

# comportamiento social

## PERCEPCIONES ERRONEAS

Recuerde que el conflicto es la incompatibilidad percibida

de

acciones o metas

muchos conflictos

contienen un pequeño núcleo de metas

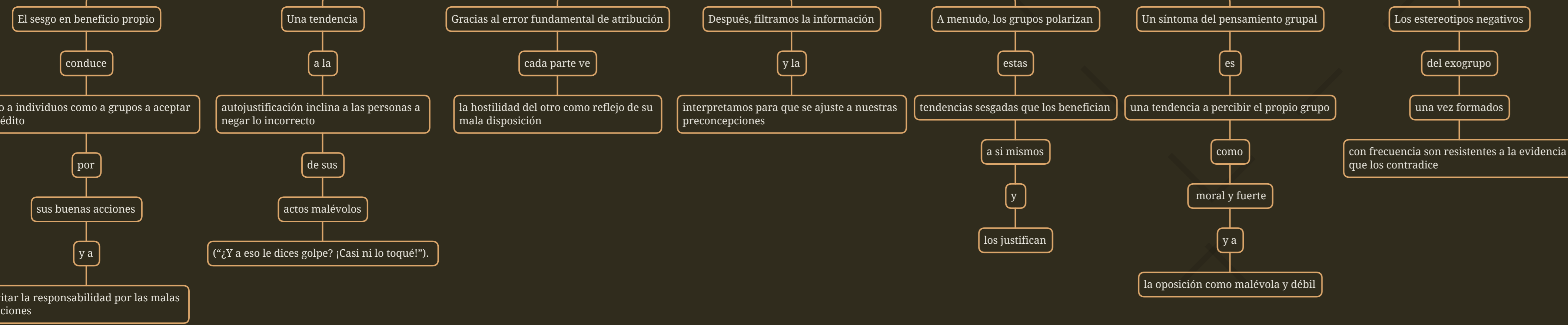
en verdad incompatibles

el problema mayor es el de las percepciones erróneas

de

los motivos y metas del otro

y por ello podemos mencionar algunas percepciones erróneas:



## INFLUENCIA DEL CONTACTO

esto nos pone en duda en que si podamos poner a dos individuos

o

grupos en conflicto que les permita conocerse y agradarse

que pueda ser que no

ya que

hemos visto cómo las expectativas negativas

pueden

sesgar los juicios y crear profecías autocumplidas

Cuando las tensiones aumentan

el contacto puede

generar una pelea

Pero también

hemos visto que la proximidad

—y la interacción acompañante, la anticipación de la interacción y la mera exposición—

aumentan el agrado

y

señalamos cómo el prejuicio racial extremo disminuyó

después de la

abolición de la segregación

lo que

demuestra que las actitudes siguen al comportamiento

extienden otros estudios de la correlación

entre

el contacto y las actitudes positivas:

