



UTPL
La Universidad Católica de Loja

Vicerrectorado de Modalidad Abierta y a Distancia

Psicología Social

Guía didáctica





Facultad Ciencias Sociales, Educación y Humanidades

Psicología Social

Guía didáctica

Carrera

PAO Nivel

Psicología

I

Autora:

Sandra Rocío Guevara Mora





Psicología Social



Guía didáctica

Sandra Rocío Guevara Mora



Diagramación y diseño digital



Ediloja Cía. Ltda.

Marcelino Champagnat s/n y París

edilojacialtda@ediloja.com.ec

www.ediloja.com.ec

ISBN digital - 978-9942-25-696-6



Año de edición: abril, 2020

Edición: primera edición reestructurada en enero 2025 (con un cambio del 25%)

Loja-Ecuador



**Reconocimiento-NoComercial-Compartirlgual
4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)**

Usted acepta y acuerda estar obligado por los términos y condiciones de esta Licencia, por lo que, si existe el incumplimiento de algunas de estas condiciones, no se autoriza el uso de ningún contenido.

Los contenidos de este trabajo están sujetos a una licencia internacional Creative Commons **Reconocimiento-NoComercial-Compartirlgual 4.0 (CC BY-NC-SA 4.0)**. Usted es libre de **Compartir – copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato. Adaptar – remezclar, transformar y construir a partir del material citando la fuente, bajo los siguientes términos: Reconocimiento- debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios.** Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante. **No Comercial-no puede hacer uso del material con propósitos comerciales. Compartir igual-Si remezcla, transforma o crea a partir del material, debe distribuir su contribución bajo la misma licencia del original.** No puede aplicar términos legales ni medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otras a hacer cualquier uso permitido por la licencia. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Índice

1. Datos de información	9
1.1 Presentación de la asignatura.....	9
1.2 Competencias genéricas de la UTPL.....	9
1.3 Competencias del perfil profesional	9
1.4 Problemática que aborda la asignatura	9
2. Metodología de aprendizaje	11
3. Orientaciones didácticas por resultados de aprendizaje.....	12
Primer bimestre	12
Resultado de aprendizaje 1:	12
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	12
Semana 1	12
Unidad 1. Aplicación a la psicología social	13
1.1. ¿Qué es la psicología social?	13
1.2. Una breve historia de la psicología social	15
1.3. La psicología social en un nuevo siglo: ¿cuál es la tendencia hoy? ..	16
Actividades de aprendizaje recomendadas	17
Autoevaluación 1	18
Resultado de aprendizaje 2:	21
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	21
Semana 2	21
Unidad 2. El yo social	21
2.1. El autoconcepto	21
2.2. Autoestima	23
2.3. Autopresentación	26
2.4. Reflexiones: el yo multifacético	27
Actividades de aprendizaje recomendadas	27
Autoevaluación 2.....	28
Resultado de aprendizaje 3:	31

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	31
Semana 3.....	31
Unidad 3. Estereotipos, prejuicio y discriminación	32
3.1. La naturaleza del problema: persistencia y cambio	32
3.2. Causas del problema: factores intergrupales, motivacionales, cognitivos y culturales	36
Actividad de aprendizaje recomendada	38
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	39
Semana 4.....	39
Unidad 3. Estereotipos, prejuicio y discriminación	39
3.3. Reducción de estereotipos, prejuicios y discriminación	39
Actividades de aprendizaje recomendadas	41
Autoevaluación 3.....	42
Resultado de aprendizaje 4:	45
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	45
Semana 5.....	45
Unidad 4. Actitudes	45
4.1. El estudio de las actitudes.....	46
4.2. Persuasión por medio de la comunicación	50
4.3. Persuasión a partir de las propias acciones	52
4.4. Cambio de actitudes	53
Actividades de aprendizaje recomendadas	54
Autoevaluación 4.....	55
Resultado de aprendizaje 1 y 2:.....	58
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	58
Semana 6.....	58
Actividad de aprendizaje recomendada	59
Resultado de aprendizaje 3 y 4:	61
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	61

Semana 7	61
Actividad de aprendizaje recomendada	63
Resultado de aprendizaje 1 a 4:.....	64
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	64
Semana 8.....	64
Actividades finales del bimestre	64
Segundo bimestre.....	65
Resultado de aprendizaje 1:	65
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	65
Semana 9.....	65
Unidad 5. Procesos grupales.....	65
5.1. Fundamentos de los grupos.....	66
5.2. Los individuos en los grupos la presencia de otros.....	68
5.3. Desempeño grupal: problemas y soluciones	69
5.4. Conflicto: cooperación y competencia dentro de los grupos y entre ellos	72
Actividades de aprendizaje recomendadas	75
Autoevaluación 5.....	75
Resultado de aprendizaje 2:	78
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	78
Semana 10.....	78
Unidad 6. Atracción y relaciones cercanas	78
6.1. Necesidad de pertenencia: un motivo humano fundamental	79
6.2. Atracción inicial:.....	80
6.3. Relaciones cercanas	82
Actividades de aprendizaje recomendadas	86
Autoevaluación 6.....	86
Resultado de aprendizaje 3:	89
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	89

Semana 11	89
Unidad 7. Agresión	90
7.1. ¿Qué es agresión?	90
7.2. Cultura, género y diferencias individuales	91
7.3. Orígenes de la agresión	93
Actividad de aprendizaje recomendada	95
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	95
Semana 12	95
Unidad 7. Agresión	95
7.4. Influencias situacionales en la agresión	95
7.5. Efectos mediáticos	96
7.6. Experiencias de la violencia	97
7.7. Reducción de la violencia	100
Actividades de aprendizaje recomendadas	101
Autoevaluación 7.....	102
Resultado de aprendizaje 4:	105
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	105
Semana 13	105
Unidad 8. Inmigración y relaciones interculturales	105
8.1. Inmigración e interacción intercultural	106
8.2. Aculturación y estrategias de relación intergrupal	106
8.3. Choque cultural y estrés intercultural	106
8.4. Competencia cultural y apoyo social	107
8.5. Mujeres inmigrantes	107
8.6. Familias interculturales y parejas mixtas	107
8.7. Intervención y apoyo comunitario.....	107
Actividades de aprendizaje recomendadas	108
Autoevaluación 8.....	109
Resultado de aprendizaje 2 y 3:.....	111

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	111
Semana 14.....	111
Actividad de aprendizaje recomendada	113
Resultado de aprendizaje 3 y 4:.....	114
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	114
Semana 15.....	114
Actividad de aprendizaje recomendada	117
Resultado de aprendizaje 1 a 4:.....	119
Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas.....	119
Semana 16.....	119
Actividades finales del bimestre	119
4. Autoevaluaciones	120
5. Referencias bibliográficas	130





1. Datos de información

1.1 Presentación de la asignatura



1.2 Competencias genéricas de la UTPL

- Comunicación oral y escrita.
- Orientación a la innovación y a la investigación.
- Pensamiento crítico y reflexivo.
- Trabajo en grupo.
- Compromiso e implicación social.
- Comportamiento ético.
- Organización y planificación del tiempo.

1.3 Competencias del perfil profesional

Analiza problemas y necesidades biopsicosociales a nivel individual, grupal y social para cimentar el ejercicio profesional.

1.4 Problemática que aborda la asignatura

Reconoce el estudio de las partes estructurales del sujeto desde el punto de vista psicológico, biológico, social y evolutivo frente a la falta de organización, funcionalidad y sistematización de los procesos psicológicos básicos; la

observación y la entrevista sistemáticas como herramientas de identificación de ocurrencia de fenómenos frente al desconocimiento de técnicas y estrategias de observación de conductas individuales y grupales. Desde aquí, en esta asignatura, el estudiante podrá articular y transformar la experticia académica, lo adquirido en todo el proceso de formación.





2. Metodología de aprendizaje

Para garantizar un proceso de enseñanza-aprendizaje ordenado y estructurado en el que se logren alcanzar las competencias propuestas, la metodología con la que se abordará en estos dos bimestres será el aprendizaje por indagación, donde se coloca al estudiante en una posición que despierte su interés, conducido a que este se haga preguntas con respecto a la situación, fenómeno o problema y luego busque darle respuesta a través de la reflexión y el involucramiento. Utilizando esta metodología, el estudiante se interesará por aprender sobre la evolución de la psicología social hasta la actualidad, atendiendo a las actividades que se le presenten, permitiendo esto su comprensión acerca del tema.



3. Orientaciones didácticas por resultados de aprendizaje



Primer bimestre

Resultado de aprendizaje 1:

Relaciona y diferencia los diferentes componentes del pensamiento, así como la interacción que poseen entre sí.

Mediante este resultado de aprendizaje, usted desarrollará la capacidad de relacionar y diferenciar los diversos componentes del pensamiento, así como de comprender la interacción que tienen entre sí. Esto le permitirá analizar de manera integral los procesos cognitivos y aplicar este conocimiento en diversas situaciones, promoviendo una comprensión más profunda de la mente humana.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 1

Estimado estudiante, con el apoyo incondicional y el deseo de que este ciclo sea lo más fructífero posible y contribuya a su objetivo final, le doy la más cordial bienvenida al mundo de la psicología, particularmente al ámbito de la psicología social. No olvide que, para el estudio de esta asignatura, debe utilizar la bibliografía citada, la guía didáctica y el EVA.

Comience el estudio revisando los apartados preliminares.

Además, le sugiero hacer una lectura global de la guía didáctica con la finalidad de que se ubique en el contexto de la temática a tratar durante el presente periodo académico.

Durante este primer bimestre estudiaremos cuatro unidades, comenzando por el estudio sobre Aplicación a la psicología social, en la unidad dos nos enfocaremos al estudio del Yo social, en la unidad tres examinaremos los estereotipos, prejuicio y discriminación y finalmente la actitud en la unidad cuatro.

Una vez que ha leído y comprendido los temas que se abordarán en esta interesante asignatura, iniciemos con el estudio de la primera unidad, la misma que hace referencia a:

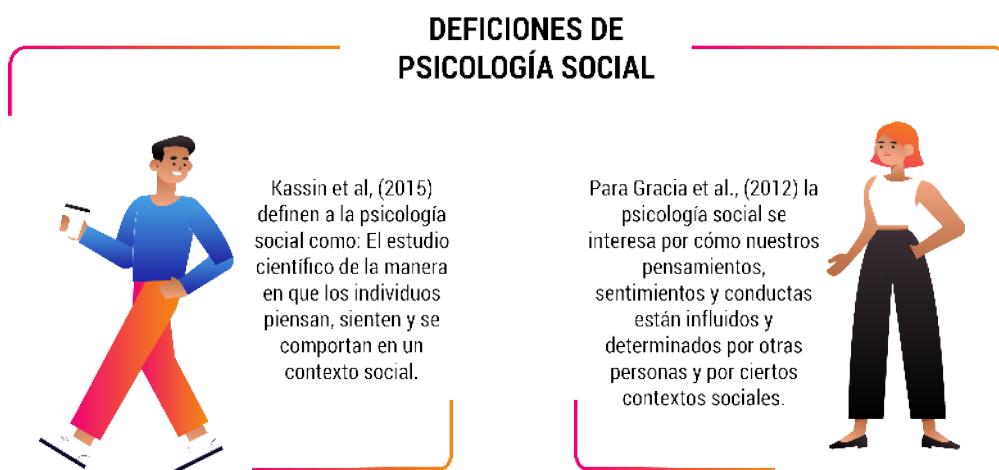
Unidad 1. Aplicación a la psicología social

1.1. ¿Qué es la psicología social?

Para comprender la psicología social, es necesario saber: ¿qué estudia esta disciplina?

Figura 1

Definiciones de psicología social



Nota. Guevara, S., 2024.

Para profundizar sobre el tema, continúe con el análisis de este. Puede consultar en los textos que se encuentran en la bibliografía citada, así como en direcciones web.

Una vez que ha comprendido este contenido, sigamos con el estudio del siguiente tema:

1.1.1. La psicología social y los campos relacionados: diferencias e intersecciones

Usted se preguntará, ¿cuáles son las disciplinas con las que se relaciona la psicología social? Buena pregunta.

Pues bien, la psicología social se confunde con otros campos de estudio. Es importante conocer cuáles son las diferencias y las coincidencias entre dichas disciplinas.

Kassin et al. (2015) analizan cada uno de ellos:

- a. **Sociología:** Tiende a enfocarse en grupos, mientras que la psicología social se concentra en los individuos.
- b. **Ps. Clínica:** Comprende y brinda tratamiento a quienes enfrentan dificultades o desórdenes psicológicos. Por su parte los psicólogos sociales no se enfocan en enfermedades, sino en las maneras más comunes de pensar, sentir, comportarse e interactuar de los individuos.
- c. **Ps. de la Personalidad:** Se enfoca en las diferencias que permanecen relativamente estables en diversas situaciones entre los individuos; por su parte, la psicología social se enfoca en ver la forma como los factores sociales afectan a la mayoría de los individuos, sin importar sus diferencias de personalidad.
- d. **Ps. Cognitiva:** Los psicólogos sociales de la cognición comparten un interés en los procesos mentales, como el pensamiento, el aprendizaje, la memoria y el razonamiento; sin embargo, se concentran en la relevancia de dichos procesos respecto al comportamiento social.

Continuemos con otro tema.

1.2. Una breve historia de la psicología social

Antes de comenzar con este tema, le invito a revisar la infografía que se presenta a continuación:

[Del pasado al presente: breve historia de la psicología social](#)

Del pasado al presente: Breve historia de la psicología social.

¿Conoce usted la historia de la psicología social?

Inicie este tema con la revisión de la siguiente información.

Realizar un breve recorrido histórico de la psicología social desde sus inicios, es importante para contextualizar el estudio de la asignatura. Este análisis se realiza considerando como juicios básicos las contribuciones más relevantes de los máximos representantes que han influido en el desarrollo y evolución de la psicología social.

Existen varios estudios sobre la historia de la psicología social, uno de ellos el de Kassin et al. (2015), manifestando que las primeras investigaciones llevadas a cabo por Triplett y Ringelman ocuparon de uno de los temas de estudio más perdurables de la psicología social: de qué manera se ve afectado el desempeño de un individuo ante la presencia de otras personas.

Por lo tanto, los primeros libros sobre psicología social, que se publicaron en 1908 y 1924, comenzaron a dar forma a esta disciplina.

Es importante saber que existe una trayectoria del nacimiento de la psicología social de la década de 1930 a 1950, confianza y crisis 1960 y una era de pluralismo 1990.

Otro factor influyente en el surgimiento y desarrollo de la psicología social, tenemos.

1.3. La psicología social en un nuevo siglo: ¿cuál es la tendencia hoy?

Para Kassin et al. (2015) indican que al comenzar el siglo XXI la psicología social comenzó su segunda centuria de existencia. En la actualidad este campo de estudio sigue creciendo, tanto por el número como por la diversidad de sus investigaciones y temas de análisis, así como en función de las áreas del mundo donde se realiza la investigación relacionada y las industrias que contratan psicólogos sociales y dan aplicación práctica a su labor. Entre las características de este nuevo siglo de la psicología social tenemos:

Figura 2

Características de la psicología social en un nuevo siglo



Nota. Guevara, S., 2024.

Si desea conocer más acerca de la psicología social en el nuevo milenio y ampliar sus conocimientos, puede remitirse a la bibliografía citada. O, hacer una amplia consulta en otras fuentes bibliográficas que tenga a su alcance.

Muy bien...Con esta sugerencia hemos concluido el estudio de la unidad uno. Espero que haya despejado muchos de los enigmas del origen y desarrollo de la psicología social.

Con la revisión y análisis del tema, es conveniente que realice las siguientes actividades:



Actividades de aprendizaje recomendadas

Actividad 1:

Análisis Comparativo entre Psicología Social y Disciplinas Relacionadas:

Procedimiento:

- Realice un cuadro comparativo en el que pueda sintetizar las diferencias y similitudes entre la psicología social y los campos de la sociología, psicología clínica, psicología de la personalidad y psicología cognitiva.
- Para cada disciplina, señale al menos dos puntos de comparación con la psicología social en términos de su enfoque, método de estudio y contribución principal al entendimiento del comportamiento humano en contextos sociales.
- Al finalizar, reflexione sobre cómo estos enfoques podrían complementarse en una situación concreta, como el trabajo en equipo en el lugar de trabajo.

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Actividad 2:

Al concluir el estudio de los temas correspondientes a la unidad uno, realice esta autoevaluación con la finalidad de que evalúe su nivel de comprensión. Seleccione la respuesta correcta para cada enunciado; las preguntas incluyen opciones de selección múltiple y de verdadero o falso.



Autoevaluación 1

1. () La psicología social se enfoca únicamente en el comportamiento de individuos aislados, sin considerar la influencia del contexto social.
2. () Según Gracia et al. (2012), la psicología social estudia cómo nuestros pensamientos, sentimientos y conductas están influidos por otras personas y contextos sociales.
3. () La psicología social y la sociología tienen el mismo objeto de estudio, ya que ambas se centran en los grupos sociales.
4. () Triplett y Ringelman realizaron las primeras investigaciones en psicología social para estudiar cómo la presencia de otras personas afecta el desempeño individual.
5. () La psicología clínica y la psicología social se enfocan en entender los trastornos psicológicos y sus tratamientos.
6. ¿Cuál es la definición de psicología social según Kassin et al. (2015)?
 - a. El estudio de la psicopatología en un contexto social.
 - b. El estudio científico de la manera en que los individuos piensan, sienten y se comportan en un contexto social.
 - c. La investigación de cómo los grupos sociales influyen únicamente en la conducta.
7. ¿Qué distingue a la psicología social de la psicología de la personalidad según Kassin et al. (2015)?
 - a. La psicología social busca entender en qué forma los factores sociales afectan a la mayoría de los individuos sin importar sus



personalidades, mientras que la psicología de la personalidad busca entender diferencias estables entre individuos.

b. Ambas disciplinas estudian únicamente el comportamiento en grupos.

c. La psicología social se dedica exclusivamente al estudio de trastornos mentales.

8. ¿Qué autor o autores señalaron que la psicología social analiza cómo nuestros pensamientos, sentimientos y conductas son influidos por el contexto social?

a. Kassin et al. (2015).

b. Gracia et al. (2012).

c. Triplett y Ringelman.

9. ¿Cuáles fueron los temas de estudio de las primeras investigaciones en psicología social realizadas por Triplett y Ringelman?

a. La relación entre el lenguaje y el pensamiento.

b. Cómo el desempeño de un individuo se ve afectado ante la presencia de otras personas.

c. Los efectos de la memoria en el aprendizaje social.

10. ¿En qué década se considera que la psicología social vivió una "era de pluralismo"?

a. 1930

b. 1960.

c. 1990.

[Ir al solucionario](#)

Si usted desarrolla correctamente las actividades y ejercicios propuestos, quiere decir que su nivel de comprensión es satisfactorio, si no, revise nuevamente los temas, especialmente los de menor dominio, solo así podrá continuar con el estudio de la segunda unidad.

Ahora nos compete estudiar la unidad dos, para ello disponga su ánimo para seguir adelante con el estudio, cambie de actividad por unos minutos, descanse mentalmente y automotívese, se sentirá mucho mejor.

Emplee técnicas y estrategias que la/o conduzcan a la comprensión y a la obtención de aprendizajes significativos.





Resultado de aprendizaje 2:

Interpreta e infiere el comportamiento social cambiante basado en la experiencia de los individuos.

Mediante este resultado de aprendizaje, usted desarrollará la capacidad de interpretar e inferir el comportamiento social cambiante, basándose en la experiencia de los individuos. Esto le permitirá comprender mejor las dinámicas sociales en evolución y aplicar este conocimiento en contextos tanto personales como profesionales para facilitar interacciones más efectivas y armoniosas.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 2

En esta unidad exploraremos tres aspectos interrelacionados del Yo Social: el autoconcepto, que aborda cómo las personas comprenden sus propias acciones, emociones y motivaciones; la autoestima, centrada en cómo las personas se evalúan a sí mismas, y la autopresentación, que examina cómo los individuos se muestran ante los demás como una manifestación de la conducta del Yo. Finalmente, analizaremos la complejidad y multifacético del Yo, temas que abordaremos durante la semana 2.

Unidad 2. El yo social

2.1. El autoconcepto

Ponga mucha atención a la información que le proporciono, le ayudará a comprender el tema y a ampliar sus conocimientos.

De acuerdo con los autores Kassin et al. (2015), definen al autoconcepto “como la suma total de creencias de un individuo en relación con sus propios atributos personales”.

El concepto de sí mismo reúne las ideas que una persona tiene sobre sí misma, influyendo en sus relaciones, actividades y confianza. Es parte esencial de la personalidad, definida como el patrón único de pensamientos y reacciones de cada individuo (Ruiz de Vargas,2006).

Para que usted tenga más claro el concepto, le invito a que revise la bibliografía citada.

Una vez que haya terminado con el análisis de este tema, continuaremos con el siguiente estudio.

2.1.1. Rudimentos o elementos del autoconcepto

Para Kassin et al. (2015) indican que, mediante el uso de diversas, técnicas para la generación de imágenes digitales del cerebro, los neurobiólogos han descubierto que ciertas áreas de este aumentan su actividad cuando las personas procesan información relevante para sí mismas.

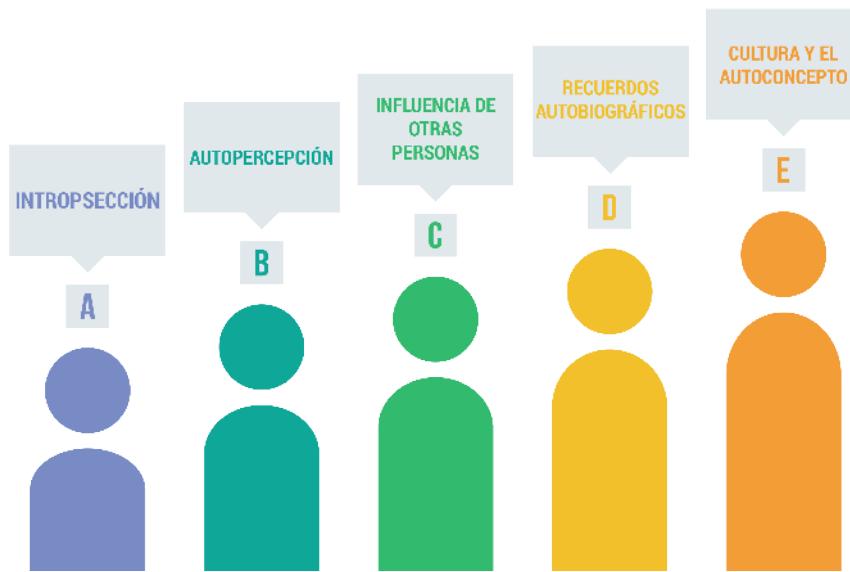
Por lo que el reconocimiento propio como entidad distintiva constituye el primer paso en el desarrollo del autoconcepto.

La dimensión social del yo propuesta por Cooley sugiere que los factores sociales son un segundo paso necesario para el desarrollo del autoconcepto.

Entonces, ¿de dónde surge el autoconcepto? A continuación, se le presentan los elementos básicos del mismo:

Figura 3

Elementos o rudimentos del autoconcepto



Nota. Guevara, S., 2024.

Si le resulta interesante el tema, puede ampliar la información consultando la bibliografía citada inherente al tema.

Sigamos con otro tema igual de interesante que los anteriores.

2.2. Autoestima

La autoestima implica quererse y apreciarse a uno mismo, algo que difiere mucho de ser egocéntrico o pretencioso. Tener autoestima significa aceptar quién se es en esencia, sin dejar de esforzarse por seguir mejorando. A lo largo de este proceso, uno desarrolla una actitud de respeto hacia sí mismo, valorando sus cualidades positivas y reconociendo sus logros más importantes (Towers, 2018).

Según Kassin et al. (2015) manifiestan que la autoestima es un: "Componente afectivo del Yo, conformado por las autoevaluaciones positivas y negativas de las personas".

Una vez que tengamos claro el concepto de autoestima, avancemos con el estudio del siguiente subtema.

2.2.1. La necesidad de la autoestima

¿A qué se deberá que nuestra necesidad de autoestima sea tan fuerte como si fuera el alimento, el aire, el sueño o el agua que requerimos para vivir?

La autoestima positiva es esencial para los seres humanos, aunque los factores que la determinan varían según la persona y la cultura. La **teoría del sociómetro** de Leary y Baumeister señala que la autoestima refleja nuestra aceptación social, mientras que la **teoría del manejo del terror** de Greenberg y colaboradores la considera una defensa contra el miedo a la mortalidad, brindando propósito y sentido a través de cosmovisiones culturales.

Una autoestima elevada está asociada con mayor felicidad, salud y resiliencia, pero su impacto en el éxito no es definitivo. Aunque impulsa la persistencia y aceptación de retos, investigaciones muestran que la autoestima general no siempre predice mejores resultados. En cambio, tener alta autoestima en áreas específicas puede ser más beneficioso (Kassin et al., 2015).

A continuación, se describe algunas características de una persona con alta y baja autoestima.

Tabla 1*Análisis Diferencial de la Autoestima*

Características de una persona con alta autoestima	Características de una persona con baja autoestima
Orgullosa de sus logros.	Evita situaciones que le producen ansiedad.
Actúa con independencia.	Desprecia sus dotes naturales.
Asume responsabilidades.	No tiene una idea clara de sus posibilidades.
Acepta las frustraciones.	Siente que los demás no le valoran.
Dispuesta a la acción.	Echa la culpa de todo lo que le ocurre a los demás.
Afronta nuevos retos.	Se deja influir fácilmente por los demás.
Se siente capaz de influir en otros.	Se pondrá a la defensiva y se frustrará fácilmente.
Muestra una amplia gama de emociones y sentimientos.	Tendrá estrechez y rigidez de emociones y sentimientos.
	Se sentirá impotente.

Nota. Guevara, S., 2024.

Luego de este análisis, vamos a continuar con otro subtema.

2.2.2. Teoría de autodiscrepancia

¿Qué determina cómo se sienten las personas respecto a sí mismas?

Según E. Tory Higgins (1989), nuestra autoestima depende de cuán bien se alinean o no nuestra autopercepción y nuestros ideales personales. Para ilustrarlo, puede intentar este ejercicio: escriba diez características que describan cómo realmente se ve a sí mismo (¿inteligente?, ¿flexible? (Kassin et al., 2015).

Entre las características de esta teoría tenemos:

- Las discrepancias entre el Yo real y el Yo ideal están relacionadas con sentimientos de decepción y depresión.
 - La discrepancia entre el Yo real y el Yo moral se relacionan con la vergüenza, la culpa y la ansiedad.
- Estos efectos emocionales dependen de la cantidad de discrepancia y de si estamos conscientemente enfocados en ella.



Para profundizar en el subtema, le recomiendo consultar la bibliografía citada, donde encontrará información valiosa que le ayudará a comprender mejor las características de la autodiscrepancia.

Avancemos con otro tema. Recuerde con ánimo y motivado, pensando en la importancia que tienen estos contenidos para su profesión.

2.3. Autopresentación

Si no recuerda el concepto de autopresentación, no se preocupe, ahora lo vemos:

Según Kassin et al. (2015), las personas buscan construir su autoestima y autoconocimiento mientras proyectan su identidad social a través de su apariencia y comportamiento. Inspirado por Shakespeare, Goffman (1959) planteó que la vida es como una obra teatral donde usamos guiones y roles sociales, lo que dio origen al concepto de autopresentación, definido como la estrategia para influir en cómo nos perciben los demás.

¿Qué le parece esta definición? Compártanos su respuesta, sería muy interesante estar al tanto de su opinión.

2.4. Reflexiones: el yo multifacético

El yo ha sido visto históricamente como un núcleo interno y estable, pero la psicología social moderna destaca su carácter multifacético y cambiante. Según William James (1890), el yo es complejo, con aspectos privados y públicos que se adaptan a las circunstancias.

Mientras una parte es estable y se conoce por introspección, otra cambia según el entorno y las relaciones. Además, usamos mecanismos como la autoobstaculización y la comparación social para proteger nuestra identidad. Este equilibrio entre estabilidad y cambio es clave para entender el yo en la psicología social (Kassin et al., 2015).

Ahora bien, le invito a realizar un repaso de la unidad dos, especialmente de los temas en los cuales le quedaron ciertas dudas.

Si aún tiene dificultades, consulte a su tutor(a), le ayudarán a despegar las inquietudes o dudas que tengan.



Actividades de aprendizaje recomendadas

Estimado estudiante, le invito a desarrollar las actividades que se presentan a continuación:

Actividad 1:

Reflexión sobre el autoconcepto.

Objetivo: Entender cómo se desarrolla el autoconcepto y explorar los factores que lo afectan.

Procedimiento:

- Reflexione sobre su propio autoconcepto y responda las siguientes preguntas:
 - ¿Cómo se percibe a sí mismo en términos de sus atributos personales (por ejemplo, ¿te consideras inteligente, amable, atractivo/a)?
 - ¿Cuáles son las características que considera que debería tener para sentirse satisfecho/a con su vida y su desarrollo personal?
 - ¿Qué rasgos o características quisiera tener, en términos de su ideal personal?

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Actividad 2:

Al finalizar el estudio de la unidad 2, he diseñado esta autoevaluación con la finalidad de que evalúe su nivel de comprensión. Lea cuidadosamente cada una de las expresiones que se presentan a continuación y seleccione la respuesta correcta. Las preguntas incluyen formatos de Verdadero/Falso y opción múltiple.



Autoevaluación 2

1. () El autoconcepto es definido como la suma total de creencias de un individuo en relación con sus propios atributos personales.
2. () El reconocimiento propio como entidad distintiva es el paso final en el desarrollo del autoconcepto.
3. () La autoestima es lo mismo que el egocentrismo o la pretensión.
4. () La teoría del sociómetro plantea que la autoestima actúa como un “medidor” de la aceptación de los demás.

5. () Según la teoría de la autodiscrepancia, las diferencias entre el Yo real y el Yo ideal pueden generar sentimientos de decepción.



6. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones describe correctamente el autoconcepto?



- a. Es un rasgo de la personalidad inalterable.
- b. Es el conjunto de creencias de un individuo sobre sus atributos personales.
- c. Es la percepción de los demás sobre una persona.



7. Según Cooley, ¿cuál es el segundo paso necesario para el desarrollo del autoconcepto?



- a. El desarrollo de la autoestima.
- b. El reconocimiento propio.
- c. Los factores sociales.



8. ¿Qué función cumple la autoestima en la teoría del manejo del terror?

- a. Ayuda a las personas a evitar el rechazo social.
- b. Sirve como un “medidor” de la aceptación de los demás.
- c. Actúa como una defensa contra el miedo a la muerte.

9. ¿Qué efecto emocional está asociado con una discrepancia entre el Yo real y el Yo moral, según la teoría de autodiscrepancia?

- a. Felicidad.
- b. Culpa y ansiedad.
- c. Autoestima elevada.

10. ¿Cómo se define la autopresentación según Kassin et al. (2015)?

- a. Como una forma de manipulación de la identidad personal.
- b. Como el proceso de expresión de la identidad social a través del comportamiento.

c. Como una estrategia únicamente consciente para impresionar a otros.

[Ir al solucionario](#)

El desarrollo de las actividades recomendadas y el ejercicio de la unidad le permitirán hacer un análisis de su avance, si los resultados son satisfactorios, ¡qué bueno! Si no es así, refuerce sus conocimientos para que continúe con los temas que abordaremos en el segundo bimestre!



Resultado de aprendizaje 3:

Formula hipótesis y explica la postura social que adoptan las personas como medio de homeostasis y armonía con el grupo en el que interactúa.

Mediante este resultado de aprendizaje, usted desarrollará la habilidad de formular hipótesis y explicar cómo las personas adoptan posturas sociales que favorecen la homeostasis y la armonía dentro de los grupos en los que interactúan. Esto le permitirá entender las dinámicas grupales y aplicar estrategias para facilitar la cohesión y el bienestar colectivo en diversos entornos.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 3

Durante las semanas 3 y 4, nos adentraremos en el estudio de los estereotipos, prejuicios y discriminación, guiados por el siguiente resultado de aprendizaje. Este módulo nos permitirá analizar cómo las personas piensan, sienten y actúan respecto a los miembros de diferentes grupos sociales.

Iniciaremos explorando la naturaleza de estos fenómenos, revisando su evolución en los últimos años y reflexionando sobre lo arraigados que aún pueden estar. Luego, profundizaremos en las causas subyacentes que los generan.

Finalmente, identificaremos y evaluaremos estrategias efectivas para reducir los estereotipos, prejuicios y discriminación, fomentando una sociedad más justa e inclusiva.

Antes de empezar con la unidad 3, quiero recordarle lo importante que es cada paso en su camino de aprendizaje. Esta es una nueva oportunidad para expandir sus conocimientos y desarrollar habilidades que le acompañarán toda la vida.

Sé que estudiar requiere esfuerzo y dedicación, pero también les acerca un poco más a sus objetivos. Confíe en sí mismo y en todo lo que es capaz de lograr. Tómese este tiempo como una inversión en su futuro, ¡Y disfrute del proceso!

Unidad 3. Estereotipos, prejuicio y discriminación

¿Cómo le fue con el estudio de la Unidad 2? ¡Qué bueno saber que ha avanzado! Felicitaciones por sus logros.

Recuerde siempre utilizar estrategias que le permitan construir aprendizajes significativos y fortalecer su pensamiento crítico.

Ahora, continuemos con el primer contenido. Si es necesario ampliar la información, no dude en consultarme; como siempre, me apoyaré en fuentes bibliográficas adicionales para garantizar su comprensión de la temática. Lo más importante es que este aprendizaje sea claro y útil para usted.

3.1. La naturaleza del problema: persistencia y cambio

3.1.1. Definición de términos

Según Kassin et al. (2015), indican que, a nivel individual, *racismo y sexism* son formas de prejuicio y discriminación basadas en el origen racial y el género de una persona.

Para Kassin et al. (2015), los estereotipos son creencia o asociación que vincula a todo un grupo de personas con ciertos rasgos o características.



Otro concepto que nos puede ayudar a entender mejor este estereotipo es un conjunto de creencias sociales asociadas a un grupo que justifica y genera prejuicios. Es un proceso rígido de percepción y representación que refuerza valores dominantes y perpetúa relaciones de poder y desigualdades sociales (Ibáñez, 2004).

Ahora veremos lo que son los prejuicios:

El prejuicio son sentimientos negativos hacia personas con base en su pertenencia a ciertos grupos. (Kassin et al., 2015).

Para Ovejero. (2013) los prejuicios son actitudes negativas hacia grupos específicos, caracterizadas por evaluaciones desfavorables, emociones negativas como desprecio o miedo, y conductas hostiles (Allport, 1954). Se componen de tres elementos:

1. **Cognitivo:** Asociado con estereotipos y expectativas negativas hacia el grupo.
2. **Afectivo:** Incluye emociones como desprecio, miedo o aversión.
3. **Comportamental:** Reflejado en conductas discriminatorias.



Aunque los prejuicios pueden ser positivos, la investigación se ha centrado en lo negativo debido a su relación con conflictos intergrupales (Sangrador, 1996). El estudio de los prejuicios es fundamental en psicología social, ya que busca comprender cómo surgen, se mantienen y cómo pueden ser reducidos o eliminados (Nelson, 2009).

Para Ibáñez (2004), el prejuicio es una actitud negativa basada en la pertenencia a un grupo, no en cualidades personales.

Asimismo, la discriminación, según Kassin et al. (2015), se refiere a comportamientos, especialmente de carácter negativo, dirigidos contra personas por su pertenencia a un grupo particular.

Mientras que, para Ovejero (2013), la discriminación constituye el elemento más pernicioso del prejuicio, pues consiste justamente en las conductas de estigmatización y de rechazo de otras personas por el simple hecho de pertenecer a ciertos grupos sociales, y son conocidas las consecuencias tan negativas y nefastas que tiene el ser y/o sentirse rechazados o simplemente estigmatizados.

Para Ibáñez (2004), la discriminación son acciones que favorecen a un grupo propio y perjudican a otros.

Continuemos con el estudio de otro gran tema.

3.1.2. Racismo: formas y desafíos actuales

A continuación, se incluye una síntesis del tema que nos ocupa en este momento.

Las formas modernas de racismo son más sutiles y aparecen en formas menos directas, en particular en situaciones donde las personas pueden racionalizar las conductas racistas.

Es frecuente que el racismo funcione de manera implícita, ya que los estereotipos y el prejuicio pueden motivar la discriminación sin intención o conocimiento conscientes de parte de los observadores (Kassin et al., 2015).

Por tanto, lea con atención todo el contenido para que comprenda este tipo de asesoramiento.

Sigamos con otro subtema, en esta oportunidad va a estudiar...

3.1.3. Sexismo: ambivalencia, cosificación y dobles estándares

El sexismotambién es poco común en que los miembros de endogrupo y exogrupoestán íntimamente familiarizados entre sí.

Figura 4

Definiciones de endogrupo y exogrupo



Nota. Guevara, S., 2024

El sexismo se clasifica en ambivalente que refleja tanto **sexismo hostil**, caracterizado por sentimientos negativos y de resentimiento hacia las mujeres, y el **sexismo benevolente**, caracterizado por sentimientos amorosos, benévolos, pero potencialmente sobreprotectores hacia las mujeres.

Para que usted comprenda de mejor forma el subtema, le sugiero remitirse Kassin et al. (2015) analice cada una de las fases, que le permitirán indagar más este subtema.

Sigamos con otro subtema.

3.1.4. Amenaza de estereotipo

¿En qué se centra la definición de sexismo? Analicemos el tema.

Continuemos con el tema de la amenaza de estereotipo:

Pérez-Garín D, Bustillos A, Molero F. (2017) indican que la amenaza de estereotipo es un fenómeno por el cual los miembros de un grupo estereotipado ven afectado su desempeño cuando su identidad grupal se hace evidente. Investigaciones anteriores han encontrado que informar a las mujeres sobre la amenaza de estereotipo previene el deterioro del desempeño en tareas matemáticas. Además, el efecto de la amenaza de estereotipo parece ser moderado por la ansiedad matemática.

¿Qué le pareció el tema?, muy interesante, ¿cierto?, ¡qué bueno!

3.2. Causas del problema: factores intergrupales, motivacionales, cognitivos y culturales

Kassin et al. (2015) indican que una de las razones por las que los estereotipos, prejuicio y discriminación persisten es porque son causadas por más de solo unos pocos factores. Puede haber muchas fuentes que alimentan estos problemas y operan tanto en forma independiente como en conjunto.

En esta sección usted podrá analizar algunas de las más importantes causas que son la base de los estereotipos, prejuicio y la discriminación como:

- Categorías sociales y conflicto intergrupal.**

La categorización social, basada en aspectos como género, raza o edad, facilita las interacciones, pero exagera las diferencias entre grupos y oculta la diversidad interna. La raza, más social que genética, refuerza desigualdades al percibirse como fija. La nacionalidad y el estatus socioeconómico también influyen en cómo se perciben las identidades raciales y culturales.

- Teoría de la identidad social.**

Las personas suelen considerar su cultura y creencias superiores, un sesgo que va más allá de la competencia por recursos. Tajfel y Turner explicaron este favoritismo hacia el propio grupo como parte de la teoría de la



identidad social, donde la autoestima depende de nuestras identidades personales y grupales. Estudios muestran que amenazas a la autoestima, como críticas negativas, pueden aumentar el prejuicio hacia otros grupos, lo que temporalmente mejora cómo nos sentimos (Fein y Spencer, 1997).

- **Cultura e identidad social.**

Las identidades sociales son importantes en todas las culturas, pero las personas colectivistas priorizan la conexión con sus grupos, integrando su identidad personal con la grupal. Aunque muestran favoritismo hacia su grupo, no lo usan para reforzar su autoestima como los individualistas. Un estudio (Nakashima et al., 2008) encontró que, ante amenazas a la autoestima, los individualistas aumentan este favoritismo, mientras que los colectivistas no. Además, las culturas colectivistas de Asia Oriental son más tolerantes a las contradicciones dentro de sus grupos que las occidentales (Spencer-Rogers et al., 2012).

- **Cultura y socialización.**

Los estereotipos surgen al clasificar a las personas y se transmiten culturalmente. A través de la socialización, aprendemos normas, valores y prejuicios desde temprana edad, influenciados por nuestros padres, amigos, medios y la cultura. Esto es evidente en el desarrollo de estereotipos de género y el sexismo.

- **Formas en que los estereotipos distorsionan las percepciones y resisten el cambio.**

La categorización social fomenta estereotipos que facilitan juicios rápidos sobre los grupos, creando sesgos hacia quienes percibimos como "otros". Estos estereotipos, aprendidos mediante la socialización cultural, suelen ser difíciles de cambiar. Aunque algunos tienen algo de verdad, muchos son falsos o simplificaciones excesivas.

- **Activación automática del estereotipo.**

Los estereotipos pueden influir en nosotros de forma automática, incluso si no los compartimos. Solo ser conscientes de ellos puede activarlos inconscientemente y afectar cómo percibimos a los demás. Según Patricia Devine (1989), estos procesos son automáticos, activándose sin esfuerzo al interactuar con ciertos grupos.

Qué le pareció el estudio de las causas del problema: factores intergrupales, motivacionales, cognitivos y culturales, muy interesante verdad le invito a que lea este apartado en la bibliografía citada en donde encontrará más información sobre esta clasificación.

Actividad de aprendizaje recomendada

Estimado estudiante, le invito a desarrollar la actividad que se presenta a continuación:

- Definición y reflexión sobre los términos.

Objetivo: Identificar y reflexionar sobre los términos del tema de estudio.

Procedimiento:

Revise las siguientes definiciones:

- **Estereotipo:** Creencias o asociaciones sobre las características de un grupo.
 - **Prejuicio:** Sentimientos negativos hacia personas de un grupo específico.
 - **Discriminación:** Comportamientos negativos dirigidos hacia un grupo en particular.
 - **Racismo y sexism:** Formas de prejuicio y discriminación basadas en la raza y el género, respectivamente.
-
- Luego de que tenga claro cada definición, elabore un breve ensayo o reflexión de un párrafo para cada término, explicando con sus palabras

qué entiende por cada uno y realice un ejemplo de cómo se manifiestan en la vida diaria.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas



Semana 4

Como podrá darse cuenta, vamos avanzando en el estudio de los temas de esta unidad. Ahora nos corresponde revisar el tema que hace referencia a:

Unidad 3. Estereotipos, prejuicio y discriminación

3.3. Reducción de estereotipos, prejuicios y discriminación

En este último estudio nos enfocaremos de manera más específica en ciertos métodos que han surgido para combatir estos fenómenos.

Es por ello por lo que los psicólogos sociales buscan reducir estos fenómenos, ya que eliminarlos es inviable. Para ello, es fundamental rechazar el esencialismo y entender que las razas son construcciones culturales, no biológicas. Ovejero. (2013).

Pero veamos qué nos dicen Kassin et al. (2015) en relación con la reducción de estos fenómenos.

A continuación, se presenta una breve explicación de los enfoques más importantes de cómo podemos disminuir los estereotipos, prejuicios y discriminación.

- **Contacto intergrupal**

La hipótesis de contacto de Allport (1954) propone que el contacto entre grupos rivales, bajo condiciones como igualdad de estatus y objetivos comunes, puede reducir estereotipos y prejuicios. Aunque inspiró



decisiones como el fallo contra la segregación escolar en EE. UU. en 1954, su aplicación inicial fue limitada. Ejemplos como Jackie Robinson en el béisbol muestran cómo el contacto efectivo puede fomentar la integración.

- **Amistades intergrupales y contacto extendido**

Las amistades intergrupales fomentan actitudes positivas y reducen prejuicios al promover igualdad y cooperación. Un estudio de Page-Gould et al. (2008) mostró que el contacto repetido entre grupos disminuye la ansiedad inicial y mejora la apertura hacia otros.

- **El salón de clases de rompecabezas**

El aula rompecabezas, creado por Aronson en 1978, es un método educativo que fomenta la cooperación al dividir el aprendizaje en partes que los estudiantes enseñan entre sí. Este enfoque reduce prejuicios, mejora la autoestima y beneficia a estudiantes de grupos minoritarios sin perjudicar a otros.

- **Identidades compartidas**

El aula rompecabezas y el Modelo de Identidad Endogrupal Común promueven la unión entre grupos al enfocarse en metas compartidas y una identidad inclusiva. Esto reduce prejuicios, pero puede ser más efectivo al respetar las identidades de los grupos minoritarios con una doble identidad.

- **Confianza, pertenencia y reducción de la amenaza de estereotipo**

La teoría de la amenaza de estereotipo de Claude Steele explica cómo los estereotipos afectan el rendimiento y la pertenencia de ciertos grupos. Crear ambientes de confianza y pertenencia, como mostrar apoyo en críticas o normalizar incertidumbres, puede reducir estos efectos y mejorar resultados académicos.

- **Ejercer el autocontrol**

Controlar estereotipos y prejuicios requiere esfuerzo mental, especialmente cuando falta energía o autocontrol. Las motivaciones internas para ser justo son más efectivas que las externas, pues promueven cambios duraderos y reducen la resistencia al cambio.

- **Cogniciones, culturas y motivaciones cambiantes**

Controlar estereotipos requiere esfuerzo mental, afectado por factores como cansancio o alcohol. Las motivaciones internas para ser justo son más efectivas que las externas y permiten un mejor control a largo plazo, especialmente cuando se aprende de la culpa.

Con la realización de las actividades y el análisis de este tema, hemos concluido el estudio de la unidad tres. Si tiene alguna duda respecto a los contenidos, o no comprendió algún tema, le sugiero que lea la parte que no estuvo clara, consulte a su tutor/a, mi obligación es ayudarle cuando usted lo requiera.

Le sugiero que para que identifique los conceptos fundamentales, la historia del estudio de discriminación, prejuicio y estereotipos, es necesario leer el tema: "[Estereotipos, prejuicio y discriminación hacia las mujeres en el contexto laboral latinoamericano](#)" de Martínez Villegas, J. A., & Camacho Castañeda, C. L. (2017).

En este artículo, pese a que se ha generado una cultura de inclusión de la mujer en las organizaciones, persisten todavía los prejuicios, estereotipos y conductas discriminatorias.



Actividades de aprendizaje recomendadas

Estimado estudiante, le invito a participar del desarrollo de las siguientes actividades:

Actividad 1:

Haciendo uso de la lectura silenciosa de este apartado, realice un mapa circular sobre los procesos de reducción de estereotipos, prejuicios y discriminación.

Procedimiento:

- Realice una lectura silenciosa de los procesos de reducción: estereotipos, prejuicios y discriminación.
- A partir de la lectura silenciosa genere una lluvia de ideas que se encuentren relacionadas con el tema. Elabore el mapa circular que involucra el concepto de lluvias de ideas.

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Actividad 2:

Una vez concluido el estudio de la unidad tres, desarrolle esta autoevaluación, es un apoyo en la verificación de su nivel de dominio en forma global. Lea cada una de las siguientes expresiones que se anotan a continuación y seleccione la respuesta correcta.



Autoevaluación 3

1. () Los estereotipos son creencias asociadas a todo un grupo de personas, las cuales pueden justificar prejuicios y perpetuar desigualdades sociales.
2. () El prejuicio es exclusivamente un conjunto de creencias negativas hacia ciertos grupos sociales.
3. () La discriminación siempre implica sentimientos negativos hacia el grupo discriminado.
4. () El racismo moderno es más explícito y directo que en el pasado.
5. () El aula rompecabezas, creada por Aronson, fomenta la cooperación y reduce prejuicios en contextos educativos.

6. Según Kassin et al. (2015), ¿qué caracteriza al prejuicio

- a. Actitudes positivas hacia ciertos grupos.
- b. Sentimientos negativos basados en la pertenencia a un grupo.
- c. Solo conductas discriminatorias.



7. ¿Qué condición, según Allport (1954), facilita la reducción de prejuicios entre grupos rivales?

- a. Competencia.
- b. Igualdad de estatus y objetivos comunes.
- c. Exclusión de contacto.



8. El sexismio benevolente se caracteriza por:

- a. Sentimientos de odio hacia las mujeres.
- b. Sentimientos amorosos y sobreprotección hacia las mujeres.
- c. La igualdad de género en el ámbito laboral.



9. La amenaza de estereotipo ocurre cuando:

- a. Un grupo estereotipado logra superar sus limitaciones sociales.
- b. El desempeño de un grupo estereotipado se ve afectado al hacer evidente su identidad grupal.
- c. Los estereotipos hacia un grupo desaparecen por completo.



10. Según la teoría de la identidad social, ¿qué aumenta los prejuicios hacia otros grupos?

- a. La amenaza a la autoestima personal o grupal.
- b. La disminución del favoritismo hacia el propio grupo.
- c. La falta de socialización.



[Ir al solucionario](#)

Si al responder las preguntas logró un mínimo del 80%, la comprensión de la unidad es muy significativa, si no es así, refuerce sus conocimientos para que pueda continuar con los temas de la siguiente unidad.

Felicitaciones por su esfuerzo y dedicación. Continúe con entusiasmo el estudio de la siguiente unidad.





Resultado de aprendizaje 4:

Diseña y construye explicaciones en contextos reales del comportamiento de las personas derivados de las situaciones sociales que se presenten.

Este resultado de aprendizaje está diseñado para guiarle en un tema fascinante: las influencias sociales sobre las actitudes. Exploraremos juntos el concepto de las actitudes, analizaremos cómo se evalúan y en qué situaciones estas se relacionan con el comportamiento.

Además, profundizaremos en los factores clave que intervienen en el proceso de persuasión, como la fuente, el mensaje y la audiencia, y cómo estos elementos trabajan juntos para influir a través de los medios de comunicación.

Mi objetivo es que no solo comprenda estos conceptos, sino que pueda aplicarlos en situaciones reales. ¡Vamos a ello!

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 5

Unidad 4. Actitudes

Antes de iniciar con el estudio de la presente unidad, le recomiendo leer comprensivamente, desglosar las ideas principales y desarrollar las actividades, estas le permitirán la comprensión y estudio eficaz de los temas en cuestión. También le sugiero producir espacios de reflexión personal que posibiliten ciertos niveles de concienciación y análisis.

Hemos alcanzado a llegar a la última unidad del primer bimestre, ponga toda su energía e iniciemos.

4.1. El estudio de las actitudes

Figura 5

Definiciones de actitudes



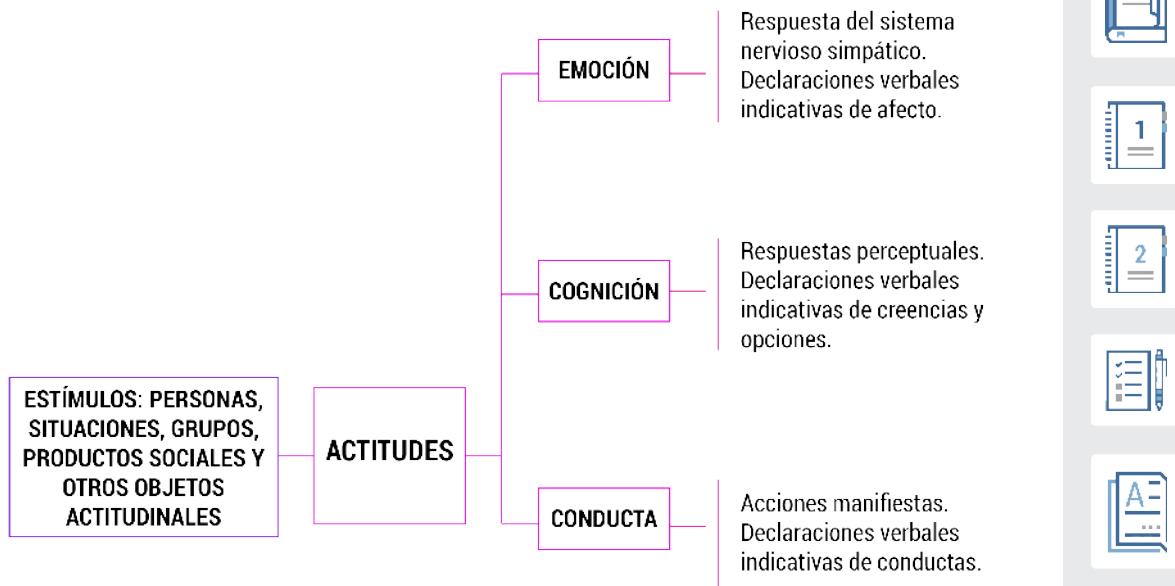
DEFINICIÓN DE ACTITUDES

Nota. Guevara, S., 2024.

Es importante también indicar que según Morales (1996), la consistencia entre los aspectos afectivos y cognitivos en las actitudes no siempre se da, ya que muchos objetos de actitud son ambiguos. Además, a veces prevalecen actitudes derivadas de experiencias intensamente emocionales, donde el componente cognitivo es generalmente débil (Mula, 2013).

Figura 6

Componentes de las Actitudes y sus Respuestas



Nota. Guevara, S., 2024.

Una vez que hemos analizado y tenemos claro la definición de actitudes y los componentes, es momento de estudiar el siguiente tema. No olvide que lo que se le presenta en esta guía es solamente un preámbulo de lo que usted estudiará en cada uno de los temas.

4.1.1. ¿Cómo se miden las actitudes?

Las actitudes pueden medirse de dos formas: directa e indirectamente. Aunque no son observables directamente, ya que no son objetos físicos, pueden inferirse a partir de la conducta o preguntando a las personas sobre sus opiniones. (Ovejero, 2013)

Para Suriá, (2013) se pueden diferenciar métodos de medida, a continuación, se describe cada uno de ellos:

Figura 7

¿Cómo se miden las actitudes?



Nota. Guevara, S., 2024.

Para completar el estudio de este tema, es oportuno que se dirija a la bibliografía citada y proceda a leer cada una de las características.

¿Qué le pareció la lectura? Muy interesante, qué bueno, entonces avancemos con otro subtema.

4.1.2. ¿Cómo se forman las actitudes?

Las actitudes se adquieren a través de la experiencia. Se aprenden por aprendizaje social, en la interacción con otros, observando sus comportamientos. A través de los procesos de condicionamiento clásico y operante. (Suriá, 2013).

Para ampliar el conocimiento sobre la formación de actitudes, también he incluido el enfoque de Kassin et al. (2015).

Las actitudes se forman a través de dos vías principales: predisposiciones genéticas y aprendizaje social. Estudios sugieren que ciertos rasgos y respuestas fisiológicas innatas pueden predisponer a las personas hacia actitudes específicas. Por otro lado, las actitudes también se desarrollan mediante la exposición a experiencias, recompensas, castigos, y las influencias culturales y sociales, como se demuestra en investigaciones sobre el condicionamiento evaluativo y cambios en entornos educativos. Ambos procesos, genéticos y aprendidos, contribuyen a moldear las actitudes sociales y políticas de los individuos.

Continuamos con el estudio de otro gran subtema.

4.1.3. Relaciones entre actitudes y comportamiento

Aunque se suele considerar que las actitudes influyen en el comportamiento, como en el caso de decisiones de voto o preferencias de compra, esta relación no siempre es sólida.

El estudio de Richard LaPiere (1934) puso en evidencia una desconexión entre lo que las personas piensan y cómo actúan: aunque muchas personas expresaron actitudes negativas hacia clientes asiáticos, la mayoría atendió a una pareja china en persona. Posteriormente, Allan Wicker (1969) también encontró una correlación débil entre actitudes y conductas, lo que generó incertidumbre sobre su relación.

Sin embargo, investigaciones posteriores, como las de Stephen Kraus (1995) y Laura Glasman y Dolores Albarracín (2006), lograron identificar situaciones en las que las actitudes pueden prever el comportamiento de manera significativa. (Kassin et al., 2015).

Continuemos con el siguiente estudio.

4.2. Persuasión por medio de la comunicación

¿Sabía qué?

Estamos constantemente expuestos al cambio de actitudes a través de la persuasión. Publicistas, políticos, padres, científicos, grupos religiosos, y otros buscan influir en nuestras opiniones mediante discursos, anuncios, y mensajes visuales. A veces estos esfuerzos son efectivos; otras, no tanto. La persuasión puede ser sutil o directa y puede tener fines públicos o intereses personales. Comprender qué hace que ciertos métodos persuasivos sean más efectivos han sido un interés central para los psicólogos sociales, quienes estudian cómo funciona este proceso para entender mejor su impacto en el cambio de actitudes. (Kassin et al., 2015).

Para comprender por qué ciertos enfoques comunicativos son más efectivos que otros, los psicólogos sociales han tratado de desentrañar, desde hace muchos años, cómo y por qué funciona la comunicación persuasiva. Para seguir sus pasos debemos, antes que nada, conocer de qué manera se desarrolla el proceso persuasivo.

De la revisión de estos pasos se pueden distinguir cinco procesos. A continuación, el detalle.

1. Dos rutas hacia la persuasión

Richard Petty y John Cacioppo (1986) propusieron un modelo dual de persuasión que sugiere dos maneras de procesar un mensaje. La ruta central se toma cuando las personas analizan críticamente el contenido y se ven influenciadas por la calidad de los argumentos. La ruta periférica, en

cambio, ocurre cuando no se examina el mensaje en profundidad, sino que se presta atención a señales externas. La ruta elegida depende de la disposición de la persona a analizar el mensaje, y este modelo ha sido clave para entender cómo ocurre la persuasión (Petty y Wegener, 1998). Citado en Kassin, S. Fein, S. y Markus, H. R. (2015).

2. La fuente

La persuasión depende de la competencia y la intención del emisor. Una fuente atractiva capta la atención y facilita la aceptación del mensaje. Si el emisor usa poder coercitivo, el cambio en el receptor puede ser superficial y no interno. (Suriá, 2013).

3. El mensaje

Se refiere al contenido de la información. Resulta difícil determinar qué debe decir la fuente para influir en el receptor, pues depende de las características de este. Entre los aspectos a considerar destaca el orden de presentación de los argumentos, la presentación y omisión de la conclusión y el uso de argumentos racionales o emocionales. (Mula, 2013).

4. La audiencia

La persuasión depende de la fuente, el mensaje y la audiencia. Según el receptor, las estrategias varían entre rutas central y periférica, considerando personalidad y expectativas. Un enfoque adaptado a la audiencia mejora la efectividad del mensaje.

5. Cultura y persuasión

La efectividad de la persuasión depende de la fuente, el mensaje y los valores culturales. Las culturas individualistas, como la estadounidense, responden mejor a mensajes centrados en logros personales, mientras que las colectivistas, como la coreana, prefieren mensajes enfocados en el bienestar del grupo. Estas diferencias también se reflejan en el uso de celebridades en publicidad (Han y Shavitt, 1994). Con la globalización, los valores culturales están cambiando, como en China, donde los jóvenes

muestran tendencias más individualistas en ciertos contextos. Por ello, adaptar el mensaje a los valores del público es fundamental (Kassin et al., 2015).

Continuemos con otro tema interesante.

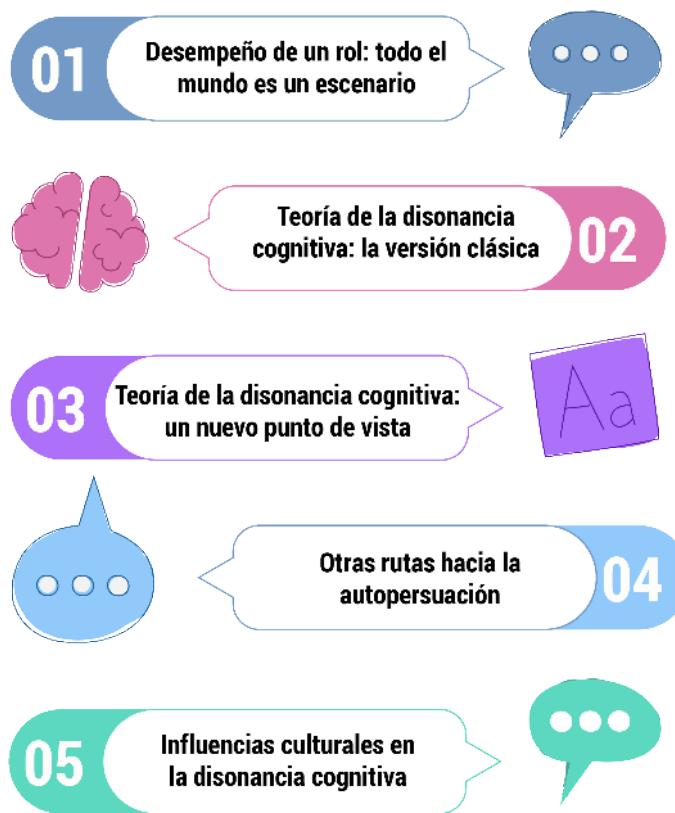
4.3. Persuasión a partir de las propias acciones

Cualquiera que haya actuado en un escenario sabe lo fácil que es estar absorto en un papel que la experiencia parece real. Unas carcajadas fingidas pueden hacer que el actor se sienta feliz y las “lágrimas de cocodrilo” pueden convertirse en tristeza verdadera.

Las teorías o contenidos básicos respecto al cambio de actitudes como consecuencia de sus propias acciones se pueden agrupar en:

Figura 8

Persuasión a partir de las propias acciones



Nota. Guevara, S., 2024.

4.4. Cambio de actitudes

El cambio de actitud ocurre en etapas: atención, comprensión, evaluación, aceptación, retención y acción. La persuasión funciona cuando el receptor evalúa y acepta nuevas ideas, las retiene y actúa en consecuencia. Factores como argumentos unilaterales, ausencia de debate y mensajes enfocados en la posición del emisor favorecen este cambio. La comunicación es clave en este proceso, ya que influye en el contexto social y permite que los interlocutores modifiquen conocimientos y actitudes compartidos. (Petit, 2012)

Elaborada la lectura de seguro que le interesará medir el avance de sus conocimientos, así como la comprensión de los temas estudiados. ¿Cómo hacerlo?, fácil, desarrollando las siguientes actividades.

Le sugiero leer el siguiente artículo que tiene como finalidad describir las actitudes de los docentes de enseñanza inicial y primaria en un colegio privado de Montevideo sobre la educación inclusiva, para ello es necesario leer el tema: [Actitudes de los docentes acerca de la educación inclusiva](#) (Angenscheidt Bidegain y Navarrete Antola, 2017).

Los autores del artículo indican que los docentes muestran actitudes favorables hacia la educación inclusiva, siendo más positiva en docentes de español y en aquellos con mayor experiencia. No se encontraron diferencias significativas según la etapa educativa.



Actividades de aprendizaje recomendadas

Actividad 1:

Reflexión sobre actitudes y persuasión.

Objetivo: Identificar cómo se desarrollan, miden y cambian las actitudes, y reconozcan los factores que influyen en el proceso de persuasión.

Procedimiento:

- Lea el fragmento proporcionado sobre actitudes, su medición y el proceso de cambio.
- Describa brevemente los elementos que identificaron como clave para entender la persuasión y la relación entre actitudes y comportamiento.

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Actividad 2:



Al finalizar el estudio de la unidad cuatro, complete esta autoevaluación como apoyo para verificar su nivel de dominio de manera integral. Lea atentamente cada una de las expresiones que se presentan a continuación. La evaluación incluye preguntas de opción múltiple y de verdadero o falso.



Autoevaluación 4

1. () La disonancia cognitiva ocurre cuando las actitudes y el comportamiento de una persona están en perfecta consonancia.
2. () Las actitudes se pueden medir a través de autorreportes y escalas de actitudes, así como con técnicas como el electromiógrafo facial y patrones de ondas cerebrales.
3. () Según Kassin et al. (2015), la ruta periférica de la persuasión depende de la calidad de los argumentos presentados.
4. Según Morales et al. (2007), las actitudes se definen como:
 - a. Evaluaciones superficiales de ideas y objetos.
 - b. Reacciones mixtas hacia personas o cosas.
 - c. Evaluaciones globales y relativamente estables hacia personas, ideas o cosas.
5. El modelo dual de persuasión de Petty y Cacioppo (1986) incluye:
 - a. Persuasión externa e interna.
 - b. Ruta racional y ruta emocional.
 - c. Ruta central y ruta periférica.
6. () La investigación de LaPiere (1934) reveló una alta coherencia entre las actitudes y el comportamiento.

7. ¿Cuál de los siguientes aspectos no es una característica de la fuente de persuasión según Kassin et al., (2015)?
- a. Credibilidad.
 - b. Motivación personal.
 - c. Cultura.
8. Las actitudes se adquieren principalmente a través de:
- a. El aprendizaje social y la observación.
 - b. Las pruebas de asociación implícita.
 - c. La disonancia cognitiva.
9. En la persuasión, ¿qué papel juega la cultura según los psicólogos sociales?
- a. La cultura tiene poca influencia en la persuasión.
 - b. La cultura afecta cómo se perciben y responden los mensajes de persuasión.
 - c. Las culturas colectivistas no son susceptibles a la persuasión
10. () Según Kassin et al. (2015), las actitudes no influyen en el comportamiento humano de manera significativa.

[Ir al solucionario](#)

Si al responder las preguntas, logró un mínimo del 80%, la comprensión de la unidad es muy significativa.

¿Cómo se siente?, me imagino que muy bien, pues me alegro mucho.

Le felicito por los avances, por la superación de las dificultades y en especial por el interés que ha demostrado al apropiarse de los contenidos y desarrollar todas las actividades propuestas.

Muy bien, con la exposición de esta unidad y con su participación en el desarrollo de las actividades y los ejercicios de autoevaluación, hemos finalizado con el estudio de los contenidos del primer bimestre.



Resultado de aprendizaje 1 y 2:

- Relaciona y diferencia los diferentes componentes del pensamiento, así como la interacción que poseen entre sí.
- Interpreta e infiere el comportamiento social cambiante basado en la experiencia de los individuos.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 6

Felicitaciones por el compromiso y responsabilidad asumidos en el estudio de la asignatura durante el primer bimestre. Los aprendizajes logrados hasta aquí son valiosos, porque le servirán de base para la comprensión y aplicabilidad de lo que usted como futuro psicólogo busca alcanzar durante el estudio de esta interesante disciplina.

En esta semana le invito a revisar sus resúmenes de las dos primeras unidades estudiadas en este bimestre.

Tras finalizar el estudio de las unidades correspondientes al primer bimestre, es momento de repasar lo aprendido, comenzando con la **Unidad 1: Aplicación a la psicología social**. En esta unidad, definimos qué es la psicología social, analizamos sus diferencias y conexiones con otros campos dentro y fuera de la psicología, exploramos su historia y discutimos su proyección futura a través de un debate sobre los temas y perspectivas clave que están moldeando esta disciplina en el nuevo milenio. Para facilitar este repaso, les presento una infografía que resume de manera clara y concisa los contenidos abordados.

[Hablemos sobre la psicología](#)

En la **unidad 2: El Yo Social**, se examinaron aspectos relacionados entre sí del "yo social". En primer lugar, se pone sobre la mesa el autoconcepto, luego continuamos con el estudio de la autoestima y, por último, se abordó el tema de la autopresentación que es una manifestación de la conducta del yo y la manera en que las personas se presentan ante los demás. A continuación, se presenta un cuadro sinóptico con las ideas principales de lo que hemos visto en esta unidad.

Figura 9

Autoconcepto y autoestima



Nota. Guevara, S., 2024.



Actividad de aprendizaje recomendada

Estimado estudiante, le invito a realizar la siguiente actividad:

Elabore un cuadro resumiendo los contenidos principales de las dos unidades.

Procedimiento:

- Lea comprensivamente las unidades 1 y 2, ocupando la bibliografía citada.
- Construya las ideas principales de cada unidad estudiada.
- Y, finalmente, elabore el cuadro resumen.



Resultado de aprendizaje 3 y 4:

- Formula hipótesis y explica la postura social que adoptan las personas como medio de homeostasis y armonía con el grupo en el que interactúa.
- Diseña y construye explicaciones en contextos reales del comportamiento de las personas derivados de las situaciones sociales que se presenten.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 7

Esta semana les invito a repasar los resúmenes de las unidades 3 y 4 estudiadas durante este bimestre.

En la unidad 3: Estereotipos, prejuicio y discriminación, se analizó cómo las personas piensan, sienten y actúan en relación con los miembros de diferentes grupos sociales. Se exploró la naturaleza de estos fenómenos, destacando cómo han evolucionado significativamente en los últimos años. Además, se revisaron las diversas causas que los originan y se concluyó con estrategias para reducir los estereotipos, los prejuicios y la discriminación. Para lo cual les presento un resumen sobre esta unidad.

Figura 10

Estereotipos, prejuicio y discriminación



Nota. Guevara, S., 2024.

Finalmente, para concluir el estudio del primer bimestre, en la **unidad 4: Actitudes**, se analizó cómo las influencias sociales afectan las actitudes. Se comenzó definiendo qué son, cómo se evalúan y en qué circunstancias están relacionadas con el comportamiento.

Se exploraron dos métodos para modificarlas: el primero se enfoca en los factores relacionados con la fuente, el mensaje y la audiencia, logrando persuasión a través de los medios de comunicación. Para cerrar, se revisaron investigaciones que demuestran cómo las personas cambian sus actitudes como resultado de sus propias acciones.

A continuación, se presenta un resumen muy consolidado de este tema en la siguiente infografía:

[Definición de actitudes](#)



Actividad de aprendizaje recomendada

Realice la siguiente actividad:

Elabore una ficha de lectura de las unidades 3 y 4 y organice toda la información que ha tomado de la bibliografía citada, para que recopile la búsqueda para futuras consultas.

Procedimiento:

- Lea las unidades 3 y 4.
- Organice toda la información.
- Y al final elabore la ficha de lectura.



Resultado de aprendizaje 1 a 4:

- Relaciona y diferencia los diferentes componentes del pensamiento, así como la interacción que poseen entre sí.
- Interpreta e infiere el comportamiento social cambiante basado en la experiencia de los individuos.
- Formula hipótesis y explica la postura social que adoptan las personas como medio de homeostasis y armonía con el grupo en el que interactúa.
- Diseña y construye explicaciones en contextos reales del comportamiento de las personas derivados de las situaciones sociales que se presenten.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas



Semana 8

Actividades finales del bimestre

Querido estudiante.

Mi mayor deseo es que logre culminar con éxito sus estudios y se convierta en un excelente profesional en el campo de la psicología. Espero sinceramente que los temas abordados durante este primer bimestre hayan sido de su interés y agrado, y que muy pronto pueda aplicarlos tanto en su vida personal como en su futuro profesional.

¡Ánimo y adelante!





Segundo bimestre



Resultado de aprendizaje 1:

Relaciona y diferencia los diferentes componentes del pensamiento, así como la interacción que poseen entre sí.

Mediante este resultado de aprendizaje, usted desarrollará la capacidad de relacionar y diferenciar los diversos componentes del pensamiento, así como de comprender la interacción que tienen entre sí. Esto le permitirá analizar de manera integral los procesos cognitivos y aplicar este conocimiento en diversas situaciones, promoviendo una comprensión más profunda de la mente humana.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 9

Unidad 5. Procesos grupales

En el segundo bimestre, exploraremos los procesos que ocurren dentro de los grupos, analizando la importancia de las dinámicas grupales, así como los factores relacionados con la cooperación, la competencia y el conflicto. También abordaremos temas como la atracción y las relaciones cercanas, enfocándonos en el inicio de la atracción hacia otras personas y las bases de estas conexiones. Continuaremos con el estudio de la agresión, profundizando en su concepto, origen e influencias situacionales, para luego analizar estrategias efectivas para reducir la violencia. Finalmente, cerraremos con el análisis de la inmigración y las relaciones interculturales, examinando sus implicaciones en el contexto social.

Es fundamental comprender cómo funcionan los grupos, cómo los individuos los influyen y, a su vez, cómo son influenciados por ellos. Las investigaciones analizadas en esta unidad destacan un hecho fascinante: los grupos son mucho más que la simple suma de sus partes. Esta idea invita a reflexionar sobre algo casi místico o incluso comparable con los principios de la física cuántica, donde lo colectivo adquiere propiedades únicas que van más allá de lo individual.

Con esta pequeña explicación empezamos con el primer tema.

5.1. Fundamentos de los grupos

Kassin et al. (2015) indican que la exploración de los grupos comienza por plantear las preguntas básicas: ¿qué es un grupo?, ¿por qué las personas se unen a los grupos?

Comencemos con el estudio.

5.1.1. ¿Qué es un grupo?, ¿por qué unirse a un grupo?

El fenómeno de los grupos es tan antiguo como la humanidad. Todas las necesidades humanas se satisfacen en un contexto social, ya que, desde su nacimiento, el ser humano forma parte de grupos. Es a través de ellos que adquiere educación, interioriza hábitos, normas y valores, desarrolla habilidades, perfecciona destrezas y realiza su trabajo, siempre en interacción con los demás. (Petit, 2012).

A continuación, indicaré algunas definiciones de grupo.

- Un grupo puede caracterizarse como un conjunto de individuos que tienen interacciones directas entre ellos durante un tiempo y comparten un destino común, una identidad o un conjunto de metas. (Kassin et al., 2015).
- Para Petit, (2012) un grupo se compone de un número limitado de personas que comparten un tiempo y un espacio, con un objetivo común que los lleva a interactuar entre sí para alcanzarlo. Desde esta perspectiva, la interacción

implica comunicación y colaboración bajo ciertas reglas, donde cada integrante asume roles específicos. En este proceso, cada miembro desarrolla una percepción de sí mismo, de los demás y del grupo en su conjunto, lo que le permite entender su lugar y el de los demás como parte de un todo.

Por qué las personas se unen a un grupo:

Por lo general, los mismos cumplen diversas funciones al satisfacer tanto necesidades psicológicas como sociales de las personas, lo que influye en su formación. Las personas se integran a los grupos por diferentes motivos, como buscar seguridad, reforzar su autoestima, alcanzar estatus o poder, o cubrir necesidades recreativas y económicas, entre otras. De esta manera, cada grupo desempeña un papel psicológico importante. (Petit, 2012).

Muy bien... avancemos con otro tema:

5.1.2. Características claves de los grupos: normas, roles y cohesión

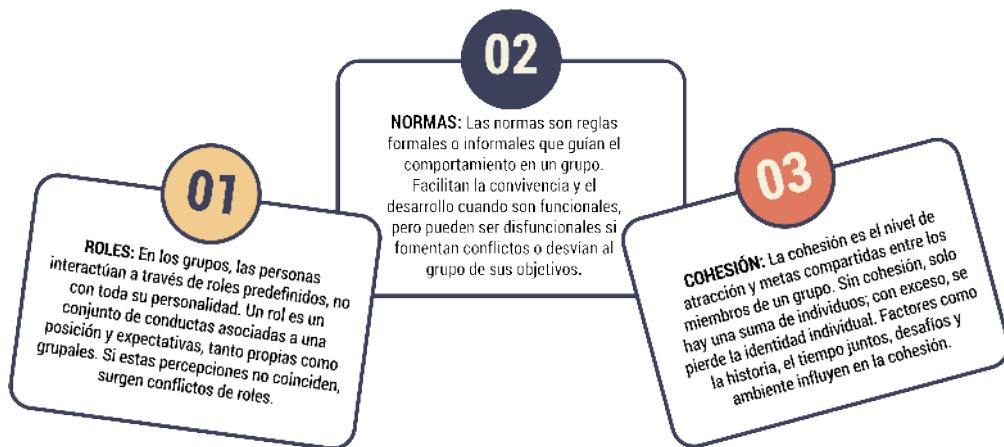
El autor Petit, (2012) manifiesta que:

1. Al unirse a un grupo, los individuos pasan por un proceso de socialización para adaptarse.
2. La socialización puede ser formal (programas de orientación, tutorías) o implícita (observación de miembros establecidos).
3. Una socialización efectiva beneficia al grupo a corto y largo plazo.
4. Los recién llegados deben aprender los roles y normas del grupo.
5. También se socializan sobre el nivel de cohesión del grupo.
6. Las características clave de los grupos son roles, normas y cohesión.

A continuación, vamos a estudiar las características claves:

Figura 11

Características claves de los grupos: Normas, roles y cohesión



Nota. Guevara, S., 2024.

5.2. Los individuos en los grupos la presencia de otros

Para Kassin et al. (2015) cuando uno se involucra en actividades en grupos, se está en presencia (ya sea física o virtual) de otros. Es un punto obvio, pero algunas de sus consecuencias son profundas y sorprendentes. En esta sección abordaremos los efectos importantes que la presencia de otros puede tener sobre los individuos. A continuación, se les presenta la clasificación.

- Facilitación social: cuando los otros estimulan.
- Pereza social: cuando los otros relajan.
- Cultura y pereza social.
- Desindividualización.

Le invito a que usted revise la bibliografía citada en donde encontrará más información sobre la clasificación del tema objeto de estudio.

Una vez que ha comprendido este contenido, recuerde que estos procesos tienen en cuenta la solución de Zajonc, la investigación actual acerca de la facilitación social y el modelo del esfuerzo colectivo.

Continuemos con el estudio del siguiente tema.

5.3. Desempeño grupal: problemas y soluciones

Factores como facilitación social, pereza social y desindividualización influyen en individuos en grupos o multitudes. Aquí se analizan procesos propios de los grupos, evaluando si su desempeño colectivo supera al individual.

Aunque varios pueden lograr más que uno, los grupos a menudo rinden por debajo de su potencial. También se examinan condiciones que favorecen un buen desempeño grupal.

A continuación, se presenta un mapa en donde consta su clasificación

Figura 12

Desempeño grupal: problemas y soluciones



Nota. Guevara, S., 2024.

Hasta aquí hemos terminado con el estudio de este tema, les invito a que ustedes revisen la bibliografía citada en donde encontrarán más información relacionado a la clasificación del desempeño grupal.

Una vez que hemos estudiado el desempeño grupal: problemas y soluciones, vamos a revisar un tema muy interesante como es el Liderazgo:

5.3.1. Liderazgo:

Como introducción, el liderazgo está presente en todos los grupos humanos y ha interesado a diversas disciplinas y culturas por su relevancia en la dinámica grupal. Desde la Psicología Social, se estudia no solo como fenómeno cotidiano, sino también como objeto de investigación científica. Este enfoque combina procesos individuales y grupales, como la influencia social y las atribuciones, que son esenciales para esta disciplina. Además, tiene una utilidad práctica: comprender el liderazgo eficaz permite seleccionar y formar líderes que optimicen el funcionamiento de grupos y organizaciones. Así, teoría y práctica se complementan, enriqueciendo tanto el estudio como la aplicación del liderazgo. (García et al., 2017).

5.3.2. ¿Qué es liderazgo?

El liderazgo se conoce como un proceso dinámico de influencia mutua entre un líder y sus seguidores para alcanzar metas comunes, teniendo en cuenta el contexto situacional del grupo u organización. A diferencia de la visión tradicional que lo atribuía exclusivamente a características del líder, hoy se considera una interacción en la que el líder inspira, coordina y motiva a los seguidores, quienes también influyen en el líder. Aunque se distingue del management, las funciones de liderazgo y dirección suelen solaparse, y ambas implican influir en los miembros del grupo. (García et al., 2017).

5.3.3. Clasificación de los líderes

A continuación, se hace una descripción de cada uno de la clasificación de los líderes:

Figura 13

Clasificación de los líderes



Nota. Guevara, S., 2024.

5.3.4. Liderazgo y Género:

Para García et al. (2017) indican que, aunque cada vez más mujeres ocupan roles de liderazgo, enfrentan mayores barreras que los hombres, en parte debido a estereotipos que asocian el liderazgo con características masculinas. Estudios muestran que las mujeres tienden a adoptar estilos más

democráticos y transformacionales, destacando en carisma, inspiración y consideración individualizada. Sin embargo, el contexto social y organizacional influye significativamente en cómo se percibe su efectividad, siendo más valoradas en entornos no tradicionales y niveles intermedios. Pese a las diferencias contextuales, no hay evidencia de que sean menos eficaces que los hombres, lo que invita a reflexionar sobre su baja representación en posiciones de poder.

Para terminar con esta unidad veremos el último tema.

5.4. Conflicto: cooperación y competencia dentro de los grupos y entre ellos

Muchos de los principales problemas globales surgen de conflictos entre individuos, grupos o naciones. Por ejemplo, el consumo de recursos valiosos puede chocar con la necesidad de proteger el medioambiente, o el interés de una nación en controlar un territorio o tener armas nucleares, puede amenazar la seguridad de otras. Esta sección analiza los dilemas frecuentes que enfrentan los grupos, los factores que determinan si optan por la cooperación o la competencia, y los elementos que agravan o mitigan los conflictos. Además, se aborda la negociación como una herramienta clave para resolver disputas grupales. Kassin et al. (2015), indican que existen diversas estrategias para reducir los conflictos grupales. A continuación, se ofrece una breve explicación de cada uno de ellos:

5.4.1. Motivaciones combinadas y dilemas sociales

Los dilemas sociales surgen cuando el interés individual entra en conflicto con el bien común. Por ejemplo, un dilema social clásico es el "dilema del prisionero", donde las decisiones egoístas pueden perjudicar a todos si no hay cooperación.

Situaciones similares ocurren en la vida diaria, como el uso de recursos limitados o la respuesta a emergencias, y también en contextos globales como la contaminación o las carreras armamentistas.

Existen dos tipos principales de dilemas de recursos: **los comunes**, donde la sobreexplotación de bienes compartidos lleva a su agotamiento, como ocurre con la pesca o la deforestación, y los **bienes públicos**, que dependen de la contribución de todos para sostener servicios esenciales como escuelas o carreteras. En ambos casos, el desafío está en equilibrar el beneficio individual con el bien colectivo.

Avancemos un poco más.

5.4.2. Cultura y dilemas sociales

Las culturas colectivistas cooperan más con amigos y compiten más con extraños, mientras que los individualistas no muestran esta distinción tan marcada. Un experimento con estudiantes biculturales de Hong Kong mostró que los símbolos culturales pueden influir en estas diferencias: los símbolos chinos promovieron más cooperación con amigos, mientras que los estadounidenses no diferenciaron entre amigos y extraños.

5.4.3. Intensificación y reducción del conflicto

Los conflictos surgen por factores como competencia, estereotipos y prejuicios, pero pueden intensificarse por dinámicas de “ojo por ojo”. Percepciones negativas del “otro” deshumanizan al grupo opuesto, alimentando prejuicios y violencia, como ocurrió en conflictos históricos. Para reducir el conflicto, la estrategia GRIT (graduadas y recíprocas para reducir la tensión) propone iniciar gestos de cooperación y responder de forma recíproca, lo que ha mostrado resultados prometedores.

Una vez culminada la lectura, usted comprenderá que todos los conflictos son diferentes porque en cada uno interviene una gran variedad de factores que lo convierten en algo singular y argumentan que gestionar conflictos mediante la negociación o la mediación o la conciliación es un arte.

5.4.4. Negociación

Las negociaciones son esenciales para resolver conflictos, desde tratados internacionales hasta acuerdos familiares. Un resultado exitoso no siempre es dividir 50-50, sino lograr acuerdos integradores que beneficien a ambas partes más allá de lo esperado. Sin embargo, esto suele fallar debido a la falta de comunicación efectiva o confianza. Mejorar la comunicación y comprender las necesidades mutuas aumenta las probabilidades de acuerdos beneficiosos para todos.

5.4.5. Cultura y negociación

Negociar entre culturas requiere comprender diferencias claves: los individualistas prefieren la comunicación directa y racional, mientras que los colectivistas valoran la indirecta y relaciones sólidas, como el *guanxi* en China. Las concesiones también difieren: los colectivistas inician con generosidad, mientras que los individualistas las dejan para el final. Emociones y dignidad influyen según la cultura, y el éxito radica en sincronizar estilos y evitar malentendidos.

Sigamos con otro subtema también muy interesante, igual que el anterior.

5.4.6. ¿Cómo encontrar un terreno común?

Resolver conflictos requiere encontrar un terreno común, como una identidad compartida que une a los grupos. Al sentirse parte de algo mayor, las diferencias se suavizan y las interacciones mejoran, fomentando la paz en lugar del conflicto.

Con este último subtema, hemos concluido el estudio de la Unidad 5. Le invito a que revise la bibliografía citada, donde encontrará una explicación detallada y ampliada de los contenidos abordados.

Si usted revisó a conciencia los temas sugeridos, entonces está preparado para realizar las siguientes actividades.



Actividades de aprendizaje recomendadas



Actividad 1:

- Análisis de los grupos y su dinámica en la resolución de conflictos.

Instrucciones:

1. Lectura previa: Revise el material de estudio sobre grupos, sus características y la dinámica de los conflictos.
2. Analicé un caso: Seleccione un ejemplo de su entorno (escolar, laboral o comunitario) donde se haya presentado un conflicto grupal. Describa el caso respondiendo:
 - ¿Qué características del grupo estaban presentes (normas, roles, cohesión)?
 - ¿Qué tipo de conflicto se identificó (cooperación, competencia, dilema social)?
 - ¿Qué estrategias de negociación o resolución podrían haber sido útiles?

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Actividad 2:

Una vez concluido el estudio de la unidad cinco, le invito a realizar esta autoevaluación, diseñada como un apoyo para verificar de manera integral su nivel de dominio.



Autoevaluación 5

Lea con atención cada una de las preguntas que se anotan a continuación, luego seleccione la respuesta correcta.

1. () La cohesión grupal se refiere al grado de atracción y unión entre los miembros de un grupo.

2. () En los dilemas sociales, el interés individual siempre beneficia al bien común.



3. () Las culturas colectivistas suelen iniciar negociaciones con generosas concesiones.



4. () La estrategia GRIT busca reducir el conflicto a través de gestos unilaterales de confrontación.



5. () La negociación entre culturas puede fallar por falta de comunicación o confianza

6. ¿Qué característica NO es clave en los grupos, según Petit (2012)?

- a. Normas.
- b. Roles.
- c. Dinero.



7. ¿Cuál de los siguientes es un dilema social clásico?

- a. La facilitación social.
- b. El dilema del prisionero.
- c. La estrategia GRIT.



8. ¿Qué elemento favorece la cooperación en culturas colectivistas?

- a. Concesiones al final de la negociación.
- b. La presencia de símbolos culturales
- c. La comunicación directa.

9. ¿Qué estrategia se utiliza para reducir la tensión en conflictos grupales?

- a. Facilitación social.
- b. Estrategia GRIT
- c. Pereza social

10. ¿Qué se logra al encontrar un terreno común entre grupos?

- a. Intensificar los conflictos.
- b. Fortalecer la desindividualización.
- c. Mejorar las interacciones y fomentar la paz

[Ir al solucionario](#)



¡Excelente trabajo hasta aquí! Si todas sus respuestas fueron correctas, ¡felicitaciones! Si encontró algunos errores, no se preocupe. Esto es parte del proceso de aprendizaje. Le invitamos a revisar nuevamente los contenidos relacionados con las preguntas en las que tuvo dificultades; con seguridad fortalecerá sus conocimientos.

¡Sigamos avanzando hacia la unidad seis con entusiasmo!



Resultado de aprendizaje 2:

Interpreta e infiere el comportamiento social cambiante basado en la experiencia de los individuos.

Mediante este resultado de aprendizaje, usted desarrollará la capacidad de interpretar e inferir el comportamiento social cambiante, basándose en la experiencia de los individuos. Esto le permitirá comprender mejor las dinámicas sociales en evolución y aplicar este conocimiento en contextos tanto personales como profesionales para facilitar interacciones más efectivas y armoniosas.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 10

Unidad 6. Atracción y relaciones cercanas

Tras haber concluido el estudio de los procesos grupales, esta semana exploraremos el tema de la **atracción y las relaciones cercanas**. Analizaremos la necesidad humana fundamental de conectar con otros, las razones detrás de la afiliación social y abordaremos el problema de la soledad. Además, examinaremos los factores personales y situacionales que influyen en la atracción inicial hacia personas específicas. Finalmente, profundizaremos en los diferentes tipos de relaciones cercanas y sus características principales.

Estimado estudiante, le invitamos a prepararse con entusiasmo para iniciar el estudio de la unidad seis. Recuerde que la motivación es clave para alcanzar el éxito que desea.

Con esta actitud positiva, comencemos con el primer tema.

6.1. Necesidad de pertenencia: un motivo humano fundamental

Según Kassin et al. (2015), indican que los humanos nacen con reflejos sociales básicos que los orientan hacia otras personas, destacando la importancia de las conexiones sociales desde el inicio. Según Baumeister y Leary (1995), la necesidad de pertenecer es un impulso humano esencial que motiva la formación de relaciones significativas. La ruptura de estos lazos genera estrés y dolor, mientras que la inclusión social fomenta bienestar emocional y físico. Además, la preocupación por la percepción ajena puede llevar a ansiedad social, afectando diversas interacciones, como hablar en público.

Las redes sociales, aunque incrementan las conexiones superficiales, también fortalecen la percepción de vinculación social, reflejando la importancia de mantener lazos, ya sea en persona o en línea.

Sigamos con otro subtema interesante dentro de este tema:

Figura 14

Motivo humano fundamental



Nota. Guevara, S., 2024.

Sigamos con el estudio de otro interesante tema.

6.2. Atracción inicial:

La afiliación es el primer paso hacia las relaciones sociales, y la atracción se basa en recompensas, ya sean directas (apoyo, estatus) o indirectas (compañía agradable). Para la psicología evolutiva, la atracción favorece la reproducción y la supervivencia de la descendencia. Aunque la mayoría de los estudios se enfocan en relaciones heterosexuales, los principios básicos se aplican a todas las relaciones cercanas. Las citas en línea, en auge

recientemente, ofrecen acceso a perfiles, comunicación y emparejamientos algorítmicos, pero aún no hay evidencia de que superen los métodos tradicionales. (Kassin at al., (2015)).

En síntesis, las clasificaciones de la atracción inicial se podrían concretar en:

Figura 15

Atracción inicial



Nota. Guevara, S., 2024.

Como esta temática debe parecerle muy interesante, es momento de que usted continúe con el estudio.

¡Adelante ¡con el estudio de tan interesante contenido!

6.3. Relaciones cercanas

La atracción puede ser emocionante o frustrante según los encuentros iniciales. Un estudio mostró que el 73% de los estudiantes priorizarían una relación romántica satisfactoria sobre otras metas como la educación o el éxito profesional. (Kassin et al., 2015)

Las relaciones íntimas suelen tener tres componentes básicos:



Figura 16

Componentes de las relaciones íntimas



Nota. Guevara, S., 2024.

Kassin et al. (2015) indican que no todas las relaciones íntimas contienen los tres ingredientes. Un romance de verano es emocionalmente intenso, pero en el otoño ambos compañeros reanudan sus vidas separadas.

En síntesis, los diversos tipos de relaciones se podrían concretar en:

- a. Mercado íntimo: ganancias y pérdidas.**- Según la teoría del intercambio social, es un modelo económico de comportamiento humano, de acuerdo con el cual las personas están motivadas por un deseo de maximizar las ganancias y minimizar las pérdidas en sus relaciones sociales, tal como se hace en los negocios.

b. **Tipos de relaciones**.- En las relaciones de intercambio, las personas están orientadas hacia la recompensa y la reciprocidad inmediata; en las relaciones comunales, los compañeros responden a las necesidades mutuas.

c. **¿Cómo te amo? Conteo de las formas**.- De acuerdo con la teoría triangular del amor, existen ocho subtipos de amor producidos por las combinaciones de intimidad, pasión y compromiso.

El amor según Suriá, (2013) no se ha podido dilucidar con certeza si el amor es cualitativamente comparable a los demás tipos de atracción interpersonal o si se trata de una realidad psicosocial específica, autónoma y diversa. El significado es diferente según el contexto de relación. Morales, (2007) manifiesta que la clasificación de los tipos de amor más conocida, en gran parte por integrar y ampliar otras tipologías, es la Teoría Triangular de Sternberg (1986, 1987), que identifica tres componentes fundamentales en el amor:

- **La intimidad**: es un sentimiento de cercanía y afecto hacia otra persona, que incluye apoyo emocional, preocupación por su bienestar y compartir aspectos personales. Según Baumeister y Bratslavsky (1999), se compone de tres dimensiones: revelación mutua, afecto positivo hacia el otro y expresión del cariño a través de palabras, acciones o contacto físico.
- **Pasión**: Es un estado de excitación mental y física, caracterizado por intensos sentimientos de atracción y deseo de conexión, que puede incluir deseo sexual o no, dependiendo del tipo de relación.
- **Compromiso**: Es la decisión de querer a alguien a corto plazo y el esfuerzo por mantener ese amor a largo plazo. Puede darse con o sin pasión e intimidad, como en relaciones prolongadas o matrimonios arreglados.

También se pueden destacar distintas formas de amor: el amor basado en la decisión y el compromiso, donde se asume la responsabilidad de mantener una relación; el amor como juego, sin lazos emocionales; y el amor altruista, caracterizado por un afecto desinteresado hacia otra persona. (Suriá, 2013)

Figura 17

Los componentes básicos del amor y sus combinaciones.



Nota. Tomado de *Los componentes del amor. Teoría Triárquica de Robert Sternberg* [Ilustración], por Fundación para la investigación en psicoterapia y personalidad, s.f., [fundipp](#), CC BY 4.0.

- **Cultura, atracción y relaciones cercanas.**- Las culturas difieren en la medida en que el amor romántico se considera necesario para el matrimonio.
- **Conflictos en las relaciones: la conexión masculino- femenino.**- Cuando las relaciones se rompen, los problemas de comunicación están entre las causas más comunes. Las parejas infelices con frecuencia se involucran en la reciprocidad de afecto negativo y muestran un patrón de interacción demanda-retirada. (Kassin et al., 2015)

Apreciado estudiante, hemos concluido el estudio de la Unidad seis. Le invito a revisar la bibliografía citada en donde encontrará una explicación más detallada de los contenidos abordados.

¿Qué le ha parecido al estudio de esta unidad? Fascinante, ¿cierto? Para consolidar lo aprendido y asegurarnos de que su conocimiento sea aún más sólido, le invitamos a realizar las siguientes actividades que le ayudarán a reforzar los contenidos vistos.



Actividades de aprendizaje recomendadas



Actividad 1.

Atracción y relaciones cercanas.

- Lea cuidadosamente los apartados sobre la necesidad de pertenencia, atracción inicial y relaciones cercanas.
- Reflexione sobre las ideas principales y su relación con experiencias personales o situaciones cotidianas.

Actividad 2.

Al finalizar la unidad seis, desarrolle esta autoevaluación que está estructurada con ítems de opción múltiple, con una o varias respuestas, con la finalidad de que verifique su nivel de comprensión.



Autoevaluación 6

1. ¿Qué impulsa la formación de relaciones significativas según Baumeister y Leary (1995)?
 - a. La ansiedad social.
 - b. La necesidad de pertenencia.
 - c. La teoría del intercambio social.
2. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de las redes sociales en línea?
 - a. Reducir la ansiedad social.

- b. Incrementar las conexiones superficiales y la percepción de vinculación social.
- c. Promover la atracción física.
3. Según la psicología evolutiva, ¿qué favorece la atracción?
- a. La familiaridad.
- b. Las recompensas económicas.
- c. La reproducción y supervivencia de la descendencia.
4. ¿Cuál es un componente fundamental del amor según Sternberg?
- a. La proximidad.
- b. La reciprocidad.
- c. La intimidad.
5. ¿Qué caracteriza la pasión como componente del amor?
- a. Un compromiso a largo plazo.
- b. Sentimientos intensos de atracción y deseo de conexión.
- c. El apoyo emocional mutuo.
6. ¿Qué define el compromiso en las relaciones románticas?
- a. La búsqueda de la perfección en la pareja.
- b. La decisión de mantener una relación a corto y largo plazo.
- c. La necesidad de pertenencia.
7. ¿Qué componente del amor incluye la revelación mutua y la expresión de afecto?
- a. Pasión.
- b. Compromiso.
- c. Intimidad.



8. Según la teoría del intercambio social, ¿qué motiva a las personas en las relaciones?



- a. La atracción física.
- b. La familiaridad.
- c. Maximizar ganancias y minimizar pérdidas.

9. ¿Qué aspecto cultural afecta las relaciones románticas?



- a. El atractivo físico.
- b. La reciprocidad emocional.
- c. La percepción del amor romántico como necesario para el matrimonio.



10. ¿Qué suele ser una causa común de conflictos en las relaciones?



- a. La intimidad excesiva.
- b. Problemas de comunicación.
- c. La falta de atracción física.

[Ir al solucionario](#)



Resultado de aprendizaje 3:

Formula hipótesis y explica la postura social que adoptan las personas como medio de homeostasis y armonía con el grupo en el que interactúa.

Mediante este resultado de aprendizaje, usted desarrollará la habilidad de formular hipótesis y explicar cómo las personas adoptan posturas sociales que favorecen la homeostasis y la armonía dentro de los grupos en los que interactúan. Esto le permitirá entender las dinámicas grupales y aplicar estrategias para facilitar la cohesión y el bienestar colectivo en diversos entornos.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 11

En la semana 11 y 12 estudiaremos la agresión considerando su definición, examinaremos varias teorías referentes a los orígenes de la agresión, luego revisaremos cómo la agresión puede variar por cultura, género y diferencias individuales, se examinarán varias teorías acerca de los orígenes de la agresión.

Luego se explorarán varios factores situacionales que influyen cuando es probable que las personas se comporten de manera agresiva, se estudiará el enfoque que está dirigido hacia los efectos mediáticos con la agresión, incluidas las consecuencias y la exposición a la violencia en los medios de pornografía, y, finalmente, concluiremos con el estudio de las formas para reducir la violencia.

Con entusiasmo y dedicación, le invitamos a sumergirse en el estudio de la Unidad Siete. Esta es una gran oportunidad para ampliar su conocimiento y seguir avanzando.

Comenzamos con el primer tema que le aseguro será de gran interés y utilidad.

¡Descubra!

Unidad 7. Agresión

La violencia y la agresión, temas recurrentes en las ciencias sociales, reflejan variaciones históricas y culturales. Estos fenómenos se explican por sus mecanismos subyacentes, los cuales también inspiran estrategias para reducir la agresión en diversos contextos. En décadas recientes, el enfoque ha girado hacia fomentar una cultura de paz basada en justicia, igualdad y respeto, promoviendo conductas constructivas frente a la agresividad. (Morales et al., 2007).

7.1. ¿Qué es agresión?

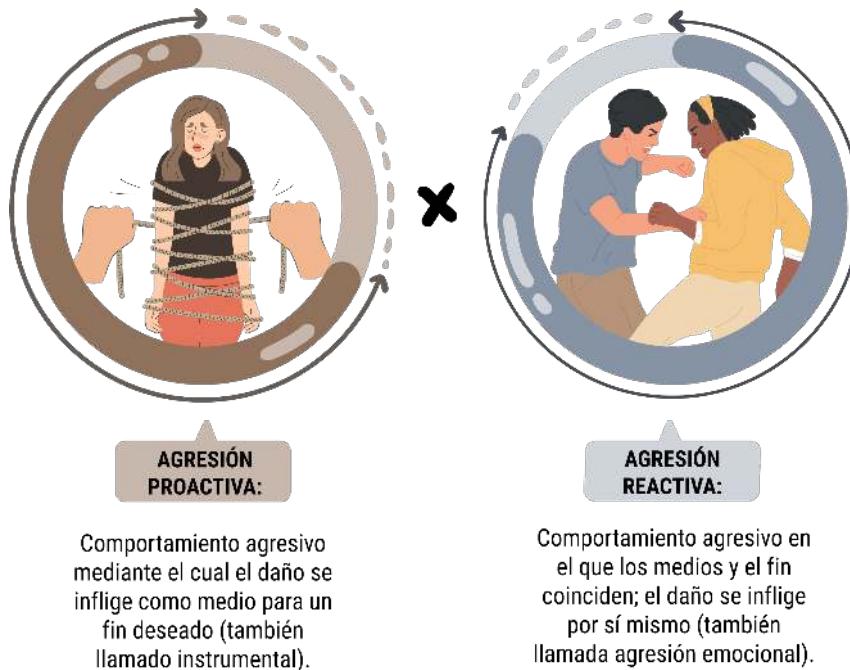
No hay consenso sobre la definición de agresión, ya que surgen debates sobre si incluir actos con intención de daño que no se concretan, agresiones verbales o simbólicas, agresión premeditada o conductas dolorosas con resultados beneficiosos. (Suriá, 2013).

La agresión es cualquier acción, palabra o incluso inacción que intente causar daño a otra persona, como comentarios hirientes, difundir rumores o no ayudar en situaciones de necesidad. (Kassin et al., 2015).

Se han propuesto diversas clasificaciones, destacando la presentada por Kassin et al. (2015).

Figura 18

Clasificación de la agresión



Nota. Guevara, S., 2024.

Una vez comprendida la definición de agresión y su clasificación, avancemos con otro interesante tema.

7.2. Cultura, género y diferencias individuales

La agresión varía según las culturas, el género y los individuos, por lo que es crucial analizar estas diferencias antes de abordar sus causas y posibles soluciones.

7.2.1. Cultura y agresión

Para este autor Rohner (1976), la cultura es el principal factor que predice la agresión, como demuestran estudios en 101 sociedades. Huesmann y Guerra (1997) señalan que las creencias normativas influyen en el tipo y frecuencia de

agresiones. Páez y Ubillos (2004) destacan que las sociedades varían en su agresión hacia otras culturas o dentro de sus fronteras, exemplificando con los Taday, de Filipinas, y los jíbaros. Además, dentro de una sociedad pueden coexistir subculturas de violencia, como la cultura del honor, con manifestaciones específicas según el contexto. (Morales, 2007).

¿Le pareció interesante la lectura? ¡Seguro que sí! Me alegra mucho saberlo. Ahora continuemos con el estudio del siguiente subtema.

7.2.2. Género y agresión

Para los autores, Kassin et al. (2015), manifiestan que los hombres son más violentos físicamente que las mujeres en todas las culturas, destacando en homicidios y agresiones físicas. Sin embargo, las mujeres tienden a usar agresión indirecta, como chismes y exclusión social, especialmente en contextos relacionales. Ambos géneros pueden ser agresivos en parejas íntimas, pero las mujeres sufren más daño físico debido a la mayor fuerza de los hombres. Además, los hombres predominan como perpetradores en asaltos sexuales. La agresión varía según normas sociales y preocupaciones relacionales.

¡Sigamos adelante!

7.2.3. Diferencias individuales

Según Pérez, (2014), la agresión está influida por diferencias individuales que pueden ser potenciadas por factores emocionales. Caprara (1994) identifica dos elementos clave: la irritabilidad, que implica una reacción impulsiva, y la susceptibilidad emocional, que se refiere a la incomodidad emocional de ciertos individuos. Ambos factores se asocian con altos niveles de agresión, especialmente tras la exposición a estímulos agresivos o situaciones de frustración.

Además, Caprara destaca que la culpa puede mitigar estos comportamientos y redefine la agresión considerando no solo aspectos emocionales y fisiológicos, sino también cognitivos.

Pese a estas explicaciones, no todos los casos de agresión derivan en violencia extrema. Actos como secuestros, asesinatos y venganzas son formas de agresión planificadas y no espontáneas, influenciadas por variables externas que configuran los comportamientos violentos que observamos cotidianamente en los medios.

Demos paso a otro tema.

7.3. Orígenes de la agresión

Según Morales, (2007), la Psicología Social aborda la agresión como una conducta normal dentro del repertorio humano, influida tanto por factores individuales como sociales. Este enfoque comparte puntos con la perspectiva evolucionista, al considerar que la agresividad no necesariamente refleja anomalías individuales, y con teorías biológicas, que resaltan la interacción entre factores sociales y biológicos en su origen.

En contraste con las teorías clásicas del impulso, que ven la agresión como reacción a estímulos externos (como frustración o dolor), la Psicología Social identifica mecanismos psicosociales que median entre estímulos y conducta agresiva, destacándolos como instigadores clave. Además, se alinea con modelos biológicos, como el “Modelo del cálculo emocional” de Blanchard, que asocia emociones como miedo y cólera con respuestas agresivas.

Finalmente, la Psicología Social se diferencia del enfoque puramente biológico, que se centra en patrones de violencia a lo largo de la vida. En cambio, analiza cómo la maduración biológica y social durante la infancia y adolescencia reduce gradualmente la agresión, conforme los individuos adquieren habilidades para afrontar su entorno, como lo demuestran estudios longitudinales de Tremblay y otros.

A continuación, revisaremos cada perspectiva que nos pueden ayudar a entender la prevalencia global de la agresión, según Kassin et al. (2015):

Figura 19

Perspectivas del origen de la agresión



Nota. Guevara, S., 2024.

Con el afán de seguirle ayudando en la comprensión de los contenidos, le sugiero que se remita a la bibliografía citada, en donde usted encontrará toda la información que requiere de estas perspectivas.

Luego de haber revisado algunos contenidos de la unidad siete, le invito a continuar con la actividad solicitada.

¿Estas ideas le ayudarán a visualizar el tema? Estoy segura de que sí.



Actividad de aprendizaje recomendada



Actividad: Reflexiones sobre la agresión.

Objetivo:

Comprender las causas y diferencias en la agresión, proponiendo ideas para reducirla en la vida diaria.

Procedimiento:

- ¿Qué es la agresión?, ¿qué factores influyen en la agresión según las diferencias culturales o de género?
- Piensa en tu entorno (familia, escuela o comunidad) y escribe **dos ideas simples** para reducir la agresión, usando lo aprendido.

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas



Semana 12

Unidad 7. Agresión

Sigamos con el estudio de la unidad 7, "Agresión".

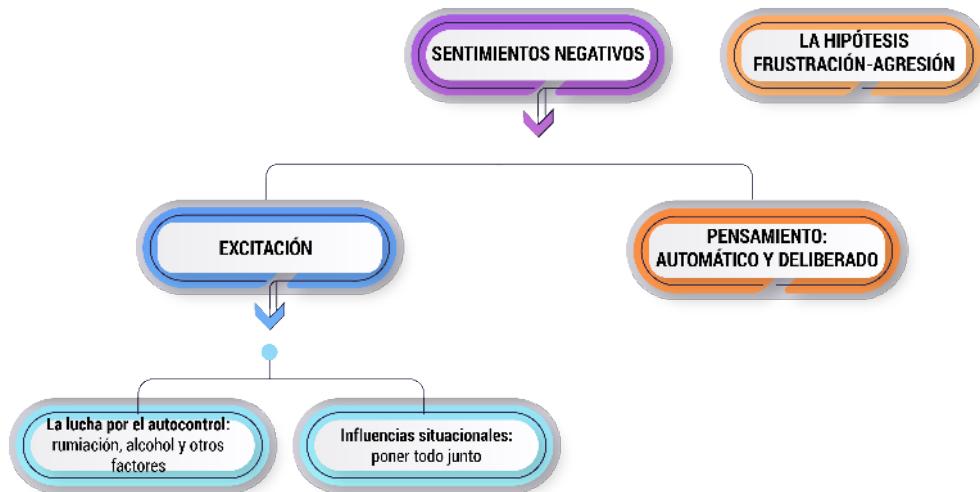
7.4. Influencias situacionales en la agresión

Independientemente de la causa de la agresión, factores situacionales inmediatos, como la frustración, el afecto negativo, la excitación y los procesos de pensamiento, pueden estimularla o reducirla.

Para Kassin et al. (2015), los factores situacionales sobre la agresión son:

Figura 20

Factores situacionales sobre la agresión



Nota. Guevara, S., 2024.

Estas ideas le permitirán comprender mejor el tema. Ahora, continuemos con el siguiente apartado.

7.5. Efectos mediáticos

Una vez que se ha estudiado los orígenes y factores específicos que contribuyen a la agresión, nos enfocaremos en un tema especial que ha constituido una preocupación elemental para políticos, familias y científicos sociales durante muchos años: la violencia en la televisión, el cine, los videojuegos y otros medios de comunicación.

Exploraremos dos tipos de presentaciones de medios de comunicación masivos: violencia en televisión, películas, letras y canciones y videojuegos y la pornografía, en los que el despliegue de agresión puede provocar aún más agresión. (Kassin et al., 2015).

Le recomiendo dedicar tiempo a la lectura del tema para comprender con mayor claridad los efectos que los medios de comunicación tienen sobre las escenas de violencia.

Es fundamental analizar cómo se relaciona la violencia representada en los medios con su manifestación en el mundo real. Puede encontrar esta información desarrollada en la bibliografía citada.

¿Qué le pareció este tema? Muy interesante, ¿cierto?

Continuemos con otro tema fascinante que es la exploración hacia la violencia.

7.6. Experiencias de la violencia

7.6.1. Experiencias de violencia en el contexto familiar

Según Saldaña Ramírez, H. S., & Gorjón Gómez, G. D. J. (2020), la violencia familiar tiene raíces históricas que se remontan al paso de sociedades nómadas a sedentarias, cuando los hombres comenzaron a reclamar control sobre la fuerza de trabajo generada por los hijos, según Álvarez y Hartog (2016). En muchos casos, surge en el hogar a través de figuras parentales controladoras que causan daños emocionales graves, como inseguridad, ansiedad y depresión. Según Wilson, la sociobiología explica este dominio masculino como un medio para asegurar exclusividad reproductiva, mientras que la teoría del aprendizaje social señala que los comportamientos violentos se transmiten de generación en generación (Sánchez, 2015).

7.6.2. Causas de la violencia familiar

La violencia familiar tiene dos grandes causas principales, según Álvarez y Hartog (2016). La primera se relaciona con la incapacidad de resolver conflictos familiares en situaciones de estrés, especialmente cuando se agotan los recursos personales y materiales. Factores como problemas económicos, laborales, de vivienda o la crianza de los hijos pueden romper la armonía familiar. Además, la mala comunicación y la dificultad para manejar emociones como enojo y frustración pueden derivar en comportamientos violentos.

La segunda causa está ligada a factores socioculturales que fomentan la desigualdad, como el machismo, que refuerza la idea de la superioridad masculina y la tolerancia a la violencia en las relaciones familiares. Estas creencias perpetúan dinámicas de poder desiguales entre hombres y mujeres, adultos y menores, generando violencia en la pareja y el hogar.



Tabla 2*Causas de la violencia y formas de solucionarlo*

Causas de la violencia	Formas de solucionarlo
Estrés insostenible	Reducir el estrés familiar, eliminando lo que lo origina.
Falta de recursos personales para afrontar ciertos problemas.	Brindar apoyo económico, psicológico y social. Capacitar, proporcionando herramientas a la pareja en la búsqueda de soluciones.
Problemas de comunicación.	Identificar necesidades, aprender escuchar a su pareja, buscar unidas soluciones más que culpables. Expresar lo que realmente se quiere y lo que le interesa.
Falta de control de las emociones	Identificar el estrés, pedir un momento de calma. Aprender a formular sus demandas sin imponerlas.
tolerancia a la desigualdad y la violencia	Promover la igualdad, ser intolerantes a la violencia, aprender a convivir sin lastimar.
Creer en la superioridad del hombre sobre la mujer.	Saber que, en un hogar y en la vida, los hombres y las mujeres tienen el mismo poder de decisión, y comparten los mismos derechos y responsabilidades.
Pensar que la violencia en las relaciones de pareja es normal.	Proporcionar modos de comunicación eficientes de resolución de conflictos. Concientizar que cualquier tipo y nivel de violencia no es partes de la dinámica familiar, pues esta puede afectar en varias esferas de los miembros que la integran.
Normalizar la violencia.	Concientizar las consecuencias de la violencia, que esta se pueden evitar.
Afirmar que la violencia en la pareja en el contexto familiar es privada.	Fomentar que la violencia involucra a todos y afecta a todos como sociedad.
Tener la idea de que sólo se da en ciertos estratos sociales o en ciertas condiciones personales.	Concientizar que la violencia puede aparecer en todo tipo de clase social, composición o nivel educativo.

7.7. Reducción de la violencia

Existen muchos factores que contribuyen a la agresión y, como hemos visto, el impacto de cada uno de esos componentes a menudo implica simultáneamente a otros factores.

Los efectos de ver violencia en los medios pueden depender del nivel crónico de hostilidad que tenga el sujeto que percibe. Por ello, no podemos decir o esperar que exista una solución única y sencilla.

Existen estrategias que son efectivas para reducir la agresión, según Kassin et al. (2015), como:

- **Cambiar cómo se piensa y se siente.**- El mejoramiento en educación, inteligencia, razonamiento y empatía pueden reducir la agresión.
- **Los factores situacionales y socioculturales.**- Que pueden ayudar a reducir la violencia incluyen reducciones en los sentimientos negativos, pensamiento agresivo, pobreza, la presencia de armas, competitividad, actos menores de agresión y vandalismo, y recompensas sociales para el comportamiento agresivo.
- **Enfoques multinivel: programas para prevenir la violencia y el *bullying*.**- Al reconocer que la agresión tiene múltiples niveles de causas, la terapia multisistémica ha sido efectiva para reducir los comportamientos agresivos entre adolescentes violentos. Otro factor importante es capacitar a los estudiantes para ser más empáticos, lo que también puede ayudar a reducir el *bullying*.

Para complementar el estudio de esta semana, le sugiero consultar la bibliografía citada y explorar la presentación, donde encontrará una explicación más detallada de los contenidos abordados en esta unidad.

¿Qué te parecieron los temas de esta unidad? ¡Muy interesantes, ¿verdad? Estoy segura de que el estudio y la comprensión de esta temática han sido exitosos. Por eso, le invito a participar en las siguientes actividades para reforzar lo aprendido.



Actividades de aprendizaje recomendadas



Actividad 1:

- Experiencias de la violencia en el contexto familiar.

Procedimiento:

- Identifique dos causas principales de la violencia familiar y explique con sus palabras cómo podrían prevenirse.
- Complete la siguiente tabla con ejemplos concretos basados en las formas de solución mencionadas:

Causas de la violencia y ejemplos de soluciones prácticas

Causa de la violencia.	Ejemplo de solución práctica.
Falta de comunicación.	
Creer en la superioridad del hombre sobre la mujer.	
Tolerancia a la desigualdad y la violencia.	

Nota: copie la tabla en un Word o cuaderno para llenar.

Actividad 2:

- Ahora, es momento de responder la siguiente autoevaluación, la cual le permitirá comprobar cuánto ha logrado en su aprendizaje.



Autoevaluación 7

Lea cada una de las siguientes expresiones que se anotan a continuación. Los ítems están relacionados con preguntas de opción múltiple.

1. Según Suriá, (2013), ¿qué dificultad se presenta al definir la agresión?

- a. No se reconocen las agresiones verbales como tales.
- b. Existe debate sobre si incluir actos con intención de daño que no se concretan.
- c. No se han identificado suficientes clasificaciones de agresión.

2. ¿Qué tipo de agresión tienden a utilizar más las mujeres, según Kassin et al. (2015)?

- a. Agresión física directa.
- b. Agresión sexual.
- c. Agresión indirecta, como chismes o exclusión social.

3. Según Caprara (1994), ¿qué factor puede mitigar comportamientos agresivos?

- a. La irritabilidad.
- b. La susceptibilidad emocional.
- c. La culpa.

4. Según Kassin et al. (2015), ¿cuál de los siguientes es un factor situacional que puede estimular o reducir la agresión?

- a. El afecto negativo.
- b. Las diferencias individuales.
- c. La desigualdad sociocultural.

5. ¿Qué característica de los medios de comunicación puede contribuir a la agresión, según Kassin et al. (2015)?

- a. Los anuncios comerciales.

- b. La exposición constante a contenidos humorísticos.
c. El despliegue de agresión en televisión, cine y videojuegos.
6. ¿Qué factor sociocultural está relacionado con la violencia familiar, según Álvarez y Hartog (2016)?
- a. La pobreza extrema.
b. La tolerancia a la desigualdad y el machismo.
c. La falta de vivienda adecuada.
7. ¿Qué estrategia es efectiva para reducir la violencia, según Kassin et al. (2015)?
- a. Implementar castigos severos.
b. Incrementar el acceso a las armas.
c. Mejorar la educación, inteligencia y empatía.
8. Según Morales Domínguez (2007), ¿qué enfoque comparte la Psicología Social con las teorías evolucionistas?
- a. La agresión refleja anomalías individuales.
b. La agresión no necesariamente refleja anomalías individuales.
c. La agresión se enfoca exclusivamente en factores biológicos.
9. Según la teoría del aprendizaje social, ¿qué factor fomenta comportamientos violentos?
- a. Factores genéticos.
b. La exposición a modelos de violencia en el entorno familiar.
c. La falta de recursos económicos.
10. ¿Cuál de las siguientes estrategias es efectiva para la reducción de la violencia según las investigaciones?
- a. Aumentar la exposición a situaciones competitivas para canalizar la agresión.



- b. Mejorar la empatía, la educación y el razonamiento en las personas.
- c. Promover el acceso a armas como herramienta de defensa personal.

[Ir al solucionario](#)

Para culminar con el estudio de este bimestre, procederemos a revisar la unidad ocho.



Resultado de aprendizaje 4:

Diseña y construye explicaciones en contextos reales del comportamiento de las personas derivados de las situaciones sociales que se presentan.

Mediante este resultado de aprendizaje usted desarrollará la capacidad de diseñar y construir explicaciones precisas sobre el comportamiento humano en diversos contextos reales. Analizará y comprenderá cómo las situaciones sociales influyen en las acciones y reacciones de las personas, permitiéndole aplicar este conocimiento de manera efectiva en su entorno profesional y personal.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 13

En esta semana nos corresponde estudiar la inmigración y las relaciones interculturales analizando las migraciones desde una perspectiva psicosocial, definiendo conceptos de aculturación, choque y competencias culturales, y, finalmente, el análisis de un fenómeno creciente relacionado con la inmigración: la familia intercultural

Unidad 8. Inmigración y relaciones interculturales

¿Cómo le fue en el estudio de la unidad siete?, ¿muy bien? ¡Qué bueno, felicitaciones!

Ahora vamos a estudiar la unidad ocho. “Inmigración y relaciones interculturales”, que le servirá para que usted desarrolle una lectura y pueda realizar las actividades de esta unidad. Recuerde siempre emplear estrategias que lo conduzcan a construir aprendizajes significados, a la reflexión y al desarrollo de su pensamiento crítico.

Empecemos con una breve explicación del primer tema.

8.1. Inmigración e interacción intercultural

Este capítulo aborda el fenómeno migratorio desde un enfoque psicosocial, centrándose en las relaciones intergrupales, el proceso de socialización a una nueva cultura y las consecuencias del contacto entre culturas diferentes. A continuación, se destacan los puntos más importantes:

8.2. Aculturación y estrategias de relación intergrupal

Hombrados, (2013), el proceso de aculturación implica adaptarse a una nueva cultura y puede implicar la adopción o abandono de ciertos comportamientos. Según Berry (1997), existen cuatro estrategias clave:

- 1. Asimilación:** Abandono de la cultura de origen para adoptar la nueva.
- 2. Separación:** Mantenimiento de la cultura original y rechazo de la nueva.
- 3. Marginación:** Pérdida de interés para ambas culturas.
- 4. Integración:** Combinación de ambas culturas.



El modelo de Berry también introduce variables que influyen en la aculturación, como características grupales, factores individuales y estrategias durante el proceso. Otros modelos, como el de Navas et al., (2004), amplían este enfoque, analizando las diferencias entre las perspectivas ideales y reales de aculturación.

8.3. Choque cultural y estrés intercultural

El contacto intercultural puede generar estrés debido a la pérdida de referencias culturales, barreras idiomáticas y diferencias en expectativas. Si este estrés persiste, puede evolucionar al síndrome de Ulises, caracterizado por un agotamiento psicológico crónico en los inmigrantes.

8.4. Competencia cultural y apoyo social

La competencia cultural, definida como la capacidad de convivir eficazmente en contextos multiculturales, es esencial para la integración. El apoyo social juega un rol clave, ya que las redes sociales ayudan a los inmigrantes a adaptarse, mejorar su bienestar y afrontar los desafíos de la integración.

8.5. Mujeres inmigrantes

Las mujeres enfrentan desafíos únicos en la migración, incluyendo desigualdades de género y vulnerabilidad. La intervención debe incluir la colaboración entre organismos formales e informales y abordar el fortalecimiento del apoyo social, la competencia cultural y el empoderamiento.

8.6. Familias interculturales y parejas mixtas

Las uniones interculturales, como matrimonios mixtos, son un ejemplo de integración social. Sin embargo, enfrentan desafíos relacionados con las diferencias culturales, como la educación de los hijos o la confrontación de tradiciones. Las estrategias utilizadas para gestionar estas diferencias incluyen:

1. **Ampliación cultural:** Equilibrio entre las tradiciones de ambos.
2. **Mediación:** Negociación constante para definir acuerdos.
3. **Asimilación:** Abandono de una cultura en favor de otra.
4. **Afirmación cultural:** Defensa estricta de una cultura sobre otra.

8.7. Intervención y apoyo comunitario

El apoyo social es esencial para las parejas mixtas, ya que les ayuda a manejar conflictos culturales y mejorar su satisfacción marital. Los grupos de autoayuda son una estrategia eficaz para desarrollar herramientas de convivencia y fortalecer la integración comunitaria.

Como ustedes pueden ver, lo que se menciona en esta unidad es un pequeño resumen de cada uno de los subtemas, por lo que le invito a que amplíe y profundice los contenidos en la bibliografía citada.

¿Qué le parecieron los temas de esta unidad? Muy interesantes, ¿cierto? Pues yo estoy segura de que el estudio y comprensión de la temática han sido exitosos, por tal razón, le invito a ser partícipe de las siguientes actividades, así como a responder el cuestionario de autoevaluación, el cual le permitirá comprobar cuánto ha logrado en su aprendizaje.



Actividades de aprendizaje recomendadas



Actividad 1:

Reflexión sobre estrategias de aculturación.

- **Objetivo:**

Analizar las estrategias de aculturación y reflexionar sobre su impacto en la integración cultural.

- **Procedimiento:**

Lectura breve (15 minutos):

Revisa el material proporcionado sobre las estrategias de aculturación y el choque cultural.

Caso práctico (30 minutos):

Lee el siguiente ejemplo: María, una inmigrante que ha llegado a un nuevo país, mantiene su cultura original, pero evita el contacto con la sociedad de acogida.

Responde en un párrafo:

- ¿Qué estrategia de aculturación está utilizando María?

- ¿Qué consecuencias podría tener esta estrategia para su bienestar psicológico y social?

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.

Actividad 2:

Al finalizar el estudio de la unidad ocho, desarrolle esta autoevaluación para que verifique su nivel de comprensión. Lea cada una de las siguientes expresiones que se anotan a continuación y encierre en un círculo la respuesta correcta.



Autoevaluación 8

1. ¿Cuál es una estrategia de aculturación según el modelo de Berry?
 - a. Asimilación.
 - b. Aceptación.
 - c. Exclusión.
2. () El proceso de aculturación afecta únicamente a las personas inmigrantes y no a las sociedades de acogida.
3. ¿Qué concepto se refiere al estrés provocado por la pérdida de referencias culturales al llegar a un nuevo país?
 - a. Empoderamiento cultural.
 - b. Choque cultural.
 - c. Afiración cultural.
4. () Según Berry, la estrategia de integración combina el mantenimiento de la identidad cultural propia con el interés en la cultura de acogida.
5. Según el modelo del convoy social, ¿qué elemento es clave para el bienestar del inmigrante?
 - a. La cantidad de recursos económicos.



- b. La diversidad de la cultura de origen.
c. Las redes de apoyo social.
6. () El síndrome de Ulises se caracteriza por un estrés crónico debido a la dificultad de adaptarse a un nuevo contexto cultural.
7. ¿Qué estrategia de las parejas interculturales busca un equilibrio entre ambas culturas sin abandonar ninguna?
- a. Afirmación cultural.
b. Mediación.
c. Asimilación.
8. () La estrategia de separación implica el abandono de la cultura de origen para adoptar completamente la del país de acogida.
9. ¿Qué variable aumenta la probabilidad de matrimonios interculturales según los estudios?
- a. Proximidad social.
b. Edad avanzada de los cónyuges.
c. Baja interacción entre comunidades.
10. () El apoyo social desempeña un papel importante en la integración de los inmigrantes, tanto a nivel individual como comunitario.

[Ir al solucionario](#)

¿Ya respondió todas las preguntas? ¡Enhorabuena!



Resultado de aprendizaje 2 y 3:

- Relaciona y diferencia los diferentes componentes del pensamiento, así como la interacción que poseen entre sí.
- Interpreta e infiere el comportamiento social cambiante basado en la experiencia de los individuos.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 14

Es necesario que, en el transcurso de esta semana, realice una revisión de las actividades recomendadas y de los recursos de aprendizaje que se han realizado en las unidades 5 y 6, que corresponden a procesos grupales y atracción y relaciones cercanas.

Una vez que hemos culminado con el estudio de las unidades correspondientes al segundo bimestre, realicemos un repaso de las unidades que hemos analizado, iniciando con la **unidad cinco, “procesos grupales”**, en donde se estudió a los individuos en los grupos, así como la importancia del desempeño grupal y, finalmente, el conflicto: cooperación y competencia dentro de los grupos y entre ellos. A continuación, examine cuidadosamente la siguiente infografía para familiarizarse con la diversidad de procesos grupales.

Procesos grupales

Continuando con el estudio de la **unidad seis, “Atracción y relaciones cercanas”**, examinamos cómo las personas forman relaciones entre sí, describiendo la necesidad humana de estar con otros y el problema de la soledad resumido en los siguientes puntos:



Figura 21

Atracción y relaciones humanas



Nota. Guevara, S., 2024.

A continuación, se detallará cada uno de los puntos mencionados:

1. **Motivo fundamental:** La afiliación, el deseo de conectar socialmente, ayuda a enfrentar desafíos, mientras que la soledad, causada por la falta de conexiones deseadas, puede afectar la salud emocional y física.
2. **Atracción inicial:** La atracción surge de recompensas directas o indirectas y se refuerza por la familiaridad, proximidad y semejanza. Factores como el atractivo físico, la reciprocidad y la dificultad para obtener lo deseado son cruciales en los primeros encuentros.
3. **Relaciones cercanas:** Las relaciones íntimas combinan apego, gratificación psicológica e interdependencia, aunque no siempre contienen estos elementos en igual medida. Según la teoría triangular del amor, la intimidad, pasión y compromiso definen diferentes formas de amor
4. **Tipos de relaciones:**
 - **De intercambio:** Se busca reciprocidad inmediata
 - **Comunales:** Se priorizan necesidades mutuas
 - **Amor triangular:** Intimidad, pasión y compromiso pueden combinarse en diferentes subtipos de amor.

5. **Cultura y relaciones:** Las culturas varían en la importancia del amor romántico para el matrimonio, influyendo en cómo se forman y mantienen las relaciones.
6. **Conflictos en las relaciones:** Problemas de comunicación, como el patrón demanda-retirada, son causas comunes de rupturas. Las parejas felices manejan mejor el afecto negativo y la resolución de conflictos.



Actividad de aprendizaje recomendada

Realice la siguiente actividad:

Revise los contenidos de las unidades 5 y 6 y extraiga las partes más importantes de las mismas.

Procedimiento:

- Realice una lectura silenciosa de las unidades 5 y 6 estudiadas durante este bimestre, utilizando como referencia la bibliografía citada.
- Posteriormente, elabora fichas de estudio que contengan las ideas principales.



Resultado de aprendizaje 3 y 4:

- Formula hipótesis y explica la postura social que adoptan las personas como medio de homeostasis y armonía con el grupo en el que interactúa.
- Diseña y construye explicaciones en contextos reales del comportamiento de las personas derivados de las situaciones sociales que se presenten.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas

Recuerde revisar de manera paralela los contenidos con las actividades de aprendizaje recomendadas y actividades de aprendizaje evaluadas.



Semana 15

Estimado estudiante, en esta semana usted deberá revisar las unidades 7 y 8, así como las actividades de aprendizaje recomendadas en la guía.

Para seguir con el estudio de la **unidad siete, “Agresión”**, en la que nos preguntamos qué es agresión, luego se describió cómo puede variar la agresión entre culturas, géneros y diferencias individuales, se examinó varias teorías referentes a los orígenes de la agresión y, finalmente, nos enfocamos en dos temas de importancia de los efectos mediáticos en la agresión, en donde se incluyó las consecuencias de la exposición a la violencia en los medios y la pornografía y concluimos con un análisis del estudio de las formas para reducir la violencia.

Ahora, analice detenidamente la siguiente infografía.

[Agresión](#)



Para concluir el estudio de la **unidad 8**, “**Inmigración y relaciones interculturales**”, se abordaron los movimientos migratorios desde una perspectiva psicosocial. En este análisis, se definieron conceptos clave como la aculturación, el choque y la competencia cultural, destacando su relevancia en los procesos de adaptación de los inmigrantes.

Asimismo, se revisó el papel esencial del apoyo social en el ajuste psicológico y social de esta población, subrayando su impacto positivo en la integración. Especial atención se dedicó al colectivo de mujeres inmigrantes, considerando su vulnerabilidad y la necesidad de intervenciones específicas que promuevan su empoderamiento y bienestar.

Además, se realizó un análisis del fenómeno de las familias interculturales, un aspecto cada vez más frecuente en el contexto migratorio. Este análisis incluyó los retos y oportunidades que estas familias enfrentan, así como su influencia en la dinámica social y cultural de las comunidades de acogida.

A continuación, se exponen los puntos más importantes de la presente temática y enseguida su respectiva descripción:

Figura 22

Integración e interacción intercultural

INTEGRACIÓN E INTERACCIÓN INTERCULTURAL



Nota. Guevara, S., 2024.

El fenómeno migratorio desde un enfoque psicosocial, centrándose en las relaciones intergrupales, el proceso de socialización a una nueva cultura y las consecuencias del contacto entre culturas diferentes. A continuación, se destacan los puntos más importantes:

Aculturación y estrategias de relación intergrupal:

El proceso de aculturación implica adaptarse a una nueva cultura y puede implicar la adopción o abandono de ciertos comportamientos. Según Berry (1997), existen cuatro estrategias clave:

- **Asimilación:** abandono de la cultura de origen para adoptar la nueva.
- **Separación:** mantenimiento de la cultura original y rechazo de la nueva.
- **Marginación:** pérdida de interés por ambas culturas.

El modo de Berry también introduce variables que influyen en la aculturación, como características grupales, factores individuales y estrategias durante el proceso. Otros modelos, como el de Navas et al. (2004), amplían este enfoque, analizando las diferencias entre las perspectivas ideales y reales de aculturación.

Choque cultura y estrés intercultural

El contacto intercultural puede generar estrés debido a la pérdida de referencias culturales, barreras idiomáticas y diferencias en expectativas. Si este estrés persiste, puede evolucionar al síndrome de Ulises, caracterizando por un agotamiento psicológico crónico de inmigrantes.

Competencia cultural y apoyo social

La competencia cultural, definida como la capacidad de convivir eficazmente en contextos multiculturales, es esencial para la integración. El apoyo social juega un rol clave, ya que las redes sociales ayudan a los inmigrantes a adaptarse, mejorar su bienestar y afrontar los desafíos de la integración.

Mujeres inmigrantes

Las mujeres enfrentan desafíos en la migración, incluyendo desigualdades de género y vulnerabilidad. La intervención debe incluir la colaboración entre organismos formales e informales y abordar el fortalecimiento del apoyo social, la competencia cultural y el empoderamiento.

Familias interculturales y parejas mixtas

Las uniones interculturales, como matrimonios mixtos, son un ejemplo de integración social. Sin embargo, enfrentan desafíos relacionados con las diferencias culturales, como la educación de los hijos o la confrontación de tradiciones. Las estrategias utilizadas para gestionar estas diferencias incluyen:

- **Ampliación cultural:** equilibrio entre las tradiciones de ambos.
- **Mediación:** negociación constante para definir acuerdos.
- **Asimilación:** abandono de una cultura en favor de otra.
- **Afirmación cultural:** defensa estricta de una cultura sobre otra.
- **Intervención y apoyo comunitario:** El apoyo social es esencial para las parejas mixtas, ya que les ayuda a manejar conflictos culturales y mejorar su satisfacción marital. Los grupos de autoayuda son una estrategia eficaz para desarrollar herramientas de convivencia y fortalecer la integración comunitaria.



Actividad de aprendizaje recomendada

Estimado estudiante, le invito a desarrollar la siguiente actividad:

Revise los contenidos del bimestre y extraiga las partes más importantes de ellas.

Procedimiento:

- Realice una lectura comprensiva de la unidad 7, cuyos temas los encontrará en la bibliografía citada.

- Luego de ello, realice fichas de estudio con las ideas más importantes extraídas de su lectura.

Nota: por favor, complete la actividad en un cuaderno o documento Word.



Resultado de aprendizaje 1 a 4:

- Relaciona y diferencia los diferentes componentes del pensamiento, así como la interacción que poseen entre sí.
- Interpreta e infiere el comportamiento social cambiante basado en la experiencia de los individuos.
- Formula hipótesis y explica la postura social que adoptan las personas como medio de homeostasis y armonía con el grupo en el que interactúa.
- Diseña y construye explicaciones en contextos reales del comportamiento de las personas derivados de las situaciones sociales que se presenten.

Contenidos, recursos y actividades de aprendizaje recomendadas



Semana 16

Actividades finales del bimestre

Querido estudiante.

Hemos llegado al final de esta etapa juntos. Con el análisis de todas las unidades, la realización de las actividades propuestas y los ejercicios de autoevaluación, hemos concluido el estudio de los contenidos de la asignatura de **Psicología Social**.

Espero de corazón que mi acompañamiento haya sido de utilidad y que este proceso de aprendizaje te haya brindado las herramientas necesarias para comprender y aplicar los conocimientos adquiridos. Ha sido un honor ser parte de tu camino educativo.

Te deseo mucho éxito en los desafíos que sigan y recuerda que el aprendizaje no termina aquí, siempre hay más por descubrir y reflexionar.

¡Gracias por permitirme acompañarte en este recorrido!



4. Autoevaluaciones

Autoevaluación 1

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	F	La psicología social no se enfoca únicamente en el comportamiento de individuos aislados. Por el contrario, su principal interés es entender cómo el comportamiento, los pensamientos y las emociones de las personas son influenciados por su contexto social, las interacciones con los demás y las normas.
2	V	La psicología social estudia cómo nuestros pensamientos, sentimientos y conductas se encuentran influidos por otras personas y contextos.
3	F	La sociología centra su estudio a nivel de grupo, mientras que la psicología social tiende a enfocarse a nivel individual.
4	V	Triplett y Ringelman fueron quienes realizaron las primeras investigaciones en psicología social con la finalidad de estudiar cómo afecta el desempeño individual con la presencia de otras personas.
5	F	Los psicólogos clínicos se enfocan en entender los trastornos psicológicos y sus tratamientos, mientras que a la psicología social no le interesa estudiar las enfermedades.
6	b	Según Kassin et al., (2015), la psicología social se entiende como el estudio científico de la manera en que los individuos piensan, sienten y se comportan en un contexto social.
7	a	La psicología de la personalidad busca entender diferencias estables entre los individuos, mientras que la psicología social busca entender en qué forma los factores sociales afectan a la mayoría de los individuos sin importar sus personalidades.
8	b	El autor que señala que la psicología social analiza cómo nuestros pensamientos, sentimientos y conductas son influidos por el contexto social es Gracia et al. (2012).
9	b	Las primeras investigaciones que se realizaron por Triplett y Ringelman fueron cómo el desempeño de un individuo puede ser afectado ante la presencia de otras personas.

Pregunta Respuesta Retroalimentación

10

c

En 1990, la psicología social vivió una era de pluralismo.

[Ir a la autoevaluación](#)



Autoevaluación 2

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	V	El autoconcepto es definido como la suma total de creencias de un individuo en relación con sus propios atributos personales.
2	F	Porque el reconocimiento propio no es el paso final, sino más bien uno de los primeros hitos en el desarrollo del autoconcepto.
3	F	La autoestima es un indicador de bienestar emocional, mientras que el egocentrismo es una actitud en la que una persona prioriza sus propias necesidades, intereses o puntos de vista sin considerar los de los demás.
4	V	La teoría del sociómetro plantea que la autoestima actúa como un "medidor" o indicador de la aceptación social porque está profundamente vinculada al grado en que las personas sienten que son valoradas y aceptadas por los demás.
5	V	La discrepancia entre el Yo real y el Yo ideal señala un desajuste entre la realidad actual y los deseos personales, lo que puede activar emociones negativas al evidenciar que no se está viviendo de acuerdo con lo que se aspira ser.
6	b	El autoconcepto es un conjunto de creencias de un individuo sobre sus atributos personales.
7	c	Para Cooley, el segundo paso necesario para el desarrollo del autoconcepto son los factores sociales.
8	c	La función que cumple la autoestima en la teoría del manejo del terror es que actúa como defensa contra el miedo a la muerte.
9	b	El efecto emocional que está asociado con una discrepancia entre el Yo real y el Yo moral, según la teoría de la autodiscrepancia es la culpa y la ansiedad.
10	b	La autopresentación, según Kassin et al. (2015) es el proceso de expresión de la identidad social a través del comportamiento.

[Ir a la autoevaluación](#)

Autoevaluación 3

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	V	Debido a que los estereotipos son creencias asociadas a todo un grupo de personas, las cuales pueden justificar prejuicios y perpetuar desigualdades sociales.
2	F	El prejuicio también incluye emociones y conductas hostiles, según Allport y Ovejero
3	F	La discriminación puede manifestarse como conductas sin necesidad de estar acompañadas de emociones negativas explícitas
4	F	El racismo moderno tiende a ser más sutil e implícito, según Kassin et al., 2015
5	V	El aula de rompecabezas fue creada para fomentar la cooperación y reducir el prejuicio en contextos educativos, según Aronson.
6	b	Los prejuicios se caracterizan por sentimientos negativos basados en la pertenencia a un grupo.
7	b	Según Allport la condición que facilita la reducción de prejuicios entre grupos rivales es la igualdad de estatus y objetivos comunes.
8	b	El sexismio benevolente se caracteriza por sentimientos amorosos y sobreprotección hacia las mujeres.
9	b	La amenaza de estereotipo ocurre cuando el desempeño de un grupo estereotipado se ve afectado al hacer evidente su identidad grupal.
10	a	La amenaza a la autoestima personal o grupal aumenta los prejuicios hacia otros grupos.

[Ir a la autoevaluación](#)



Autoevaluación 4

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	F	Es falso porque la disonancia cognitiva se produce precisamente cuando hay una discrepancia entre las actitudes y el comportamiento de una persona, lo que genera incomodidad y la necesidad de reconciliar esas diferencias.
2	V	Las actitudes se pueden medir a través de autorreportes y escalas de actitudes, así como con técnicas como el electromiógrafo facial y patrones de ondas cerebrales.
3	F	Es falso porque la ruta periférica se basa en factores superficiales, como la atracción del presentador o la emoción, en lugar de la calidad de los argumentos.
4	c	Las actitudes se definen, según Morales et al. (2017) porque son evaluaciones globales y relativamente estables hacia personas, ideas o cosas.
5	c	El modelo dual de persuasión de Petty y Cacioppo (1986) incluye la ruta central y la ruta periférica.
6	F	Es falso porque LaPiere encontró que, a pesar de las actitudes negativas hacia los asiáticos, la mayoría de los establecimientos atendieron a la pareja asiática que acompañó, lo que sugiere una baja coherencia entre actitudes y comportamiento.
7	b	La motivación personal no pertenece a la fuente de persuasión.
8	a	Las actitudes se adquieren principalmente a través del aprendizaje social y la observación.
9	b	En la persuasión, la cultura juega un papel importante, según los psicólogos sociales, debido a que afecta cómo se perciben y responden los mensajes de persuasión.
10	F	Falso debido a que las actitudes si influyen en el comportamiento humano de manera significativa.

[Ir a la autoevaluación](#)

Autoevaluación 5

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	V	Verdadera, debido a que la cohesión grupal se refiere al grado de atracción y unión entre los miembros de un grupo.
2	F	Es falso porque, en muchos casos, el interés individual puede llevar a la sobreexplotación de recursos o a comportamientos egoístas que perjudican al bien común, como en el dilema del prisionero, donde la búsqueda del beneficio personal puede resultar en un resultado negativo para todos.
3	V	Verdadero, debido a que las culturas colectivistas inician negociaciones que son generosas concesiones.
4	F	Es falsa porque la estrategia GRIT (Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension-Reduction) se basa en gestos unilaterales de conciliación y cooperación, no de confrontación. Su objetivo es fomentar la confianza y reducir tensiones, promoviendo acciones positivas en lugar de agresivas.
5	V	Es verdadera debido a la falta de comunicación que debe ser clara y la desconfianza pueden crear malentendidos y tensiones en las negociaciones interculturales. Cuando las partes no logran entenderse o no confían entre sí, es más probable que la negociación no avance de manera efectiva.
6	c	La característica que no es clave o no pertenece en los grupos es el dinero.
7	b	El dilema del prisionero es un dilema social clásico.
8	b	El elemento que favorece la cooperación en culturas colectivistas es la presencia de símbolos culturales.
9	b	La estrategia que se utiliza para reducir la tensión en conflictos grupales es la de GRIT.
10	c	El encontrar un terreno común entre los grupos se logra mejorar las interacciones y fomentar la paz

[Ir a la autoevaluación](#)

Autoevaluación 6

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	b	Lo que impulsa a la formación de relaciones significativas es la necesidad de pertenencia.
2	b	Uno de los principales beneficios de las redes sociales en línea es incrementar las conexiones superficiales y la percepción de vinculación social.
3	c	La psicología evolutiva favorece la atracción según la reproducción y supervivencia de la descendencia.
4	c	La intimidad es esencial para establecer una conexión emocional profunda entre las personas. Según Sternberg, la intimidad permite compartir pensamientos, sentimientos y experiencias, lo que fortalece el vínculo y la cercanía en una relación amorosa. Sin intimidad, es difícil construir una relación sólida y significativa.
5	b	Lo que caracteriza la pasión como componente del amor son los sentimientos intensos de atracción y deseo de conexión.
6	b	Lo que define el compromiso en las relaciones románticas es la decisión de mantener una relación a corto y largo plazo.
7	c	El componente del amor que incluye mutua revelación y la expresión de afecto es la intimidad.
8	c	Lo que motiva a las personas en las relaciones es maximizar ganancias y minimizar pérdidas.
9	c	En las relaciones románticas, el aspecto cultural que afecta es la percepción del amor romántico como necesario para el matrimonio.
10	b	Una de las causas más comunes de los conflictos en las relaciones son los problemas de comunicación.

[Ir a la autoevaluación](#)

Autoevaluación 7

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	b	La dificultad que se presenta al definir la agresión es que existen debates sobre incluir actos con intención de daño que no se concretan.
2	c	La agresión que las mujeres utilizan más es la agresión indirecta, como chismes o exclusión social.
3	c	Entre los factores que pueden mitigar el comportamiento agresivo es la culpa
4	a	El afecto negativo, como la ira o la frustración, puede estimular la agresión porque intensifica las emociones y puede llevar a reacciones impulsivas. Por otro lado, si se maneja adecuadamente, el afecto negativo también puede reducir la agresión al motivar a las personas a buscar soluciones pacíficas en lugar de confrontaciones.
5	c	Una de las características que pueden contribuir a la agresión en los medios de comunicación es el despliegue de agresión en televisión, cine y videojuegos, especialmente en niños y adolescentes.
6	b	El factor sociocultural que está relacionado con la violencia familiar es la tolerancia a la desigualdad y el machismo.
7	c	Una de las muchas estrategias para poder reducir la violencia es la de mejorar la educación, la inteligencia y la empatía.
8	b	El enfoque que comparte la psicología social con las teorías evolucionistas es la agresión, que no necesariamente refleja anomalías individuales.
9	b	La teoría del aprendizaje social fomenta el factor de comportamiento violento a la exposición a modelos de violencia en el entorno familiar.
10	b	Una de las estrategias que son efectivas para reducir la violencia es mejorar la empatía, la educación y el razonamiento en las personas.

[Ir a la autoevaluación](#)

Autoevaluación 8

Pregunta	Respuesta	Retroalimentación
1	a	La asimilación, según el modelo de Berry, es una estrategia de aculturación que se define por el hecho de que la persona inmigrante deja atrás su identidad cultural de origen para integrarse plenamente en la cultura del país de acogida. Este enfoque supone un alto nivel de adaptación a las normas y valores del nuevo entorno, aunque conlleva el sacrificio de las tradiciones culturales propias.
2	F	Es falso porque el proceso de aculturación afecta tanto a las personas inmigrantes como a las sociedades de acogida.
3	b	La respuesta correcta es b) Choque cultural porque se refiere al estrés emocional y psicológico que ocurre al enfrentarse a un entorno cultural distinto, debido a la pérdida de referencias familiares como idioma, costumbres y valores, lo que puede causar desorientación y ansiedad.
4	V	Verdadero: Según Berry, la estrategia de integración combina el mantenimiento de la identidad cultural propia con el interés en la cultura de acogida.
5	c	La respuesta correcta es c) Las redes de apoyo social porque, según el modelo del convoy social, estas redes brindan apoyo clave para el ajuste del inmigrante, reduciendo el estrés y promoviendo su bienestar emocional y social.
6	V	Verdadero: El síndrome de Ulises se caracteriza por un estrés crónico debido a la dificultad de adaptarse a un nuevo contexto cultural
7	b	La respuesta correcta es b) Mediación porque busca equilibrar y respetar ambas culturas mediante el diálogo y la negociación, sin abandonar ninguna de las dos.
8	F	Falso: La estrategia de separación implica mantener la cultura de origen y evitar el contacto con la del país de acogida.
9	a	La respuesta correcta es a) Proximidad social porque permite mayor contacto entre culturas, favoreciendo las relaciones y matrimonios interculturales.
10	V	Verdadero: El apoyo social desempeña un papel crucial en la integración de los inmigrantes, tanto a nivel individual como comunitario.

Ir a la autoevaluación





5. Referencias bibliográficas

Alonso García, C. M. Gallego Gil, D. J. y Ongallo Chanclon, C. (2003). Psicología social y de las organizaciones: comportamientos interpersonales: (ed.). Madrid, Spain: Dykinson. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/60836?>

Álvarez y Hartog (2016)" Manual de Prevención de Violencia Intrafamiliar" Trillas. México. P. 51-53. Elaboración propia.

Bello Dávila, Z. (2005). Psicología social: (ed.). Ciudad de la Habana, Cuba: Editorial Félix Varela. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/71802?>

García-Ael, C. Molero, F. y Lois, D. (2017). Psicología de los grupos: (ed.). Madrid, Spain: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/48927?>

Hombrados, M. Isabel. (2013). Manual de psicología comunitaria. España: Editorial SÍNTESIS, S.A.

Ibáñez Gracia, T. (2004). Introducción a la psicología social: (ed.). Barcelona, Editorial UOC. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/113772?>

Kassin, S. Fein, S. y Markus, H. R. (2015). Psicología social: (9 ed.). México, D.F., Cengage Learning. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/93218?>

Morales Domínguez, J. F. (2007). Psicología social: (3 ed.). Madrid, etc., Spain: McGraw-Hill España. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/50110?>

Mula, A. (2013). Las actitudes ante la inmigración en los adolescentes y en los jóvenes: (ed.). Alicante, Spain: ECU. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/62343?>

Ovejero Bernal, A. (2013). Psicología social: algunas claves para entender la conducta humana: (ed.). Madrid, Biblioteca Nueva. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/112862?>

Parales Quenza, C. J. (2020). Psicología social: un acercamiento histórico al estudio de las relaciones sociales: (ed.). Barcelona, Editorial Gedisa. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/128302?>

Pelegrín Muñoz, A. y Garcés de los Fayos, E. (2016). Agresión y violencia en el deporte. Sevilla, España: Wanceulen Editorial. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/33712?page=19>

Petit, C. (2012). Manual de psicología social para el turismo: (ed.). Córdoba, Argentina: Editorial Brujas. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/78063?>

Pérez, P. D. (2014) Agresión y violencia.

Pérez-Garín D, Bustillos A, Molero F. Revelando los efectos de la amenaza del estereotipo y el rendimiento matemático de las mujeres: el papel moderador de la ansiedad matemática / Análisis de los efectos de la amenaza del estereotipo y el rendimiento matemático de las mujeres: el papel moderador de la ansiedad matemática. Revista Internacional de Psicología Social. 2017;32(2): 276-300. doi: 10.1080/02134748.2017.1291746

Ruiz de Vargas, M. (2006). Familia con violencia conyugal y su relación con la formación del autoconcepto: (ed.). Barranquilla, Argentina: Red Psicología desde el Caribe. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/6142?>

Saldaña Ramírez, H. S., & Gorjón Gómez, G. D. J. (2020). Causas y consecuencias de la violencia familiar: caso Nuevo León. Justicia, 25(38).

Sanz de Acedo Lizarraga, M. L. (2012). Psicología: individuo y medio social: (ed.). Bilbao, Spain: Editorial Desclée de Brouwer. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/47991?>

Suriá Martínez, R. (2013). Guía de recursos didácticos de Psicología Social: (ed.). San Vicente del Raspeig (Alicante), Spain: ECU. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/42800?>

Towers, M. (2018). Autoestima: venza a su peor enemigo: (2 ed.). Madrid, FC Editorial. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/bibliotecaupl/129073?>