



CONCEPTOS DE **PSICOLOGÍA SOCIAL**

Y su relación con nuestro proyecto emprendedor



¿QUÉ ES LA PSICOLOGÍA SOCIAL?



Es la rama de psicología que estudia como los pensamientos, sentimientos y comportamientos de las personas son influenciados por la preferencia real, imaginada o implícita de otros.

GRUPO:

Secundario, ya que nuestro producto se conforma con el objetivo de solucionar problemas, alcanzar metas comunes y compartir intereses personales ya que Vocati va dirigido a jóvenes del NMS que buscan encontrar su vocación a través de sus talentos.

E F E C T O H A L O



Es el sesgo cognitivo de impresión positiva y negativa que tenemos sobre una característica de una persona.

En el **proyecto emprendedor** el **Efecto Halo** lo podemos encontrar cuando se le presenta al usuario una imagen acertada con altas expectativas de vida y emociones positivas sobre una carrera en específico. Por ejemplo, cuando ponemos a un ingeniero con un buen nivel de ingresos y una casa bella, eso permite crear una visión más estructurada de su futuro.

PERSUASIÓN

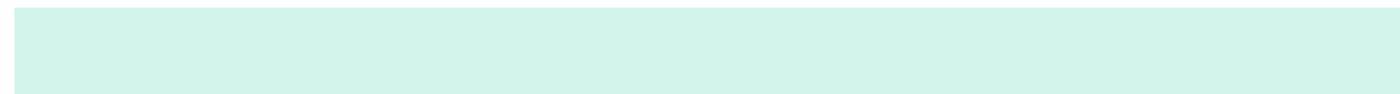


Es la capacidad de influir en actitudes, creencias o comportamientos mediante argumentos.

En el **proyecto emprendedor** se puede encontrar cuando se utiliza un lenguaje atractivo para atrapar al usuario o también cuando se le muestra alguna historia que tiene que ver con el éxito y la realización de algún tercero.

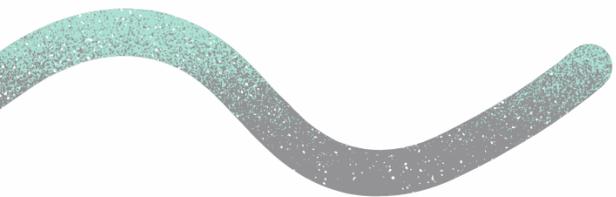


CORRELACIÓN ILUSORIA



Cuando se percibe una relación entre dos cosas, cuando realmente no tienen alguna relación.

En el **proyecto emprendedor** se puede encontrar cuando se cree que tener ciertos rasgos de personalidad te llevan a estudiar algo en específico, por ejemplo si hay alguien que es bueno jugando videojuegos se cree que podría ser desarrollador sin tomar en cuenta algunas de sus otras capacidades.



ESTRATOSOCIAL

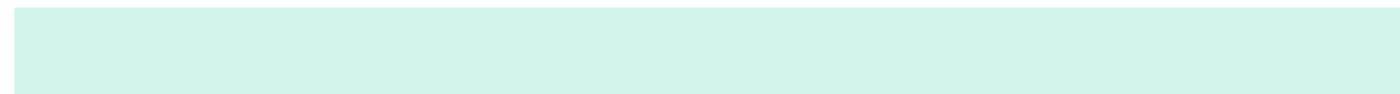


Es la clasificación de la población de acuerdo a su nivel socioeconómico

En el **proyecto emprendedor** se puede encontrar cuando hacemos un análisis para saber quién utiliza más la aplicación si un sector socioeconómico alto o un sector socioeconómico bajo dependiendo la situación a la que se enfrentan.



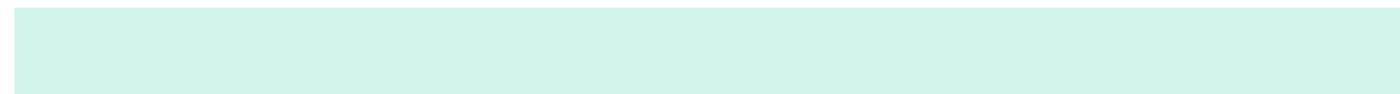
PROPAGANDA



Es una herramienta de comunicación que busca influir en las emociones, actitudes o comportamientos para compartir una idea. En el **proyecto emprendedor** se puede encontrar cuando se proyectan los elementos gráficos que contiene un slogan. "Desbloquea tu potencial, descubre tu vocación", el cual trasmite un mensaje esperanzador.



PERSONALIDAD IMPLÍCITA



son suposiciones que hacemos sobre los rasgos de una persona al basarnos en otros que ya conocemos.

En el **proyecto emprendedor** lo podemos encontrar de acuerdo a sus preferencias creando un algoritmo dependiendo sus comportamientos.