1) bases de la influencia social:

se divide en : dependiente/independiente con o sin vigilancia.

poder informativo: a travez de info, argumentos, fundamento científico, etc.

poder experto: se le da un poder a la persona (diploma, titulo, experiencia)

poder referente: identificación con el otro

legitimo: poder impuesto en la sociedad (leyes autoridad, etc)

recompensa: respuesta a que alguien realice un requerimiento.

castigo: por ej. rechazo social.

poder coercitivo: castigo.

2) conformidad: cambio en la conducta o creencia de acuerdo con los demás,

consiste en ser afectado por como actúan ellos

a.- conformidad normativa: búsqueda de confirmación y aprobación social.

busca causar buena impresión y evitar el rechazo.

b.-conformidad informativo: la necesidad de estar en lo cierto

ocupando a los otros como modelo de comparación

3.¿Cuándo y porque se conforman las personas?

Las personas se conforman por la necesidad de ser aceptado o aprobado por los otros y así evitar un rechazo y también por la necesidad de estar en lo cierto y de no equivocarse, y ser un modelo para los demás.

4. ¿Refiérase la resistencia de la presión social?

Las personas al estar en un grupo sienten la necesidad de no equivocarse para ser aceptados por los demás, es por esto que decimos lo que la mayoría dice aunque quizás la respuesta que pensábamos inicialmente hubiese estado correcta. Un ejemplo de esto es el experimento de ash el cual consistía en estudiar las condiciones que inducen a los individuos a permanecer independientes o someterse a las presiones de grupo cuando estas son contrarias a la realidad.

5) Explique la ruta central y periférica en relación a la persuasión.

**Ruta Central:** Cuando la gente está motivada y es capaz de pensar

 sistemáticamente en un tema, sigue la RP, es decir, se centra en los argumentos.

 Si estos son sólidos e incitantes, se da el convencimiento.

**Ruta Periférica**: En lugar de ponderar si los argumentos son o no convincentes,

 seguimos la ruta periférica de la persuasión, es decir, nos enfocamos en indicios

 que disparan la aceptación sin razonar demasiado. Ejemplo: el atractivo del comunicador.

7) Cómo puede evitarse el efecto de la persuación en los niños?:

R: Se puede evitar que los niños sean persuadidos por el medio que les rodea fortaleciendo su propio compromiso personal,es decir, potenciando sus convicciones y creencias personales. Otra forma de evitar la persuación en los niños es trabajando su capacidad de crear una buena elaboración de contraargumentos hacia los estímulos externos que puedan facilitar su persuación. esto se puede realizar haciendo uso de la inoculación de actitudes, que es el acto de exponer a las personas a ataques débiles con respecto a sus actitudes, de modo que cuando se presente un argumento más fuerte, dispongan de formas para rebatirlo. presentándose la idea de una "vacuna" para los niños en contra de la persuación.

8) Refiérace al ocio social, definición y características (dé un ejemplo):

R: Se define el ocio social como la tendencia a que cada persona luche por sus propias metas (facilitación social). Las personas se evalúan de manera individual, pueden tener una meta en común en la que muchas veces esta meta no es la responsable del esfuerzo de todos

  Ej: El aparato para tirar la cuerda: Las personas que se encontraban en primera posición al momento de jalar la cuerda lo hicieron con menor esfuerzo cuando pensaban o sabían que detrás otros también lo estaban haciendo.

9.- ¿que es la desindividualizacion?

R: perdida de la conciencia y de la evaluación de la aprensión, se

presenta en situaciones grupales que favorecen el anonimato y desvían

la atención del individuo.

10.- ¿que es la polarización de grupo?

R: fortalecimiento producido por el grupo de las tendencias preexistentes

de sus miembros, es un fortalecimiento de la tendencia promedio de los miembros y no un cisma dentro del grupo.

13) que es la amenaza del estereotipo segun steele?.

- La descriminacion, el sexismo, racismo son algunos ejemplos de amenazas del estereotipo los cuales suceden cuando un estereotipo esta mal, sobregeneralizado, y destacando differencias coo viologia racial entre otros.

14) Cuales son las fuentes cognitivas del prejuicio?.

- La categorizacion cual generaliza algo o alguien y tiene como referencia el campo de referencia.

(La profe dijo que la 14 estava mala.)

15- Refiérase a las teorías sobre la agresión

 - Teoría instintiva: no aprendida y universal, la Energía agresiva es instintiva si no se descarga se supone que se acumula

 asta que explota o asta que un estimulo adecuado la libera.respuesta de adaptación innata.

 -Teoría de la frustración- agresión : al no cumplir una meta se genera frustración y esta prepara para la agresión, abierta (hacia los demás)

interna (hacia uno mismo).

 -Teoría del aprendizaje social: Presenta la agresión como un comportamiento aprendido por experiencia y observación a través de la recompensa

y castigo para generar beneficio propio.

16- Cual es la influencia de la tv sobre el comportamiento?

Al ver violencia fomenta un aumento modesto  en el comportamiento agresivo, altera la percepción de la realidad.

Ej: Pornografía violenta-- comportamiento agresivo en el Varón con su pareja.

17) Relacione conflicto con la percepción de injusticia y error de la percepción

Respuesta: Percepción de injusticia: Veo una situación o escucho algo que me parece injusto subjetivamente

                  Error de la percepción: Veo y creo una imagen o una opinión de la persona o situación y luego me doy cuenta que es lo contrario a lo que pensé y se transforma en un error de percepción

Si vemos una imagen  que sale una mujer en la cocina leyendo un libro de repostería podemos podemos percibir que es una imagen machista y que es injusto para las mujeres (percepción de injusticia)  y esto nos toma un conflicto con la persona que hizo esta imagen pero si nos explican que esa imagen es de una mujer independiente probando su capacidad de preparar cualquier tipo de postre con solo leer los ingredientes y el procedimiento cambia automáticamente nuestra percepción y nos damos cuenta que fue un error el como la interpretamos .

18) Que son las percepciones de imagen en espejo

Son imagenes especulares, la percepción que tenemos de ellas como personas

Por ejemplo si yo me tomo con una persona que no me da confianza probablemente esa persona verá en mi una persona que no es de fiar creando una imagen espejo

20 -. Haga una comparacion entre arbitraje y mediacion

mediacion: Es un proceso en el cual una tercera persona neutral ayuda las partes que disputan a llegar a un acuerdo mutuo,pero no tiene autoridad

para hacer una decision obligada.

Arbitraje:Es un proceso en el cual una tercera persona neutral llega a una decision resultado en una negociacion obligada.

Ambos mediacion y arbitraje , son los que se conoce como Metodos alternativos de resolusion de conflictos.

21- Cambio actitudinal, características, proceso

La actitud es una organización de creencias interrelacionadas, relativamente duradera, que describe una acción con respecto a un objeto o situación.

 Las actitudes cuentan con 3 componentes:

- Componente Cognitivo (lo que se piensa)

- Componente Afectivo (lo que se siente)

- Componente Conductual (el comportamiento)

 Según la Teoría del aprendizaje el cambio actitudinal se puede producir por medio de los procesos de Condicionamiento clásico, Condicionamiento operante y Observación de modelos.

 El cambio actitudinal también se puede producir a través de la persuasión. Esto se da por medio de la comunicación para influir en los demás.

22- ¿Qué es el pensamiento grupal? Características, síntomas.

El pensamiento grupal es la forma de pensamiento de las personas en un grupo, que surge debido a la tendencia de evitar los desacuerdos entre ellos y la búsqueda de tener un grupo cohesionado y armónico. Cada integrante del grupo intenta conformar su opinión a la que creen que es el consenso de los demás.

 Características:

- Cohesión: es lo que mantiene unido al grupo como tal, esto puede ser la identidad, el parentesco, la competencia, amenazas y contacto entre los miembros.

- Funciones: comportamientos establecidos y esperados por sus miembros.

- Pros y contras de decisiones grupales: Ventajas (compromiso entre los integrantes, más conocimiento y experiencia a la resolución de problemas). Desventajas (presión social para conformarse, las decisiones podrían representar a una minoría, lleva más tiempo en llegar a un acuerdo).

Sus síntomas son

1- Ilusión de invulnerabilidad

2- Credibilidad incuestionable de la moral del grupo

3- Racionalización (los miembros de un grupo no hacen un análisis de los problemas, y justifican sus acciones sin mayor reflexión, se convencen de que su decisión es la mejor)

4- Visión estereotipada de la oposición (o grupos contrarios)

5- Presión de conformidad (se rechaza a los que ponen en duda sus opiniones)

6- Autocensura (se evitan los desacuerdos, buscando tener siempre un consenso)

7- Ilusión de unanimidad (debido a la autocensura)

8- “Guardianes de la mente” (miembros que protegen al grupo de la información que podría poner en duda sus decisiones)