

**Fundamentos y
conceptos**


**Psicología
Social**

INTRODUCCIÓN



Comprender cómo las relaciones sociales influyen en el comportamiento humano. Esto permite mejorar la convivencia y la calidad de vida de las personas.

La psicología social es una disciplina que estudia la influencia de la presencia real, imaginada o implícita de otras personas en los pensamientos, sentimientos y comportamientos del individuo. Se encuentra en la intersección entre la psicología y la sociología, analizando cómo los individuos se relacionan con su entorno social y cómo este influye en su conducta.



Definición

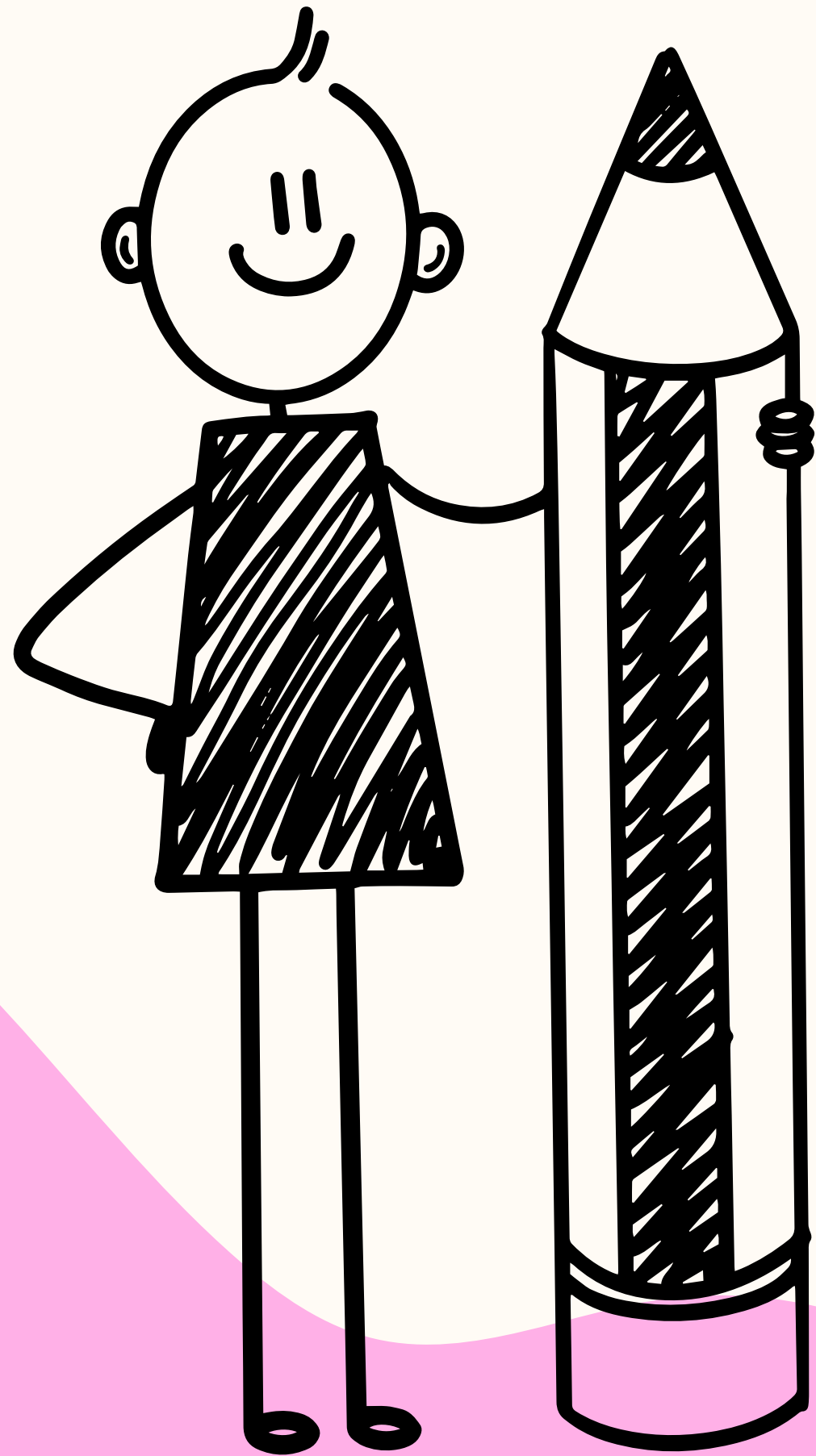
HISTORIA



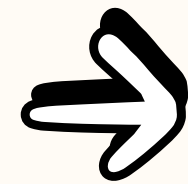
Norman Triplett en 1898, observó que los ciclistas mejoraban su desempeño cuando competían contra otros; marcó el inicio de la investigación en el impacto del grupo en la conducta individual.

Kurt Lewin en 1930, "padre de la Psicología Social moderna", desarrolló la teoría del campo psicológico: el comportamiento es el resultado de la interacción entre la persona y su entorno.

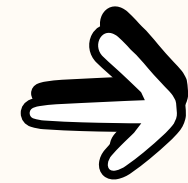




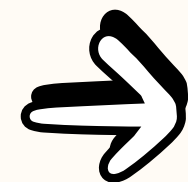
PERCEPCIÓN SOCIAL



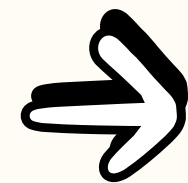
Proceso mediante el cual interpretamos y analizamos la información sobre otras personas y el entorno



Basándonos en señales visuales, lenguaje verbal y no verbal, experiencias previas y expectativas.



Facilita la comprensión y predicción del comportamiento



Influye en la formación de relaciones



Puede afectar la toma de decisiones y el juicio social.

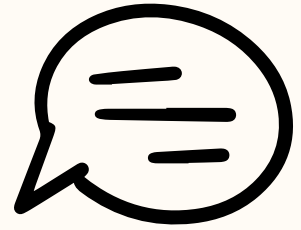


1 Definición

Las actitudes son predisposiciones aprendidas que nos llevan a responder de manera favorable o desfavorable hacia personas, objetos, ideas o situaciones.

2 Influencia

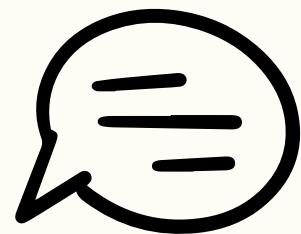
- Determinan cómo reaccionamos ante diferentes situaciones.
- Afectan nuestras decisiones y elecciones diarias.
- Pueden ser modificadas por la experiencia, la persuasión o la influencia social.



Influencia Social

La influencia social es el proceso mediante el cual los pensamientos, emociones y comportamientos de una persona son afectados por los demás.

- Conformidad
- Obediencia
- Persuasión

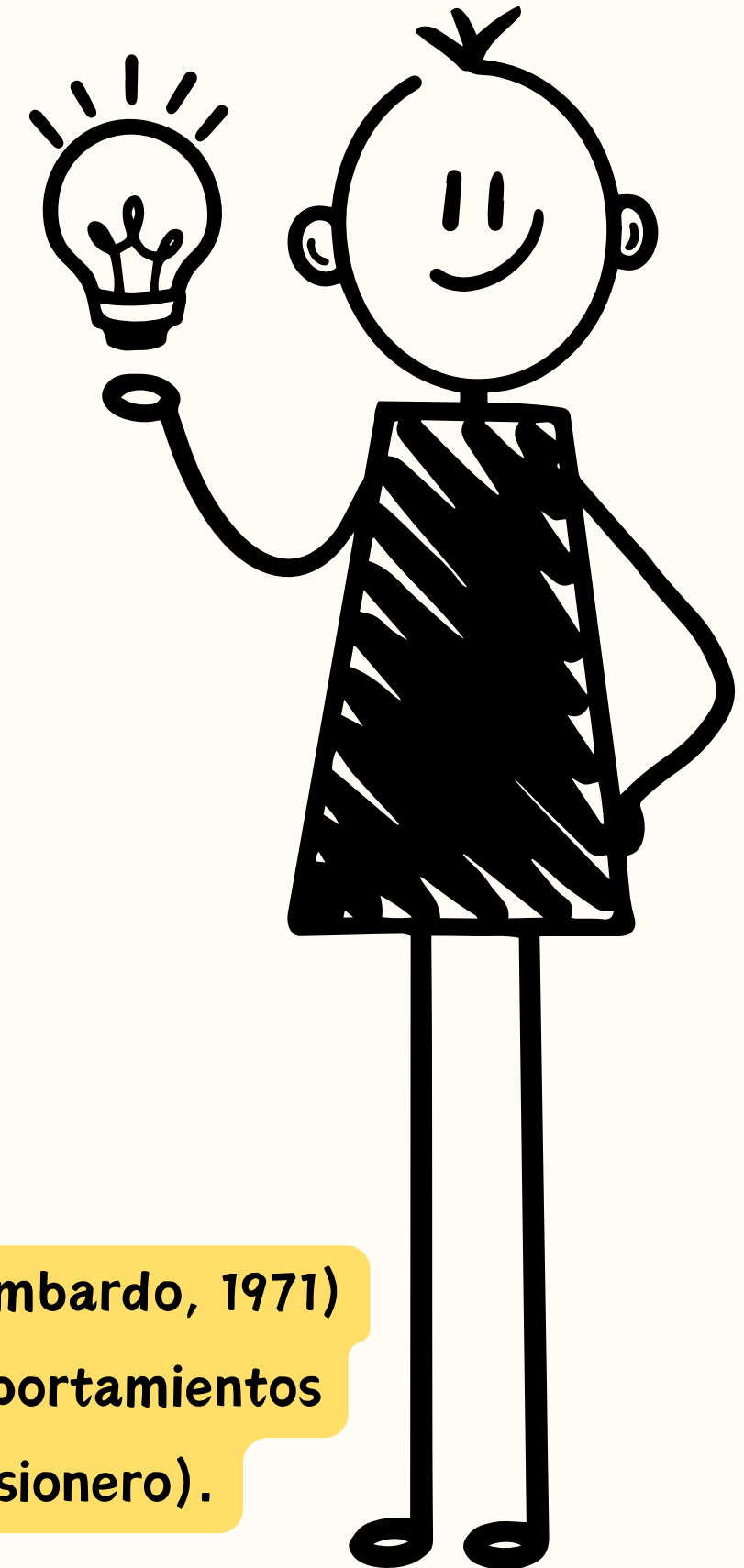


Rol Social

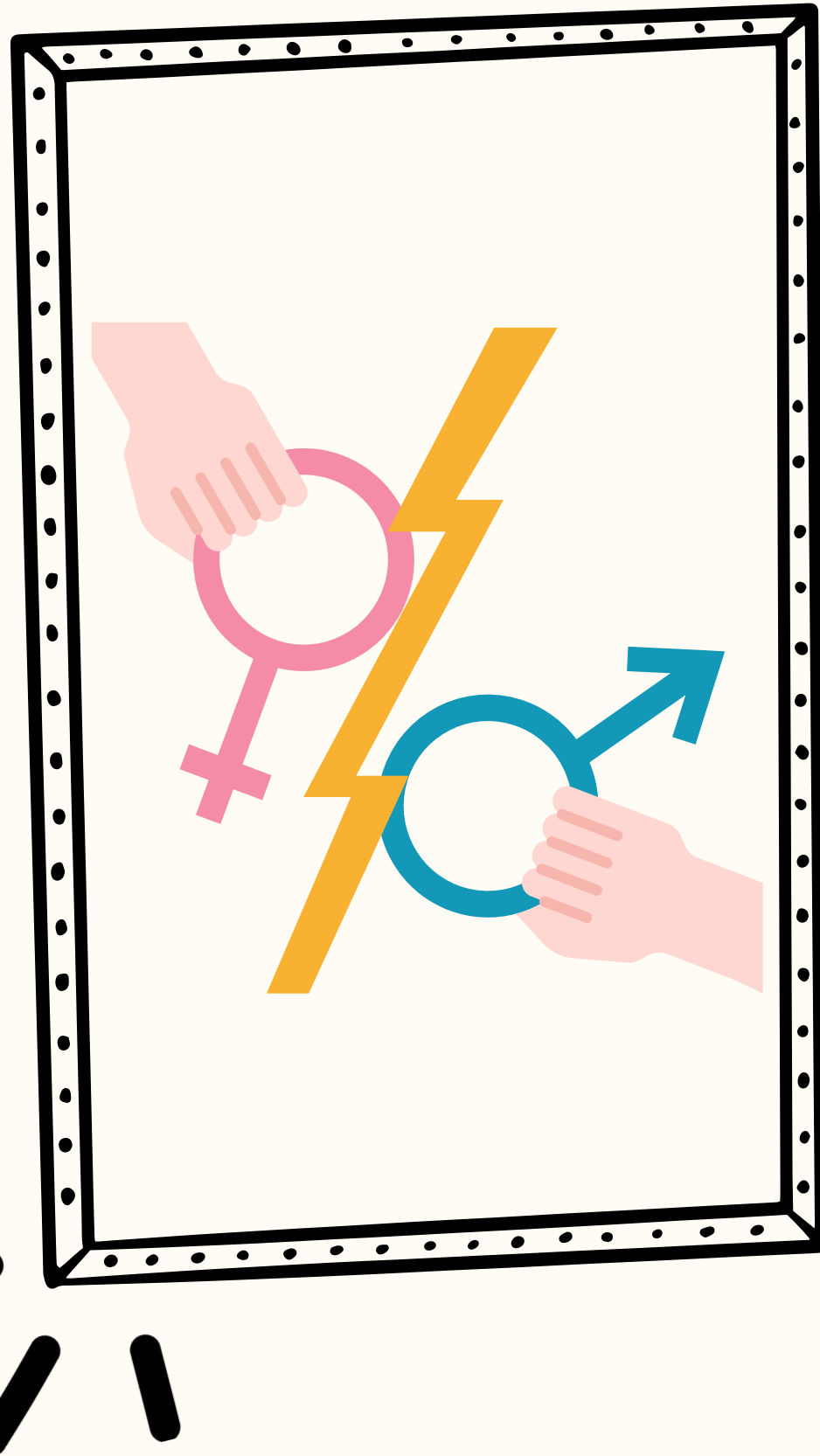
Los roles sociales son expectativas de comportamiento que las personas adoptan en función de su posición en la sociedad.

- Expectativas de comportamiento
- Roles sociales comunes

El experimento de la Cárcel de Stanford (Philip Zimbardo, 1971) demostró cómo las personas pueden adoptar comportamientos extremos según su rol asignado (guardia o prisionero).



ESTEREOTIPOS, PREJUICIOS Y DISCRIMINACIÓN



Estereotipos:

- Creencias generalizadas sobre grupos de personas.

Prejuicio:

- Actitud negativa basada en estereotipos y sin evidencia objetiva.

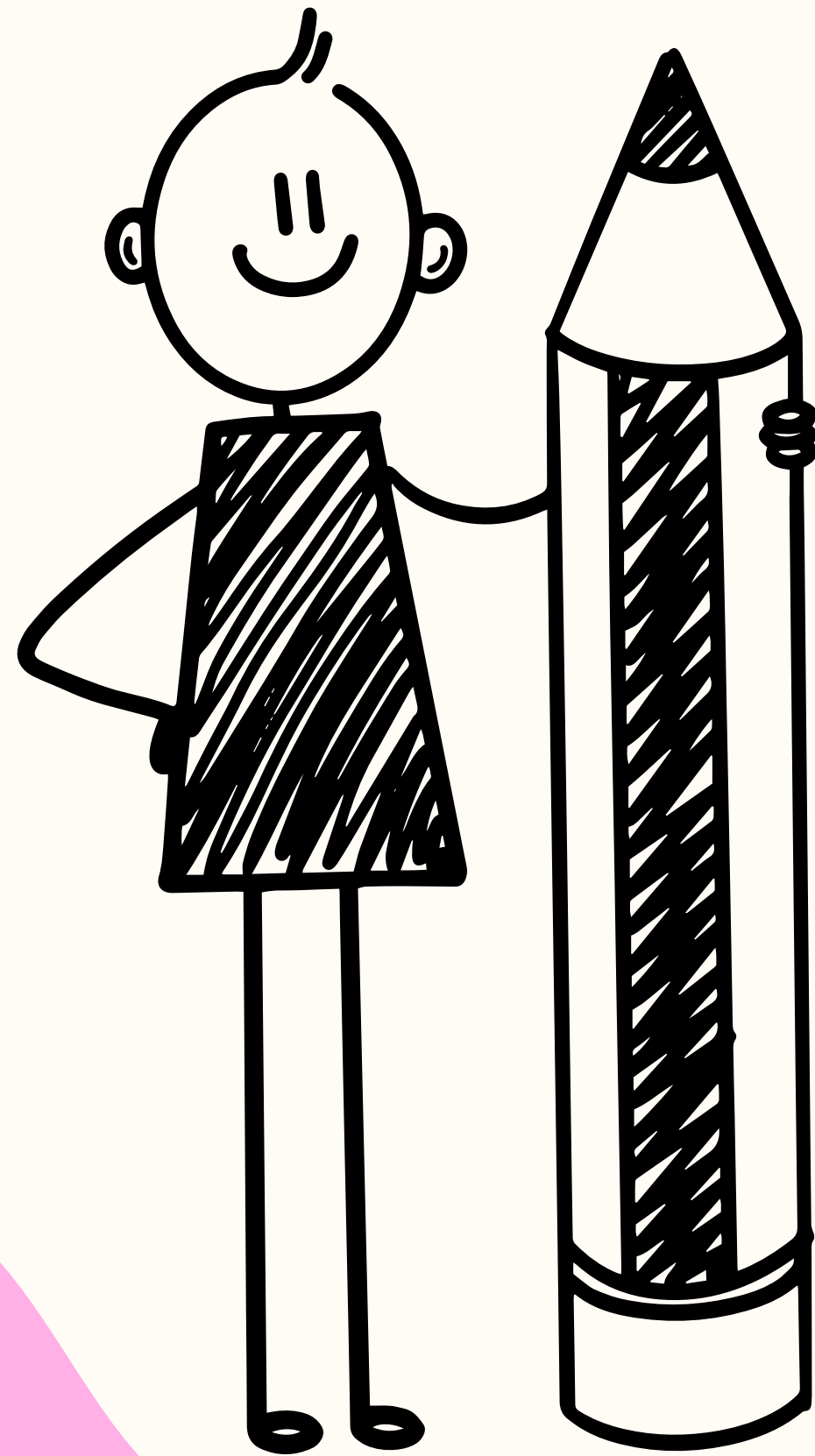
Discriminación:

- Comportamiento negativo basado en prejuicios.



COGNICIÓN SOCIAL

- ➔ Estudia cómo las personas procesan, almacenan y aplican información sobre los demás en contextos sociales.
- ➔ Procesos mentales como atención selectiva, memoria social y juicios rápidos
- ➔ Uso de heurísticas: representatividad y disponibilidad.



ATRIBUCIÓN CAUSAL

Explicamos el comportamiento de los demás atribuyéndolo a diferentes causas.

Interna

basado en características
personas

Externa

se debe a factores del
entorno

Tendemos a atribuir los errores de los demás a su personalidad, pero los nuestros a factores externos.

LAZOS AFECTIVOS

- Amor: Basado en intimidad, pasión y compromiso.
- Amistad: Relación basada en confianza, apoyo y afecto.
- Agresión: Conflictos y hostilidad pueden deteriorar relaciones.



COMPORTAMIENTO DE AYUDA

- Altruismo: Ayudar sin esperar nada a cambio.
- Responsabilidad social: Sentido de obligación de ayudar a quienes lo necesitan.
- Factores que influyen en la ayuda:
Empatía y normas sociales.

PREGUNTAS Y DISCUSIÓN

1. ¿Cómo influyen los estereotipos en nuestra vida cotidiana?
2. ¿Qué estrategias podemos usar para reducir prejuicios y discriminación?
3. ¿Qué técnicas de persuasión has notado en la publicidad?

