

**DEFINICION Y
TIPOS DE
PREJUICIOS
SOCIALES**

UDS

MI UNIVERSIDAD

- Nombre del alumno: Jennifer Edith Figueroa Santizo
- Nombre del tema: Diapositivas de reporte
- Parcial: 4to parcial
- Nombre de la materia: Comportamiento Social
- Nombre del profesor: Doc. Mike Anderson Hernández Ordoñez
- Nombre de la licenciatura: Psicología
- Cuatrimestre: 4to
- Lugar y Fecha de elaboración: Frontera Comalapa, Chiapas a 28 de septiembre de 2024



No más prejuicios

¿QUE ES?

- Los prejuicios sociales son ideas o opiniones preconcebidas, generalmente negativas que se tienen hacia un grupo o persona por su pertenencia a un grupo social.
- Se forman antes de tener la oportunidad de experimentar la realidad directamente y pueden basarse en rumores o en una supuestas experiencia previa.

BUENOS O NEGATIVOS

- Los prejuicios pueden ser favorables hacia los grupos con los que nos identificamos y negativos hacia los que se perciben como diferentes.
- Los prejuicios pueden ser buenos o negativos, pero ambos nos hacen mantener un juicio no real de antemano acerca de las personas.

- Los prejuicios positivos o buenos, pueden llevarnos a una posible idea errónea de principio, ya que la persona ha de cumplir con las expectativas que tenemos acerca de su grupo o rasgos.
- Los prejuicios negativos pueden causar tensiones entre los grupos, o que grupos de personas sean tratados de manera desigual, lo que se conoce como discriminación.

sin
PREJUICIO 

PREJUICIO EN LA PSICOLOGIA

- En la psicología, el estudio del prejuicio ha sido ampliamente investigado debido a su impacto en el comportamiento humano y en las relaciones intergrupales.
- Los prejuicios pueden tener consecuencias significativas, como la discriminación, la exclusión social y la violencia, y pueden afectar tanto a quienes los experimentan como a quienes son objeto de ellos. Su formación está influenciada por factores cognitivos y sociales.

FORMACION DE PREJUICIOS

- La formación de prejuicios puede ser resultado de diversos factores psicológicos y sociales. Uno de los principales factores es la tendencia humana a categorizar y simplificar información.
- La influencia social es formación de prejuicios, ya que las normas y actitudes transmitidas por la familia, los amigos, los medios de comunicación y la sociedad en general pueden influir en la adquisición de prejuicios.

- Nuestro cerebro tiene la capacidad de procesar grandes cantidades de información, pero también tiende a buscar patrones y generalizaciones para facilitar la comprensión del entorno.
- La falta de contacto o la interacción limitada con personas de diferentes grupos también puede contribuir a la formación de prejuicios

IMPACTO EN LA PSICOLOGIA

- Tiene un impacto significativo en la psicología de las personas involucradas; para quienes son objeto de prejuicio, puede generar sentimientos de exclusión, baja autoestima, estrés y ansiedad.
- Quienes experimentan prejuicios también pueden verse afectados. La formación de esta misma esta asociada a la tendencia a juzgar a otros en base a estereotipos y a la falta de empatía.

- También pueden limitar las oportunidades de desarrollo personal y profesional, estas actitudes pueden limitar la capacidad de establecer relaciones interpersonales saludables y promover la discriminación y la desigualdad.

SUPERACION DE PREJUICIO

- La superación del prejuicio es un desafío tanto a nivel individual como a nivel social . En el ámbito individual, es importante cuestionar y reflexionar sobre nuestras propias creencias y actitudes, así como estar abiertos al aprendizaje y al contacto con personas de diferentes grupos.
- La educación y la exposición a diferentes perspectivas pueden ayudar a desafiar los estereotipos y a promover la comprensión y el respeto mutuo.

- Hablando a nivel social, es necesario promover la diversidad y la inclusión de todos los ámbitos de la sociedad. Esto implica la implementación de políticas y prácticas que fomenten la igualdad de oportunidades y la valoración de la diversidad, así como la promoción de la empatía y el respeto hacia todas las personas.
- Eliminar por completo los prejuicios puede ser un objetivo difícil de alcanzar debido a su arraigo en la cultura y en la psicología humana. Sin embargo, es posible reducir su impacto a través de la educación, la conciencia y la promoción de igualdad y la diversidad.

DIFERENCIA PREJUICIO-ESTEREOTIPO

- Los estereotipos se diferencian de los prejuicios en estos dos aspectos: Se trata de un conjunto de ideas y se suelen atribuir a grupos de personas.
- El prejuicio es un juicio o valoración sin experiencia directa o real, generalmente negativo. También implica una emoción de carácter negativo sobre un grupo o persona. Es individual, es decir propio de una persona. Por ejemplo: enjuiciar a cualquier persona sin conocerla. “Esta persona no me inspira confianza porque es gitano”.

- El estereotipo es una imagen mental muy simplificada. Es colectivo. No se puede estereotipar a una persona, ya que se trata de una imagen compartida por una colectividad. Es la concreción del prejuicio. Por ejemplo: ``Los gitanos (todos generalizando) son unos ladrones.
- Los prejuicios y los estereotipos pueden influir de manera negativa en las relaciones entre grupos sociales y dificultar su convivencia.

TIPOS DE PREJUICIOS

- **PREJUICIOS DE ORIGEN:** Consisten en opinar sobre una persona o grupo en base a su país o lugar de origen. Por ejemplo: Creer que una persona tiene que jugar bien al fútbol porque es brasileña.
- **PREJUICIOS RACIALES:** Es la atribución de determinadas características mentales, físicas o culturales basadas en rasgos físicos. Por ejemplo: Afirmar que una persona afrodescendiente es buena para las actividades físicas pero no para las mentales.

En las redes sociales...



**EL PREJUICIO RACIAL
EN LOS MEDIOS DE COMUNICACION**

[Esta foto](#) de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY](#)

- **PREJUICIOS DE GENERO:** Son valoraciones de los individuos o los colectivos de acuerdo a las características y expectativas que se adjudican socialmente a cada sexo. Por ejemplo: Creer que las mujeres no saben conducir un automóvil o que los hombres son pocos expresivos.
- **PREJUICIOS SOBRE LA ORIENTACION SEXUAL:** Son las cualidades que se les atribuye a las personas según su orientación sexual. Por ejemplo: Afirmar que un niño criado en una familia homoparental va a tener algún tipo de problema psicológico.

- **PREJUICIOS DE CLASE:** Son las características éticas, morales o conductuales que se les atribuye a los individuos que pertenecen a una clase social. Se relacionan con la creencia de que una clase es superior a otra. Por ejemplo: Asumir que una persona en situación de pobreza es más propensa a delinquir.
- **PREJUICIOS POLITICOS:** Son las valoraciones que se realizan de una persona o una colectividad según su adherencia a un sector político determinado o sus ideales sociales. Por ejemplo: Creer que una persona espera beneficios sociales y no quiere trabajar porque es adepta al comunismo.

- **PREJUICIOS DE APARIENCIA:** Son los atributos, como conductas, preferencias o defectos, que se suponen relacionados a las personas según sus rasgos físicos. A menudo se expresan en el rechazo por un individuo cuya apariencia no corresponde con las expectativas sociales. Por ejemplo: Decir que las mujeres rubias son tontas o que las personas gordas son simpáticas.
- **PREJUICIOS DE EDAD:** Son las características que se les atribuyen a los individuos en base a su edad. Por ejemplo: Suponer que los ancianos son inofensivos y bondadosos, o que los jóvenes son irresponsables.

- **PREJUICIOS ETNICOS:** Son los sesgos que se realizan a partir de costumbres culturales, gastronómicas o musicales a un colectivo humano determinado. Por ejemplo: Asumir que una persona que pertenece a una comunidad indígena no quiere integrarse al resto de la sociedad.
- **PREJUICIOS PROFESIONALES:** Son las condiciones que se les atribuyen a los individuos de acuerdo a su profesión,. Por ejemplo: Suponer que alguien que es abogado es una persona fría e inescrupulosa.

- **PREJUICIOS RELIGIOSOS:** Son las ideas que se tienen sobre alguien debido a sus creencias o practicas religiosas. Por ejemplo: creer que una persona que asiste regularmente a misa nunca puede divertirse.
- **PREJUICIOS EDUCATIVOS:** Son las creencias de que una persona se puede definir según su nivel de educación formal. Por ejemplo: Suponer que una persona que va a la universidad es necesariamente inteligente y honrada.

- **PREJUICIOS LINGUISTICOS:** Son las creencias basadas en el idioma o la forma de hablar de un colectivo humano, como los neologismos o la entonación. Por ejemplo: Creer que alguien "habla mal" porque utiliza lenguaje inclusivo.
- **PREJUICIOS SOBRE LA DISCAPACIDAD:** Son las ideas sobre como son las personas que tienen alguna discapacidad. Se les adjudican comportamientos y sentimientos, que dificultan la inclusión. Por ejemplo: Suponer que una persona con discapacidad es siempre buena e inocente.

- **PREJUICIOS SOBRE ELECCIONES PERSONALES:** Son prejuicios puntuales vinculados a gustos estéticos, preferencias personales o conductas de consumo. Por ejemplo: pensar que una persona con muchos tatuajes no puede ser responsable.

PSICOLOGIA SOCIAL

UNA CONSTRUCCION SOCIAL



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia [CC BY-SA-NC](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

PSICOLOGIA SOCIAL

UNA CONSTRUCCION SOCIAL

- Cuando las personas se juntan, suceden cosas y cuando no saben medirse se les sale de la mano, como el experimento de Stanford; se sobre pasaron de autoridad y tuvieron que detenerlo. Si nosotros mismo proponemos algo y nosotros mismos lo creemos, puede suceder, no es simple echo, sino que no hay verdades absolutas, y que el conocimiento depende de nuestra verdad que creamos. Nosotros mismos ponemos y creemos nuestros estereotipos o lo de los demás, formamos cosas que no nos importaba, pero lo empezamos a tomar como algo que debemos tener.

- La realidad se construye, es una construcción social, un juego inventado de la sociedad. El como vemos, somos y el como queremos ser es una imaginación de la misma, nosotros somos en ocasiones los actores principales o podemos ser los espectadores de la misma. Todos mentimos, y creamos mitos, nuestra realidad es un delirio que nosotros mismo creemos y creamos. Construimos nuestra realidad a veces de mentiras, difundimos cosas inventadas y construimos un mundo de mentiras a base de otras.

- Nosotros mismo ponemos nuestros limites, pero en realidad es que no vemos más allá de lo que puede suceder realmente, nos quedamos en una realidad que nosotros construimos porque lo que en realidad quiere decir que vivimos en una construcción social; es que nosotros mismo construimos, inventamos y creemos en cosas como si solo fuera nuestro propio mundo, Porque nosotros mismos ponemos un limite y una meta de la mismo.
- También podemos decir que somos las ratas de laboratorio en la vida, por que experimentamos el mundo y nuestro propio mundo, nos ponen y también nosotros mismos ponemos nuestros riesgos, dificultades y consecuencias en cada una de las cosas que enfrentemos.

- La parte final del video es como lo describe el principio del video, que cuando las personas se juntas, suceden cosas, es lo que realmente sucedió, surgieron cosas que no sucedieron y mentiras de lo mismo, el punto de vista de cada uno y lo que realmente piensan, se involucraron en mentiras que ellos mismos construyeron.
- El efecto Pigmalión es un fenómeno psicológico que describe la influencia que tienen las expectativas de los demás en el desempeño y comportamiento de una persona. En pocas palabras son las creencias y las acciones que uno u otra persona quiere provocar y el resultado que esta misma provoca.
- Hace que las expectativas se cumplan por lo que un líder siempre genera sobre sus seguidores expectativas positivas.

COMPORTAMIENTO SOCIAL: DEFINICIONES Y CONCEPTOS

COMPORTAMIENTO HUMANO

RACISMO

- Estructura, políticas, prácticas, creencias y comportamientos en una sociedad que generan situaciones injustas donde se benefician algunas personas o se perjudica a otras según su raza o etnia.
- El racismo afecta las condiciones físicas, sociales y económicas del lugar donde una persona vive, estudia, trabaja y juega, incluso el acceso a los servicios de salud. Es un problema serio y a veces deriva en resultados de salud precarios, como tasas más altas de enfermedad y muerte en ciertos grupos raciales o étnicos.

XENOFOBIA

- La xenofobia es un prejuicio arraigado en el individuo y en la sociedad que, quizás, se origino con los primeros seres humanos, pero a medida que los conceptos de raza, racismo y xenofobia han evolucionado a lo largo de las generaciones, también lo han hecho las palabras y frases que se usan para referirnos a personas de otras nacionalidades.

HOMOFOBIA

- La homofobia es el rechazo constante de personas heterosexuales a personas que son homosexuales o bisexuales, puede manifestarse de varias formas, como, por ejemplo, la invisibilidad de las personas LGBT o los crímenes de odio hacia ellos.
- La homofobia, transfobia y bifobia pueden hacer que las personas hagan Bullying, insulten, y usen la violencia contra las personas de esta comunidad. En la edad adulta, esta discriminación puede ser también legislativa, por ejemplo, al no permitir que las parejas del mismo sexo se casen y también laboral.

PERSUACION SOCIAL

- La persuasión es el proceso mediante el cual producimos un cambio o refuerzos de las actitudes y creencias de una persona, a través de la utilización deliberada de información que apoya este cambio que queremos llevar a cabo.
- Un cambio de actitud genera un cambio de comportamiento, lo que supone el fin último de la persuasión. Sin embargo, esto no siempre es así. A veces las personas realizamos acciones con las que no estamos de acuerdo y de igual manera dejamos de hacer cosas que nos gustan, en muchos de los casos como consecuencias de la presión social.

PRINCIPIOS PSICOLOGICOS BASICOS DE LA PERSUACION

- COMPROMISO Y COHERENCIA
- Este principio se basa en el hecho de que una persona estará mas dispuesta a aceptar aquellas peticiones que se correspondan con la postura que defiende, es decir, con aquello que afirma ser o con lo que asegura estar de acuerdo.

SIMPATIA

- Consiste en que seremos mas flexibles a la hora de aceptar peticiones por parte de una persona que nos resulte agradable, ya sea por su apariencia física, su semejanza a nosotros o la familiaridad que nos produzca.
- Ejemplo: Podemos observar su utilización en aquellas personas que ejercen como comerciales, con una gran habilidad en sus relaciones sociales para conseguir dar una buena imagen a la persona con la que esta interactuando y facilitar así la venta de su producto.

AUTORIDAD

- Según este principio tendremos una mayor tendencia a seguir las indicaciones de una persona cuando esta sea percibida como una figura de autoridad, esto se relaciona , con la posibilidad de recibir recompensas o castigos por parte de esta figura de autoridad o con la experiencia que le atribuimos respecto al tema en cuestión.
- Ejemplo: Podemos ver este principio en la influencia que ejercen los líderes de opinión sobre la opinión pública.

¿COMO AFECTA LA PERSUACION A LA SOCIEDAD?

- La persuasión resulta esencial para comunicar ideas, argumentar puntos de vista y resolver conflictos de manera efectiva. Facilita la transmisión de mensajes de manera convincente, lo que contribuye a la comprensión y aceptación de ideas.
- En la búsqueda de cambios sociales, la persuasión se presenta como una herramienta fundamental.
- Podemos entender que la persuasión no necesariamente es un elemento negativo en la sociedad, si no que puede ser todo lo contrario.