

moment you decid

at you

you will ke

to learn

ail



# UDS

Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO:	VALERIA TRUJILLO YAÑEZ
NOMBRE:	SUPER NOTA (2.4-2.6)
NIVEL:	2
NOMBRE DE LA MATERIA:	COMPORTAMIENTO SOCIAL
NOMBRE DEL PROFESOR:	PAOLA JACQUELINE ALBARRAN SANTOS
NOMBRE DE LA LICENCIATURA:	PSICOLOGÍA
CUATRIMESTRE:	4

strongly believe the moment you enter at your class you will become to learn. My joy will become to learn. My joy will become to learn. My joy will become to learn.

ey Longvil  
when ascend  
you meet a  
ead, half rig  
to (in qu  
ootpath and  
oint; do not cr  
idge. The  
his southern b  
and ever  
close by,  
way.  
ey Longvil  
ed car park (C  
his south  
with map, "G  
ome of these a  
hen ascend  
you meet a si  
ead, half rig  
to (in qu  
ootpath and o  
oint; do not cr  
idge. Ther  
southern ba



# FUENTES MOTIVACIONALES DEL PREJULICIO

## FRUSTRACIÓN Y AGRESIÓN: LA TEORÍA DEL CHIVO EXPIATORIO

La frustración (ocasionada por el bloqueo de metas) alimenta la hostilidad. Cuando la causa de nuestra frustración es intimidante o desconocida, es frecuente que redirijamos nuestra hostilidad.



El fenómeno de “agresión desplazada” (inculpación expiatoria) contribuyó al linchamiento de afrodescendientes en el Sur de Estados Unidos después de la Guerra Civil. Entre 1882 y 1930, se dieron más linchamientos en los años en los que los precios del algodón se redujeron y, presumiblemente, la frustración económica aumentó

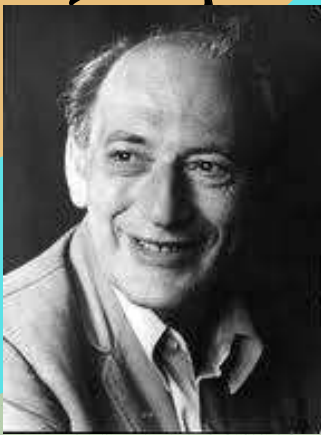
Cuando se incrementa el estándar de vida, las sociedades tienden a ser más abiertas a la diversidad y a la aprobación y aplicación de leyes en contra de la discriminación



Después de su derrota en la Primera Guerra Mundial y el caos económico resultante, muchos alemanes vieron a los judíos como villanos. Mucho antes de que Hitler ascendiera al poder, un líder alemán explicó: “El judío es tan solo conveniente... Si no existieran los judíos, los antisemitas los hubieran inventado”

# TEORÍA DE LA IDENTIDAD SOCIAL: SENTIRSE SUPERIOR A LOS DEMÁS

El autoconcepto, nuestro sentido de quién somos, contiene no solo una identidad personal (el sentido propio de nuestros atributos y actitudes personales), sino también una identidad social



En colaboración con el psicólogo social británico Henri Tajfel, Turner (1947-2011), un nativo de Polonia que perdió a sus familiares y amigos en el Holocausto y que después dedicó gran parte de su carrera al estudio del odio étnico, propuso la teoría de la identidad social. Turner y Tajfel observaron que

- **Categorizamos:** nos resulta útil colocar a las personas, incluyéndonos a nosotros mismos, en distintas categorías. Etiquetar a alguien como hindú, escocés o conductor de autobuses es un modo breve de decir otras cosas más acerca de la persona.
- **Nos identificamos:** nos asociamos con ciertos grupos (o endogrupos) y aumentamos nuestra autoestima al hacerlo.
- **Comparamos:** contrastamos nuestros grupos con otros (exogrupos), con un sesgo favorable a favor del grupo al que pertenecemos. Desde los años de educación preescolar, los humanos dividimos a los demás de manera natural en aquellos que están dentro y fuera de nuestro propio grupo (Buttelmann y Böhm, 2014; Dunham et al., 2013). También nos valoramos a nosotros mismos, en parte, a través de nuestra membresía a diferentes grupos.



## Sesgo endogrupal

La definición social de quién es uno, el género, raza, religión, estado civil, profesión, también implica una definición de lo que uno no es. El círculo que nos incluye a "nosotros" (el endogrupo) los excluye a "ellos" (el exogrupo).



La mera experiencia de conformarnos en un grupo puede promover el sesgo endogrupal.

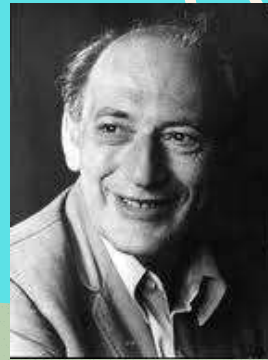


El sesgo endogrupal es un ejemplo más de la búsqueda humana por encontrar un autoconcepto positivo. Cuando nuestro grupo logra el éxito, podemos hacernos sentir mejor identificándonos más poderosamente con él.



Tenemos tal conciencia grupal que, dada cualquier excusa para que pensemos en nosotros mismos como grupo, lo haremos; y entonces exhibiremos el sesgo endogrupal. Incluso la formación de grupos conspicuos sin base lógica alguna,

En distintos experimentos, Tajfel y Michael Billig (1974; Tajfel, 1970, 1981, 1982) exploraron aún más lo poco que se necesita para provocar el favoritismo hacia nosotros y la injusticia hacia ellos. En un estudio, Tajfel y Billig les pidieron a adolescentes británicos que valoraran por sí mismos pinturas modernas abstractas y después les informaron que ellos y algunos otros adolescentes habían favorecido el arte de Paul Klee sobre el de Wassily Kandinsky, mientras que otros habían favorecido más a Kandinsky.



En este y otros experimentos, los grupos definidos incluso de esta manera totalmente trivial produjeron el favoritismo endogrupal. David Wilder (1981)

## FUENTES COGNITIVAS DEL PREJUICIO

Las creencias estereotipadas y actitudes prejuiciadas existen no solo a causa de la educación o porque desplazan hostilidades, sino también como subproductos de los procesos de pensamiento normales.





Los estereotipos surgen menos por malicia de corazón que por la maquinaria de la mente. Al igual que las ilusiones perceptuales, que son subproductos de nuestros trucos para interpretar al mundo, los estereotipos pueden ser subproductos de los modos en que simplificamos nuestros mundos complejos.

## CATEGORIZACIÓN: CLASIFICACIÓN DE PERSONAS EN GRUPOS

Los estereotipos representan una eficiencia cognitiva. Son esquemas ahorradores de energía para hacer juicios veloces y predecir la manera en que otras personas pensarán y actuarán. Juzgamos a las personas provenientes de exogrupos con velocidad; al evaluar a los miembros individuales de nuestro endogrupo, nos tomamos más tiempo para formarnos una impresión



Así, es posible que los estereotipos y los sesgos exgrupales hayan tenido funciones evolutivas que les permitían a nuestros ancestros manejar situaciones y sobrevivir



## Categorización espontánea

- bajo presiones de tiempo (Kaplan et al., 1993);
- distraídos (Gilbert y Hixon, 1991);
- cansados (Bodenhausen, 1990; Ghumman y Barnes, 2013), o;
- emocionalmente estimulados (Esses et al., 1993b; Stroessner y Mackie, 1993).





# SINGULARIDAD: PERCEPCIÓN DE PERSONAS QUE SE HACEN NOTAR



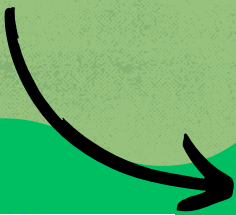
Existen otras maneras en que nuestras percepciones sociales normales generan estereotipos. Las personas únicas y los sucesos vívidos o extremos a menudo capturan la atención y distorsionan nuestro juicio.



## ATRIBUCIÓN: ¿ES SOLO UNA PALABRA?



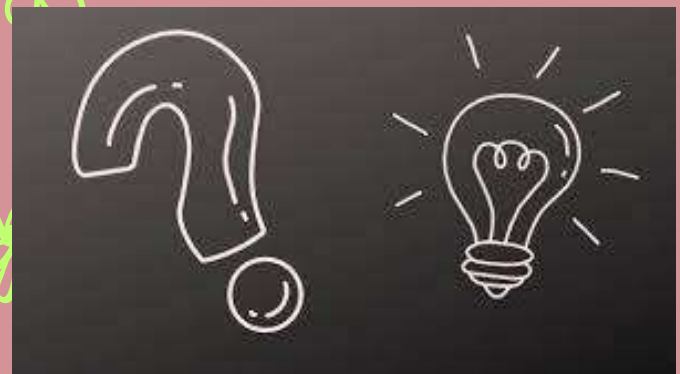
Al explicar las acciones de otros es frecuente que cometamos el error fundamental de atribución: atribuimos los comportamientos de otros a sus disposiciones internas a tal grado que no tomamos en cuenta las fuerzas situacionales importantes. En parte, el error sucede porque nuestra atención se centra en la persona, no en la situación.



Era frecuente que la esclavitud se pasara por alto como explicación del comportamiento de los esclavos; en lugar de ello, la conducta se atribuía a la naturaleza misma del esclavo. Hasta hace poco, lo mismo sucedía con la manera en que se explicaban las diferencias percibidas entre hombres y mujeres. Debido a que las limitaciones del rol de género eran difíciles de percibir, los comportamientos de hombres y mujeres se atribuían exclusivamente a sus presuntas características innatas.



Mientras las personas más asumen que los rasgos humanos son características fijas, más fuertes son sus estereotipos y mayor su aceptación de las desigualdades raciales



# CONSECUENCIAS DE PREJUICIO

## JUICIOS PREVIOS QUE SE PERPETÚAN A SÍ MISMO

El prejuicio implica juicios preconcebidos. Es inevitable que se den: ninguno de nosotros es un narrador desapasionado de los sucesos sociales que apuntan la evidencia a favor y en contra de nuestros sesgos. Y estos juicios antecedentes son importantes. Los juicios previos guían nuestra atención y nuestros recuerdos.



Además, una vez que juzgamos que algo pertenece a una categoría tal como una raza o sexo en particular, nuestra memoria de lo mismo cambia después hacia las características que asociamos con dicha categoría.

Los juicios previos se perpetúan a sí mismos. Siempre que el miembro de un grupo se comporta como se esperaba, notamos el hecho de modo puntual; nuestras creencias se ven confirmadas. Cuando un miembro del grupo viola nuestras expectativas, es posible que interpretemos o justifiquemos el comportamiento como ocasionado por circunstancias especiales

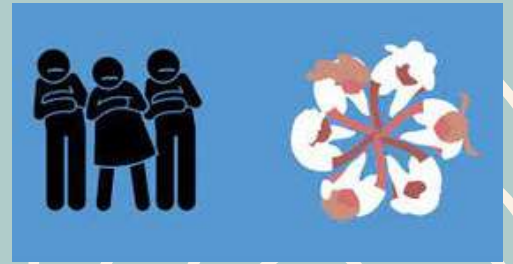


Las personas muy prejuiciosas tienden a subtipificar a los miembros positivos del exogrupo (considerándolos como excepciones atípicas); las personas con pocos prejuicios, subtipifican con más frecuencia a los miembros negativos del exogrupo. Una manera diferente de incorporar la información inconsistente es establecer un nuevo estereotipo para aquellas personas que no se ajustan al estereotipo original.



Este subagrupamiento, la formación de un nuevo estereotipo de subgrupo, tiende a llevar a cambios modestos en el estereotipo original a medida que este se vuelve más diferenciado. Los subtipos son excepciones del grupo; los subgrupos se reconocen como parte del grupo diverso más general.

## EL IMPACTO DE LA DISCRIMINACIÓN: LA PROFECÍA AUTOCUMPLIDA



Es posible que las actitudes coincidan con la jerarquía social no solo como justificación de su existencia, sino también porque la discriminación afecta a sus víctimas. “La propia reputación, escribió Gordon Allport, no puede machacarse, machacarse y machacarse en la propia cabeza sin que le suceda algo al propio carácter” (1958, p. 139).



En La naturaleza del prejuicio, Allport catalogó los 15 posibles efectos de la victimización y creía que estas reacciones podían reducirse a dos tipos básicos: aquellas que implicaban culparse a sí mismo (aislamiento, odio propio, agresión en contra del propio grupo) y aquellas que implicaban culpar a las causas externas (resistirse, desconfianza, aumento en el orgullo grupal).

Las creencias sociales sí pueden resultar en una afirmación propia, como se demostró en un par de ingeniosos estudios de Carl Word, Mark Zanna y Joel Cooper (1974). En el primer experimento, algunos hombres voluntarios blancos de la Universidad de Princeton entrevistaron a asistentes de investigación blancos y negros que hicieron las veces de solicitantes de un empleo





los investigadores llevaron a cabo un segundo experimento en el que unos entrevistadores capacitados trataron a las personas como los entrevistadores en el primer experimento habían tratado a los solicitantes ya fueran blancos o negros.



como a los negros del primer experimento parecían más nerviosas y menos eficaces. No solo eso, los entrevistados mismos podían percibir la diferencia: aquellos a los que trataron como a los negros juzgaron que los entrevistadores eran menos idóneos y menos amistosos.

Los experimentadores concluyeron que parte del “problema” del desempeño negro se encuentra... dentro del entorno mismo de la interacción”. Como en el caso de otras profecías autocumplidas, el prejuicio afecta a sus víctimas.



# *bibliografía*



*antología: comportamiento social*

*(2.4 al 2.6)*