



Nombre de alumna: Heydi Vianey
Morales Hernández

Nombre del profesor: jazmín

Nombre del trabajo: súper nota

Materia: comportamiento social

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: cuarto cuatrimestre

Grupo: a

Comitán de Domínguez Chiapas a 05 de diciembre de 2023.

NECESIDAD DE PERTENENCIA

Como ya se ha dicho, los humanos somos animales sociales. Necesitamos pertenecer. Como en el caso de otras motivaciones, buscamos la pertenencia cuando no la tenemos y menos cuando nuestras necesidades se encuentran satisfechas (Baumeister y Leary, 1995; DeWall et al., 2009, 2011).

La felicidad es sentirnos conectados, libres y capaces.



Los humanos de todas las culturas, sea en las escuelas, en el trabajo o en sus hogares, utilizan el ostracismo para regular el comportamiento social.

CONDUCCION A LA AMISTAD Y A LA ATRACCION

Empecemos con aquellos factores que conducen a la amistad y después consideremos aquellos que sustentan y profundizan una relación.

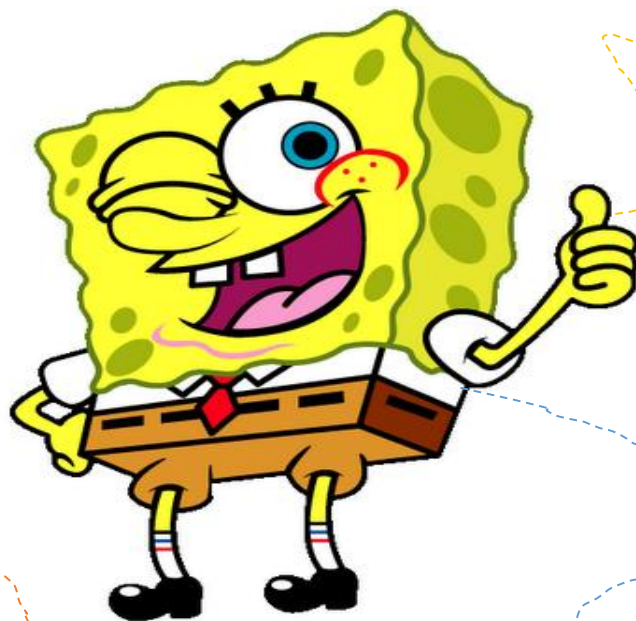
PROXIMIDAD

Un predictor poderoso de si cualesquiera dos personas hacen amistad es la simple proximidad. La proximidad también puede fomentar la hostilidad: la mayoría de los ataques físicos y asesinatos involucran a personas que viven cerca unas de otras.



EL APEGO

El amor es un imperativo biológico. Somos criaturas sociales, destinadas a vincularnos con otros. Nuestra necesidad de pertenencia es adaptativa. La cooperación promueve la supervivencia.



EQUIDAD

Si cada miembro de una pareja busca satisfacer sus deseos sin ton ni son, la relación no prosperará. Por ello nuestra sociedad nos enseña a intercambiar recompensas a través del principio de equidad de la atracción: lo que usted y su pareja obtienen de su relación debe ser proporcional a lo que cada quien invierte en ella (Hatfield et al., 1978).

CONFIDENCIA

Las relaciones sociales y profundas son íntimas. Permiten que se nos conozca de la manera en que somos en realidad y que nos sintamos aceptados. Descubrimos esta deliciosa experiencia dentro de un buen matrimonio o de una amistad cercana: una relación en la que la confianza desplaza la ansiedad y donde estamos libres de abrirnos sin temor a perder el afecto del otro (Holmes y Rempel, 1989).



EL INTERNET COMO CREADOR DE INTIMIDAD O AISLAMIENTO

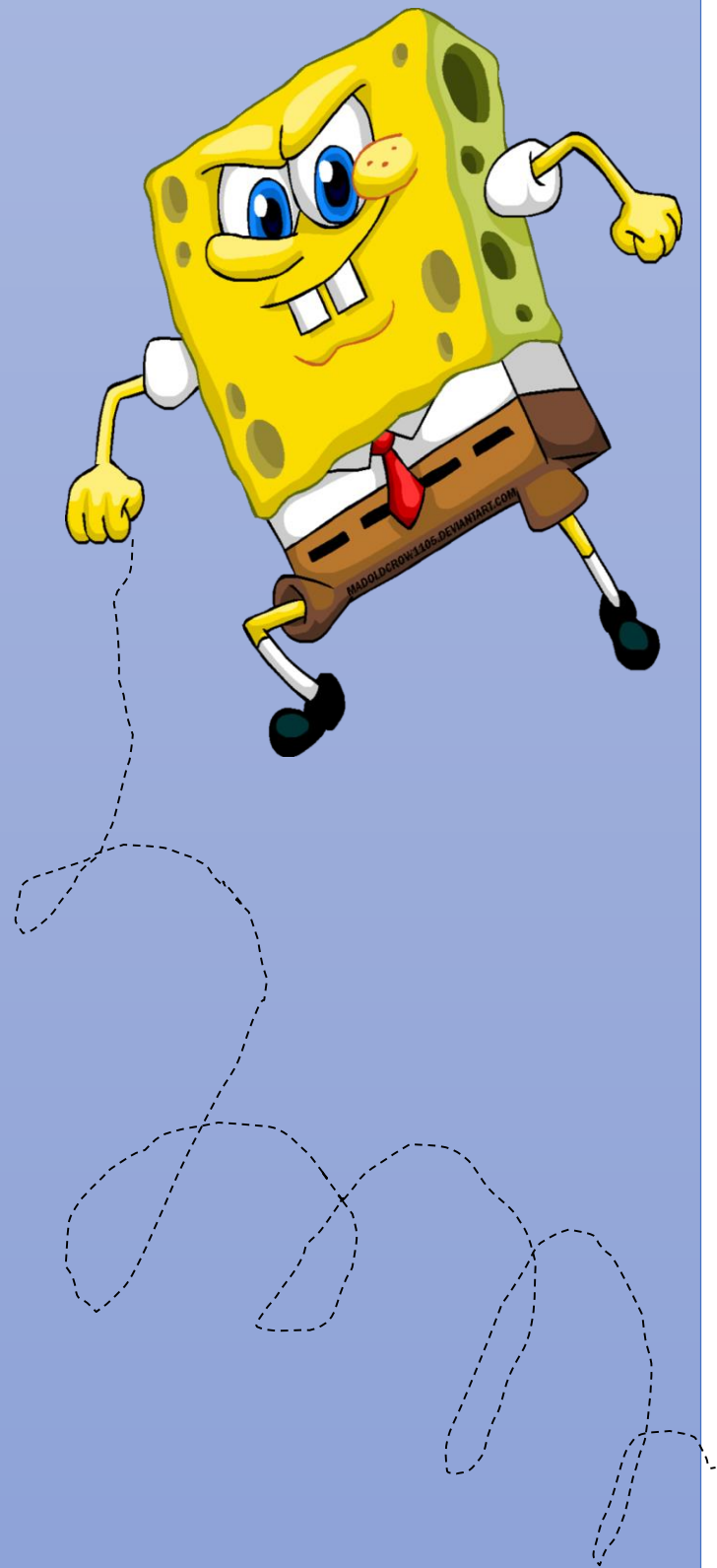
Como lector del presente libro de texto universitario, es casi seguro que usted sea uno de los 3.7 mil millones de usuarios de la internet (según datos de 2017). Al teléfono le tomó siete décadas pasar de 1% a 75% de penetración en hogares estadounidenses. El acceso a la internet ha alcanzado una penetración de 75% en alrededor de siete años (Putnam, 2000). Disfruta de las redes sociales, de navegar en la red, de enviar mensajes de texto y, tal vez, de participar en listas de discusión o grupos de chat.

DIVORCIO

A fin de predecir las tasas de divorcio de una cultura, sirve saber sus valores.

Las relaciones duraderas están basadas en el amor y la satisfacción perdurables, pero también en el temor al costo de la terminación, un sentido de obligación moral y la inatención a posibles parejas.

Nuestras relaciones cercanas ayudan a definir la identidad social que moldea nuestro autoconcepto. Así, de manera muy parecida en la forma en que experimentamos los mejores momentos de nuestras vidas cuando las relaciones empiezan, al tener un bebé, al hacer nuevos amigos, al enamorarnos, experimentamos algunos de los peores momentos de nuestras vidas cuando las relaciones terminan, ya sea por muerte o por la rotura del vínculo. Cortar vínculos produce una secuencia predecible de preocupación angustiada con la pareja perdida, seguida de una profunda tristeza para culminar, al paso del tiempo, en el inicio del desapego emocional, de un dejar ir lo viejo al tiempo que nos centramos en alguien nuevo y un renovado sentido de la propia identidad.

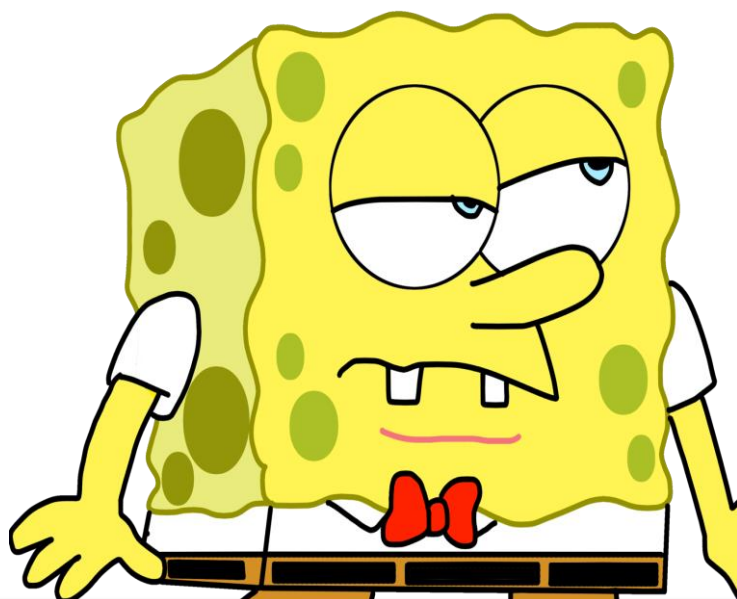


AYUDA

INTERCAMBIO SOCIAL Y NORMAS SOCIALES

Varias teorías sobre la ayuda concuerdan en que, a la larga, el comportamiento asistencial beneficia al que ayuda al igual que al que recibe la ayuda.

No solo intercambiamos bienes materiales y dinero, sino también bienes sociales: amor, servicios, información, estatus. Al hacerlo, buscamos minimizar los costos y maximizar las recompensas. La teoría del intercambio social no afirma que vigilemos de manera consciente los costos y recompensas, solo que tal consideración pronostica nuestra conducta.



Durante muchos años, los psicólogos sociales no fueron capaces de descubrir un solo rasgo de personalidad que predijera la ayuda con algo que se acercara al poder predictivo de los factores situacionales, de culpa y de estado de ánimo. Se encontraron relaciones poco significativas entre la ayuda y ciertas variables de personalidad, como la necesidad de aprobación social.



Como científicos sociales, nuestra meta es comprender el comportamiento humano, sugiriendo también las maneras de mejorarlo. Una manera de promover el altruismo es revertir aquellos factores que lo inhiben.

Las personas que rescataron judíos en la Europa nazi, los líderes del movimiento antiesclavista y los misioneros médicos compartían cuando menos un rasgo en común: eran moralmente incluyentes.

