionamiento clásico y operante:

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.

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.

Teoría del 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.

El concepto lo propuso el psicólogo **Albert Bandura** en su Teoría del aprendizaje social en 1977. Lo que propone es que no todo el aprendizaje se logra experimentando personalmente las acciones.

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.

Las actividades que realizan de forma conjunta brindan a los niños la posibilidad de internalizar las formas de pensamiento y comportamiento de la sociedad donde se encuentran, adaptándolas como propias.

Conceptos importantes del comportamiento social:

Comportamiento social:

Los seres humanos somos entidades bio-psico-sociales, lo que quiere decir que **en cada uno de nosotros coexisten componentes de índole biológico, psicológico y social**. En lo que respecta al comportamiento social, este será el resultado de la fusión entre las características genéticas (ADN) y los factores del medio ambiente que rodean a los individuos.

Lo cierto es que aunque cada persona sea algo aparentemente aislado, todos nos definimos por el comportamiento social. A partir de estas ideas podemos esbozar una definición sencilla de lo que es el comportamiento social: el conjunto de disposiciones conductuales en los que hay una gran influencia de las interacciones sociales.

Pensamiento social:

Es un tipo de razonamiento que se encarga de analizar varios elementos que se presentan en la sociedad en las que las personas viven. Entre sus principales características se encuentra el planteamiento de preguntas como: ¿por qué las cosas son así?

No obstante, su definición puede variar mucho, puesto que expertos indican que el pensamiento social son aquellas **ideas comunes que tuvieron su desarrollo dentro de una sociedad**, por lo que se transforma en una especie de tendencia.

Por otro lado, también se dice que implica todo pensamiento que una persona tiene por el hecho de ser parte de una sociedad en particular. Esto se da por el **pensamiento holístico** que tenemos las personas de abstraer ideas y realizar conexiones.

Reflectores e ilusiones:

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 profundamente conscientes de nuestras emociones, a menudo sufrimos de una ilusión de transparencia. Si estamos felices y lo sabemos, entonces de seguro nuestro rostro lo mostrará. Y suponemos que los demás se darán cuenta. De hecho, podemos ser más confusos de lo que pensamos.

Juicio social:

La teoría del juicio social fue elaborada por Muzafer Sherif en 1965. Sherif fue un psicólogo social que nació en Turquía el año 1906, y se le considera uno de los fundadores de la psicología social, así como uno de sus principales representantes. Pero... ¿qué dice su teoría?

La teoría del juicio social predice que **el éxito de un mensaje depende de la relación existente entre dicho mensaje y las creencias del receptor**.

Aspectos presentes en el comportamiento social:

Autoconcepto:

El autoconcepto es **la imagen que hemos creado sobre nosotros mismos**. No una imagen solamente visual, desde luego; se trata más bien del conjunto de ideas que creemos que nos definen, a nivel consciente e inconsciente. Esto incluye una cantidad prácticamente infinita de conceptos que podrían estar incluidos en esta "imagen" sobre nosotros mismos, ya que cada idea puede albergar en su interior muchas otras, creando sistemas de categorías que están unos dentro de otros.

Autoconocimiento:

El **autoconocimiento** es una de las claves del desarrollo personal y, a la vez, es uno de los principios básicos para poder regular las emociones, relacionarse con los demás y luchar por nuestros objetivos. El autoconocimiento es clave para el bienestar psicológico de las personas, puesto que aquellas que se conocen mejor saben lo que quieren en la vida, no solo en los grandes proyectos sino en las cosas cotidianas de la vida.

Autosabotaje:

El autosabotaje y todas aquellas conductas que están relacionadas con él, son actos inconscientes que aparecen en los momentos que pueden suponer un gran cambio en la vida de las personas, sea del tipo que sea. Estas conductas tienden a obstaculizar la consecución de metas o logros mediante auto-manipulaciones inconscientes. El objetivo del autosabotaje es mantener a la persona dentro de su zona de confort, dentro de la cual todo es fácil o, al menos, previsible. Es también un tipo de mecanismo de defensa inconsciente a través del cual la persona intenta evitar posibles sufrimientos futuros, situaciones de estrés o situaciones desconocidas.

Autocontrol:

El **autocontrol** es la capacidad de ejercer dominio sobre uno mismo y, concretamente, sobre los impulsos y fuentes de motivación centradas en el muy corto plazo. Es decir, que es aquello que nos permite, controlar (hasta cierto punto) las propias emociones, comportamientos, deseos, o simplemente estar tranquilo. Esta capacidad nos permite afrontar cada momento de la vida con mayor serenidad y eficacia cuando nos proponemos emprender proyectos, socializar o simplemente alcanzar metas a medio y largo plazo.

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). En respuesta a este hecho, definimos la psicología social como la disciplina científica que busca entender la naturaleza y las causas del comportamiento y del pensamiento individual en situaciones sociales.

Las sociedades difieren en gran medida en sus visiones acerca del cortejo y el matrimonio, e incluso de las personas que se enamoran. De manera similar, las sociedades presentan grandes variaciones en sus niveles generales de violencia, y en los individuos que llevan a cabo acciones violentas o se abstienen de ello.

Estos mismos argumentos se aplican para prácticamente todos los demás aspectos del comportamiento social, desde el prejuicio hasta la ayuda: las acciones son llevadas a cabo por, y los pensamientos ocurren en la mente de, los individuos. Debido a este hecho básico, en psicología social el foco está directamente en los individuos. Por supuesto, los psicólogos sociales se dan cuenta de que no existimos aislados de las influencias sociales y culturales (nada más lejos de ello). Pero el mayor interés de la disciplina reposa en el entendimiento de los factores que modelan acciones y pensamientos de individuos humanos en escenarios sociales.

Los seres humanos vivimos en sociedad. Esto implica que estamos en constante contacto con otras personas las cuales tienen sus propios pensamientos, comportamientos, intenciones, actitudes, motivaciones y creencias. Dichos elementos son transmitidos mediante diferentes procesos comunicativos, provocando según la teoría de la influencia social diferentes cambios en el comportamiento e incluso percepción de los demás.

Esta influencia puede ser dirigida a un fin o simplemente debida a la presión de grupo, derivándose de lo que el propio sujeto considere que se le pide o de lo que directamente le sea comunicado.

Cuando se dan procesos de influencia entre grupos e individuos, generalmente se piensa en cómo el colectivo influye en el sujeto o bien como el gran grupo puede provocar cambios en los pequeños subgrupos. Sin embargo, la teoría de la influencia social también tiene en cuenta que en muchas ocasiones una sola persona puede hacer cambiar la perspectiva de un grupo o que las minorías pueden llegar a cambiar la opinión de la sociedad en general.