Cuadro Sinóptico

Nombre del alumno: Marcela Pulido Tovar

Nombre del tema: Temas 3.11 y 3.12

Módulo: 11

Nombre de la Materia: Comportamiento social

Nombre del profesor: Paola Jaqueline Albarrán Santos

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 4

miMind

TEMA 3.11 Y 3.12

- Ayuda
  - Intercambio social
    - No solo intercambiamos bienes materiales y dinero
      - Tambien bienes sociales que son
        - Amor
          Servicios
          Estatus
          Información
          - Al hacerlo, buscamos minimizar los costos y maximizar las recompensas
    - No afirma que vigilemos de manera consciente los costos y recompensas, solo que esto consideración pronostica nuestra conducta
    - Los cálculos sutiles anteceden las decisiones de ayudar o no hacerlo
      - Como
        - -Costos (lo que significa perder como tiempo, sentir dolor incluso el dinero)
          -Contra el no hacer tal acción (lo que te puede hacer llegar a sentir de forma mala)
          -Beneficios
          -Los beneficios de no hacerlo
        - Aumento de la emoción positiva las recompensas que motivan la ayuda pueden ser externas o internas
    - Damos para recibir
      - La generosidad publica
        - Aumenta el propio estatus
          Actitud egoísta puede conducir a un castigo
          Incluso al sexo
          Recompensas internas
        - Algunos incluso sugieren que los profesionales de la atención médica deberían prescribir el voluntariado como método para mejorar el estado de ánimo y la salud física
        - Los jóvenes que colaboraban en proyectos de servicio comunitario o que participaban en aprendizaje de servicio
          - Desarrollaban habilidades sociales y valores sociales positivos
            - Tienen de forma notable un menor riesgo de delincuencia, embarazo y deserción escolar, y tienen más probabilidad de convertirse en ciudadanos participativos
      - Algunos beneficios
        - Aquellos que hacen el bien tienden a sentirse bien.
        - Las personas generosas son más felices que aquellas cuyo gasto se enfoca en sí mismas
        - Aumenta la felicidad
        - Los beneficios de ayudar también incluyen reducir o evitar las emociones negativas
  - Y Normas sociales
    - Ayudamos debido a una forma más sutil de interés propio: porque algo nos dice que debemos hacerlo
      - Las normas, los “debes” de nuestra vida, son expectativas sociales prescriben el comportamiento apropiado
    - Normas sociales que motivan el altruismo
      - Normas de reciprocidad y normas de reciprocidad social
        - Principio moral
          - Aquellos que nos ayudan deberíamos retribuirles con ayuda, no con daño
        - También aplica dentro del matrimonio
          - En ocasiones es posible dar más de lo que se recibe pero, a la larga, el intercambio debería equilibrarse
        - Deberiamos ofrecer el apoyo necesario a nuestros hijos y amigos
          - Pero el no darles tanto apoyo que disminuya su sentido de competencia
- Ciscunstacias que impulsan a ayudar
  - Examinando se descubrio que
    - Examinando primero las circunstancias que aumentan la conducta de ayuda y, luego, las personas que ayudan
      - Lo que evita la ayuda es el
        - Número de expectadores
          - No es que los espectadores sean inhumanos
            - Solo que la presencia de otros espectadores, reduce en gran medida la intervención
              - Latané y Darley
                - Conjeturaron que a medida que aumenta el número de espectadores cualquier espectador específico tiene menos probabilidad de notar el incidente, menos probabilidad de interpretar ese incidente como un problema o urgencia, y menos probabilidad de asumir responsabilidad de llevar a cabo una acción
        - Presiones de tiempo
          - No es que sean crueles es solo que
            - Su comportamiento tuvo una mayor influencia del contexto que de sus convicciones