



ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Jorge Everardo Aguilar – Morales

2019

ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Teorías de la atracción interpersonal

Las personas se sienten atraídas por aquellas personas que son recompensantes o a quienes asocian con eventos recompensantes. (teoría de la recompensa en la atracción)

. Las personas buscan minimizar los costos y maximizar las recompensas (Principio minimax) Y mantener relaciones interpersonales en los que denomine la equidad (Principio de la equidad).

Existen ciertas normas sociales sobre la aplicación del principio de equidad: en las relaciones duraderas se prefiere la equidad en el largo plazo y no en el corto plazo, cuando se ayuda a un amigo no se desea que se corresponda de manera inmediata, cuando alguien ha tenido un gesto de amabilidad no se espera que de inmediato se pague la deuda social usualmente se espera un poco de tiempo antes de corresponder, los amigos se adaptan a las necesidades mutuas a pesar de que en algunos casos la reciprocidad sea imposible. Una clave para identificar cuando la relación interpersonal está avanzando hacia la amistad es compartir algo cuando esta acción suele ser inesperada. En las relaciones armoniosas procuran no llevar la cuenta de cuánto se ha dado y cuanto se ha recibido.

La simpatía

Se han estudiado una serie de indicadores sobre el desarrollo de relaciones interpersonales:

- Uno de los predictores más potentes sobre si dos personas son amigas es su proximidad. Las personas se casan con alguien que vive en el mismo vecindario, trabaja en el mismo lugar o asiste a la misma clase.
- El segundo predictor del desarrollo de relaciones interpersonales armoniosas es la interacción frecuente.
- La anticipación de la probable interacción con alguien también fomenta el agrado.
- La simple exposición a otras personas fomenta la simpatía debido a que la exposición repetida a toda clase de estímulos novedosos incrementa el afecto y las estimaciones que las personas hacen hacia estos.
- La atracción física es otro aspecto importante en el establecimiento de relaciones interpersonales. Las personas suelen elegir a quienes tiene un atractivo aproximadamente igual al suyo. El estereotipo de que personas atractivas físicamente poseen también otros rasgos socialmente deseables es común. Afortunadamente las características de un físico atractivo son totalmente relativas.
- Conforme progresa el conocimiento de otras personas dos factores adicionales influyen en la atracción interpersonal uno de ellos es la semejanza de actitudes, valores y creencias.
- El agrado que los demás sienten por nosotros, especialmente si: no atribuimos sus halagos a un intento de congraciarse, si hemos estado privados recientemente de aprobación y si las alabanzas de los demás nos permiten recibir dicha aprobación social.

Finalmente cabe mencionar que una relación interpersonal a largo plazo se mantendrá en la medida que los integrantes de dicha relación la consideren equitativa.

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



es una marca registrada.

Todos los materiales tienen derechos de autor pero existe la autorización para que puedan ser reproducidos sin fines de lucro y notificando a los autores de su reproducción.

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



Es un sitio auspiciado

por



GESTIÓN DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

CONSULTORÍA



El primer despacho de consultoría en América Latina que utiliza de forma explícita los principios derivados de las ciencias del comportamiento PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA SATISFACCIÓN DEL PERSONAL en un ambiente de trabajo colaborativo.

E-mail: gestiondelcomportamiento@gmail.com

En Facebook/ [direcciondepersonal](#)