Diplomado en
Psicología de la Interacción Social



tech universidad tecnológica

02

Objetivos

Este programa de Diplomado está orientado de manera que el psicólogo pueda adquirir las herramientas necesarias para desarrollarse en el área específica, conociendo las últimas tendencias y profundizando en aquellas cuestiones que configuran la vanguardia de esta área de conocimiento. Solo con la preparación adecuada, será capaz de llevar a cabo los objetivos marcados de manera satisfactoria



Objetivos generales

- Formar profesionales habilitados para el ejercicio de Psicología de la Interacción Social

Este Diplomado está dirigido a todos los psicólogos que quieren alcanzar un alto grado de especialización en el ámbito de la Psicología de la Interacción Social"



Objetivos específicos

- Conocer las teorías y procesos psicosociales que están implicados en la interacción social, así como los modelos, conceptos y métodos por los que se articulan dichos procesos.
- Reflexionar sobre sus propios procesos de interacción social internos (formación de la identidad, autoconcepto y emociones) y sobre los que están ligados a los contextos en los que el individuo se sustenta (la familia y la cultura).
- Conocer los instrumentos que ayuden a detectar situaciones de riesgo para una conducta social
- Profundizar en estrategias, conceptos e ideas para promover dicha conducta social sana. Se contará para ello con la exposición de diferentes estudios e investigaciones científicas.
- Obtener una visión global de lo que puede llevar a una conducta determinada y, lo que es más importante, facilitar conductas sociales con procesos más adaptativos.
- Describir y medir los procesos de interacción, la dinámica de los grupos y la estructura grupal e intergrupal.
- Describir y medir los procesos de interacción, la dinámica y la estructura organizacional e ínterorganizacional (e intergrupal).
- Identificar problemas y necesidades organizacionales e ínter organizacionales.
- Analizar el contexto donde se desarrollan las conductas individuales, los procesos grupales y organizacionales.
- Elaborar informes orales y escritos.
- Conocer el marco teórico de referencia dirigido a evaluar y modificar los procesos psicosociales y cognitivos que intervienen en el comportamiento individual.
- Poseer la capacidad para interpretar los datos e indicadores sociales en su relación con el compartimiento humano.
- Comprender la conducta humana desde el punto de vista individual y colectivo.
- Justificar por qué la conducta humana es menos racional de lo que se presupone, abordando los conceptos sociales de liderazgo, influencia y comportamiento colectivo.

03

Estructura y contenido

La estructura de los contenidos ha sido diseñada por un equipo de profesionales en Psicología de la Interacción Social, conscientes de la relevancia de la actualidad de la formación para poder profundizar en el área de conocimiento y realizar publicaciones de calidad académica



Módulo 1. psicología de la interacción social

1.1. Introducción a la materia
- 1.1.1 El porqué de la importancia de los procesos de interacción social
- 1.1.2 El origen: Darwin
- 1.1.3 Lagunas que se han rellenado: desarrollos posteriores de la Teoría Darwinista
- 1.1.4 Perspectiva evolucionista
- 1.1.5 Competición y cooperación

1.2. Contexto cultural y su influencia en los procesos de interacción social
- 1.2.1 Introducción
- 1.2.2 Psicología social y cultura
- 1.2.3 Conclusiones

1.3. Las emociones en la interacción social
- 1.3.1 Definiciones de la emoción y términos relacionados
- 1.3.2 Teorías del estudio de la emoción
- 1.3.3 Influencias sociales y el contexto social
- 1.3.4 El papel de los otros y de la cultura sobre la expresión emocional
- 1.3.5 La regulación y el autocontrol emocionales

1.4. Autoconcepto e identidad social
- 1.4.1 El estudio del yo
- 1.4.2 La investigación del autoconcepto y de la autoestima
- 1.4.3 Autoconcepto y autoestima en la adolescencia

1.5. Relaciones de pareja
- 1.5.1 Indicadores de salud de la pareja
- 1.5.2 Patología de la pareja
- 1.5.3 El apego
- 1.5.4 Tipos de crisis que se pueden dar en la pareja

1.6. Relaciones familiares exitosas
- 1.6.1 Introducción: el modelo sistémico y enfoques relevantes
- 1.6.2 La comunicación como base de las relaciones familiares
- 1.6.3 Familia sana: contexto favorecedor de más posibilidades
- 1.6.4 Psicoeducación emocional familiar

1.7. Agresión y sus consecuencias en el mundo actual
- 1.7.1 Definición
- 1.7.2 Supuestos básicos del análisis psicosocial de la agresión
- 1.7.3 Teorías psicosociales
- 1.7.4 Mecanismos implicados en el proceso de agresión



1.8. Prevención e intervención de las conductas agresivas-violentas en infancia y adolescencia
- 1.8.1 Definición del concepto de bulliyng.
- 1.8.2 Teorías explicativas de la agresividad y de la conducta violenta
- 1.8.3 Contextos y factores implicados en la violencia entre iguales
- 1.8.4 Investigaciones sobre la prevalencia de la violencia entre iguales

1.9. Ayuda y altruismo
- 1.9.1 Historia de la conducta de ayuda en psicología social
- 1.9.2 Conceptos básicos: conducta prosocial, conducta de ayuda, altruismo y cooperación
- 1.9.3 Teorías explicativas sobre los orígenes y las tendencias prosociales

1.10. Procesos de influencia social
- 1.10.1 Análisis psicosocial de la influencia social
- 1.10.2 Influencia centrada en el individuo
- 1.10.3 Influencia centrada en el grupo
- 1.10.4 Aplicación de la influencia social a diferentes aspectos de la sociedad

Módulo 2: Psicología social

2.1. Concepto de psicología social
- 2.1.1 Evolución histórica de la psicología social
- 2.1.2 Necesidades psicosociales básicas: claves para entender la conducta humana
- 2.1.3 El poder de la situación para la explicación de la conducta humana
- 2.1.4 Las principales aportaciones de la psicología social

2.2. La Cognición social
- 2.1.1 Introducción
- 2.1.2 El objeto de la psicología de la cognición social
- 2.1.3 El papel del conocimiento previo en el procesamiento de la información
- 2.1.4 El procesamiento elaborado y el pensamiento lógico
- 2.1.5 La motivación, el afecto y las emociones
- 2.1.6 El pensamiento automático

2.3. Percepción de las personas y de sus acciones
- 2.3.1 Introducción
- 2.3.2 Comunicación no verbal
- 2.3.3 Formación de impresiones
- 2.3.4 Atribución de causalidad
- 2.3.5 Aplicaciones

2.4. Las actitudes
- 2.4.1 Definición, naturaleza y medida de las actitudes
- 2.4.2 El problema de la consistencia entre las actitudes y la conducta
- 2.4.3 Cambio de actitudes y la persuasión
- 2.4.4 Teoría de la disonancia cognitiva de Festinger (1957)

2.5. Procesos de influencia social
- 2.5.1 Influencia social y cambio de actitudes
- 2.5.2 Conformismo
- 2.5.3 Obediencia a la autoridad
- 2.5.4 La influencia de las minorías: procesos de conversión

2.6. Técnicas de manipulación interpersonal
- 2.6.1 Técnicas que utilizan la trampa de la decisión
- 2.6.2 Técnicas que utilizan el señuelo y el compromiso
- 2.6.3 Otras técnicas de manipulación interpersonal
- 2.6.4 Técnicas combinadas

2.7. Autoconcepto e identidad social
- 2.7.1 Introducción
- 2.7.2 El autoconcepto e identidad social.
- 2.7.3 Relación entre identidad personal e identidad social

2.8. Psicología social de los grupos
- 2.8.1 Definición de grupo
- 2.8.2 Estructura del grupo
- 2.8.3 Psicología de los grupos e influencia social: liderazgo
- 2.8.4 La teoría de la identidad
- 2.8.5 Relaciones intergrupales
- 12.9. El comportamiento colectivo
- 2.9.1 Facilitación social y holgazanería social
- 2.9.2 Desindividualización
- 2.9.3 Polarización grupal
- 2.9.4 Pensamiento de grupo
- 2.9.5 El individuo y las sectas

2.10. Estereotipos, prejuicios, discriminación y psicología de la conducta agresiva y violenta
- 2.10.1 Psicología social del prejuicio
- 2.10.2 El racismo: mecanismos y procesos psicológicos
- 2.10.3 Cómo reducir los prejuicios y el racismo
- 2.10.4 El comportamiento agresivo y violento
- 2.10.5 Raíces de las conductas agresivas
- 2.10.6 La maldad humana y la banalidad del mal
- 2.10.7 El acoso laboral

05

Titulación

A través de una experiencia de aprendizaje diferente y estimulante, podrás conseguir las competencias necesarias para dar un gran paso en tu formación. Una oportunidad de progresar, con aval de una universidad moderna y especializada, que te proyectará a otro nivel profesional.



Este **Diplomado en Psicología de la Interacción Social** contiene el programa científico más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de las evaluaciones por parte del alumno, éste recibirá por correo postal con acuse de recibo su correspondiente **Título de Diplomado Propio emitido** por **TECH - Universidad Tecnológica.**

Título: **Diplomado en Psicología de la Interacción Social**

Nº Horas Oficiales: **150 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____ con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

DIPLOMADO

en

Psicología de la Interacción Social

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 150 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Dr. Pedro Navarro Illana
Rector

Mtra.Tere Guevara Navarro
Secretaria General

código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su titulo en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención con un coste añadido de 140€ más gastos de envío del título apostillado.

Diplomado en
Psicología de la Interacción Social



tech universidad tecnológica