



**Nombre de alumno: Samuel Alfredo León Reséndiz.**

**Nombre del profesor: Jazmín López Pérez.**

**Nombre del trabajo: SUPER NOTA.**

**Materia: COMPORTAMIENTO SOCIAL.**

**Grado: 4to Cuatrimestre.**

**Grupo: virtual.**

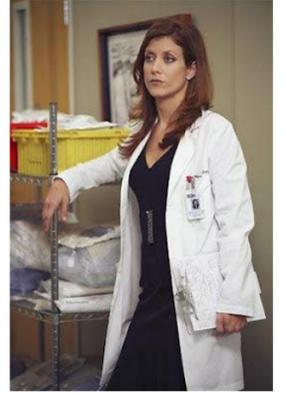


## UNIDAD III

### ¿NECESIDAD DE PERTENENCIA?



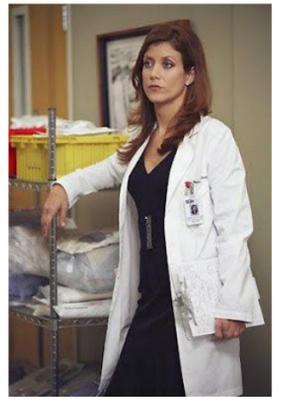
Si tan solo pudiésemos empatizar de manera más cercana con las personas que sufren rechazo, habría una menor tolerancia al ostracismo. En ocasiones, el desánimo puede tornarse extremo, como cuando las personas agreden precisamente a aquellos cuya aceptación buscan o cuando participan en conductas autodestructivas. En diversos experimentos, estudiantes asignados en forma aleatoria al rechazo de sus pares (en comparación con quienes se aceptó) tuvieron mayores probabilidades de llevar a cabo conductas autodestructivas (como perder el tiempo leyendo revistas) y menos capaces de regular su conducta (como cuando comían galletas)



### ¿Qué es el apego ?

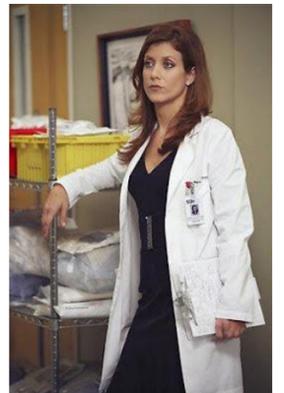


El amor es un imperativo biológico. Somos criaturas sociales, destinadas a vincularnos con otros. Nuestra necesidad de pertenencia es adaptativa. La cooperación promueve la supervivencia. En el combate uno a uno, nuestros ancestros no eran los depredadores más poderosos; pero como cazadores-recolectores y en sus capacidades de defensa contra los depredadores, su fuerza se encontraba en los números. Debido a que quienes vivían en agrupaciones sobrevivían y se reproducían, en la actualidad, contamos con genes que nos predisponen a formar esos tipos de vínculos. Los investigadores han encontrado que las diferentes formas de un gen en particular predicen la vinculación de parejas entre mamíferos. En el campañol, un roedor de campo muy similar al ratón, así como en los humanos, las inyecciones de hormonas tales como la oxitocina



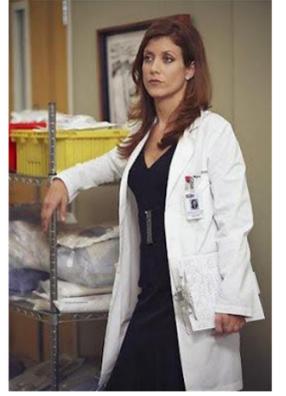
### ¿Qué es la Equidad ?

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). Los desconocidos y las amistades casuales mantienen la equidad mediante el intercambio de beneficios: tú me prestas tus apuntes de clase y, más adelante, yo te prestaré los míos. Yo te invito a mi fiesta; tú me invitas a la tuya. Las personas que se encuentran en relaciones duraderas, incluyendo compañeros de cuarto y aquellos que están enamorados, no se sienten obligados a intercambiar beneficios similares; apuntes por apuntes, fiestas por fiestas (Berg, 1984). Se sienten en mayor libertad de mantener la equidad mediante el intercambio de una variedad de beneficios (“¿Cuando vengas a traer tus apuntes, por qué no te quedas a cenar?”) y, al paso del





## ¿Qué son las 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). Tales relaciones se caracterizan por la confidencia (Derlega et al., 1993). A medida que una relación crece, los miembros de la pareja revelan más y más de sí mismos al otro; esta sinceridad permite que el conocimiento que tiene uno de otro penetre a niveles más profundos. En las relaciones que florecen, gran parte de esta confidencia comparte éxitos y triunfos y el deleite mutuo relacionado con los sucesos felices (Gable et al., 2006). Cuando un amigo se regocija con nosotros a causa de alguna buena noticia, no solo aumenta nuestra felicidad en cuanto al suceso positivo, sino que también nos ayuda a sentirnos mejor acerca de la amistad (Reis et al., 2010). La mayoría de las personas disfruta de la intimidad. Es gratificante que nos elija alguien más para confesarnos algo íntimo. Sentimos agrado cuando una persona por lo común reservada nos dice que algo en nosotros lo "hizo sentir que podía abrirse" y comparte algún tipo de información confidencial (Archer y Cook 1986; D. Taylor et al. 1981)

## ¿Qué es 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. ¿Qué cree usted: la comunicación mediada por computadora con comunidades virtuales es un sustituto deficiente para las relaciones interpersonales? ¿O es una forma maravillosa de ampliar nuestros círculos sociales? ¿La internet hace más por conectar a la gente o les quita tiempo a las relaciones cara a cara? Considere el debate.

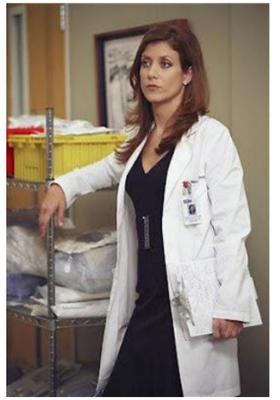
## ¿Qué es el divorcio ?

”). Los individualistas se casan “hasta que la falta de amor los separe” y los colectivistas más con mayor frecuencia se casan de por vida. Los individualistas esperan más pasión y realización personal dentro del matrimonio, lo que coloca mayor presión sobre él (Dion y Dion, 1993). En un par de encuestas, “mantener el romance con vida” se calificó con la misma importancia para un buen matrimonio por 78% de mujeres estadounidenses y 29% de mujeres japonesas (American Enterprise, 1992). Eli Finkel y colaboradores (2014, 2017) argumentan que el matrimonio se ha vuelto más desafiante en los tiempos individualistas actuales a medida que las parejas esperan obtener una mayor satisfacción de su matrimonio, pero invierten menos recursos en él; una ecuación potencialmente imposible. No obstante, incluso en la sociedad occidental, aquellos que entran en una relación con una orientación de largo plazo y con la intención de persistir, sí experimentan relaciones más sanas, menos turbulentas y más duraderas



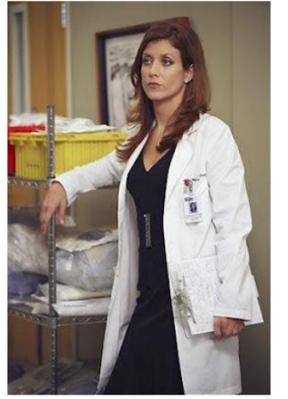
## ¿Qué es EL PROCESO DE DESAPEGO ?

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 (Hazan y Shaver, 1994; Lewandowski y Bizzoco, 2007; Spielmann et al., 2009). Debido a que, con frecuencia, los seres humanos se unen con más de una pareja, debemos haber evolucionado en procesos psicológicos para el rompimiento de relaciones, un mecanismo que los psicólogos evolutivos denominaron “módulo de rechazo de la pareja” (Boutwell et al., 2015). No obstante, las relaciones profundas y duraderas rara vez terminan con velocidad; el desapego es un proceso, no un evento aislado. Entre parejas que están saliendo juntas, mientras más cercana y duradera la relación, y mientras menos las alternativas disponibles, más doloroso será el rompimiento (Simpson, 1987).



## ¿a que nos referimos con la ayuda ?

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. ¿Por qué? Una explicación supone que las interacciones humanas están guiadas por la economía social. No solo intercambiamos bienes materiales y dinero, sino también bienes sociales: amor, servicios, información, estatus (Foa y Foa, 1975). 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. Supongamos que en su campus hay una campaña de donación de sangre y alguien le pide participar. De manera implícita podría ponderar los costos de donar



## ¿Qué circunstancias nos impulsan a ayudar ?

El 13 de marzo de 1964, Kitty Genovese, una mujer de 28 años, gerente de un bar, fue atacada a cuchilladas por un hombre cuando regresaba de su trabajo a su departamento en Queens, Nueva York, a las tres de la mañana. Sus gritos de terror y ruegos de ayuda: “¡Dios mío, me acuchilló! ¡Por favor, ayúdenme! ¡Por favor, ayúdenme!”, despertaron a sus vecinos. Supuestamente, algunos se acercaron a sus ventanas y vieron por breves momentos al atacante que se iba y que luego regresaba para reanudar la agresión. No fue sino hasta que el atacante se fue por segunda vez que alguien llamó a la policía. Poco después, Kitty murió. Algunos análisis posteriores negaron el informe inicial del New York Times acerca de que 38 testigos observaron el asesinato y, no obstante, permanecieron inactivos (con probabilidad fue una docena y dos de ellos sí llamaron a la policía) (Cook, 2014; Pelonero, 2014).



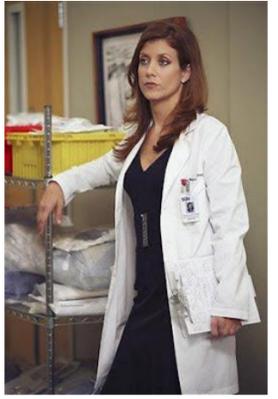
## ¿Qué RASGOS Y VALORES QUE PREDICEN LA AYUDA?

Los investigadores de la personalidad respondieron al reto y resumen el efecto de la personalidad sobre el altruismo en tres sentidos: Encontraron diferencias individuales en el comportamiento de ayuda y mostraron que esas diferencias persisten con el tiempo y las perciben nuestros pares (Hampson, 1984; Penner, 2002; Rushton et al., 1981). En un estudio, los niños de cinco años que compartían con mayor facilidad sus dulces fueron, a las edades de 23 y 32 años, más socialmente progresistas en sus puntos de vista políticos (Dunkel, 2014). Algunas personas son más cooperativas de manera confiable. Los investigadores están reuniendo indicios de una red de rasgos que predisponen a la persona a brindar ayuda. Aquellos individuos con puntuaciones altas en emocionalidad positiva, empatía y autoeficacia tienen mayor probabilidad de preocuparse y ayudar (Eisenberg et al., 1991; Krueger et al., 2001; Walker y Frimer, 2007). En general, el rasgo de personalidad que predice mejor la disposición a ayudar es la cordialidad/amabilidad, indicativa de alguien que valora en gran medida tener





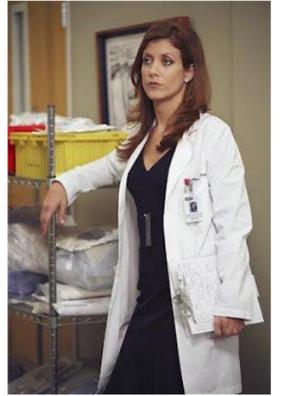
## ¿Qué INCREMENTO DEL ALTRUISMO?



Si el árbol de decisión de Latané y Darley (figura 12.5) describe los dilemas que enfrentan los espectadores, entonces la ayuda debería aumentar si instamos a la gente a interpretar de forma correcta un incidente y asumir la responsabilidad. Leonard Bickman y sus colaboradores (Bickman, 1975, 1979; Bickman y Green, 1977) pusieron a prueba esa presuposición en una serie de experimentos acerca de los informes de delitos. En cada uno de ellos, escenificaron un incidente de robo en un supermercado o librería. En algunos de los comercios, colocaron anuncios dirigidos a sensibilizar a los espectadores hacia este tipo de robos e informándoles cómo reportarlo. Los investigadores encontraron que los anuncios tuvieron poco efecto. En otros casos, los testigos escucharon a un espectador que interpretaba el incidente: "oigan, miren a esa mujer. Está robando. Puso eso dentro de su bolsa". Incluso otros escucharon que la persona añadía: "La vimos. Deberíamos reportarla. Es nuestra responsabilidad". Ambos comentarios elevaron de forma sustancial la denuncia del delito. Los programas de entrenamiento que se dirigen a ayudar a los estudiantes universitarios a intervenir en posibles situaciones de agresión o acoso sexual enseñan técnicas similares, como aprender a interpretar la situaciones y denunciarlo (Katz y Moore, 2013)



## ¿En que nos ayuda socializar el altruismo?



La exclusión moral (omitir a ciertas personas del propio círculo de preocupación moral) tiene el efecto contrario. Justifica todo tipo de daño, desde la discriminación hasta el genocidio (Opatow, 1990; Staub, 2005a; Tyler y Lind, 1990). La explotación o la crueldad se vuelven aceptables, e incluso apropiadas, hacia aquellos a los que consideramos no merecedores o no personas. Los nazis excluyeron a los judíos de su comunidad moral. Cualquiera que participe en esclavitud, en escuadrones de la muerte o en prácticas de tortura ejerce una exclusión semejante. A menor grado, la exclusión moral describe a aquellos de nosotros que concentramos nuestras preocupaciones, favores y herencia económica en "nuestra gente" (por ejemplo, nuestros hijos), excluyendo a los demás. La mayor exclusión también describe las restricciones en la empatía pública hacia el costo humano de la guerra. Las bajas de guerra informadas se refieren por lo común a "nuestros muertos". Las personas están más dispuestas a donar dinero para ayudar a un niño que para ayudar a dos (Västfjäll et al., 2014). El psiquiatra Robert Jay Lifton (1967) le llamó a esto "entumecimiento psíquico", un término que acuñó después de estudiar a los sobrevivientes de las bombas atómicas arrojadas en Hiroshima y Nagasaki en 1945. Por ende, un primer paso a la socialización del altruismo se refiere a contrarrestar el sesgo natural a favor del endogrupo, que favorece al parentesco y a la tribu, personalizando y ampliando el rango de personas cuyo bienestar debería preocuparnos.