



# MAPA CONCEPTUAL



**Nombre del Alumno: Martínez Velasco Manuel Alejandro**

**Nombre del tema: 4.5 y 4.6**

**Parcial: 4to**

**Nombre de la Materia: Comportamiento Social**

**Nombre del profesor: PAOLA JACQUELINE ALBARRAN SANTOS**

**Nombre de la Licenciatura: Psicología General**

**Cuatrimestre: 4to**

# PERCEPCIONES ERRÓNEAS EN EL CONFLICTO

## CONFLICTO

Incompatibilidad percibida de acciones o metas.

Núcleo de Metas Incompatibles

Muchos conflictos tienen metas en verdad incompatibles.

- Sesgo en beneficio propio.
- Tendencia a la autojustificación.
- Error fundamental de atribución.

Filtrado e Interpretación de Información

- Ajuste de la información a preconcepciones.
- Grupos polarizan tendencias sesgadas.

## PENSAMIENTO GRUPAL

- Percepción positiva del propio grupo.
- Percepción negativa de la oposición.
- Síntoma: Tendencia a percibir el grupo propio como moral y fuerte.

Sesgo Endogrupal:

- La pertenencia al grupo activa sesgos.

Estereotipos Resistentes:

- Los estereotipos del exogrupo son resistentes a evidencia contradictoria.

**Imágenes Distorsionadas en Conflictos:**

- Las personas en conflicto se forman imágenes distorsionadas unas de otras.

## PAPEL DE LOS GRUPOS EN CONFLICTOS

- Grupos en conflicto se enorgullecen de sí mismos.
- Desprecio hacia el otro grupo.

- Victimización propia.
- Priorización del grupo propio.

Previsibilidad de Percepciones Erróneas

- En conflictos, las imágenes de los enemigos son predecibles.
- Tipos de percepciones erróneas son predecibles.

# INFLUENCIA DEL CONTACTO

## EXPECTATIVAS NEGATIVAS

Las tensiones pueden aumentar, generando conflictos en lugar de acercamiento.

La proximidad y la interacción aumentan el grado.

Anticipación de la interacción y mera exposición también son relevantes.

- Reducción del Prejuicio Racial:
- Después de la abolición de la segregación, el prejuicio racial extremo disminuyó.
  - Las actitudes siguen al comportamiento.

## CONTACTO Y TOLERANCIA

En general, el contacto predice la tolerancia.

Efecto de Contacto Extendido

El contacto indirecto puede difundir actitudes positivas a través de un grupo de pares.

Ejemplo: Lectura de libros como la serie de Harry Potter mejora actitudes hacia grupos estigmatizados.

## EJEMPLOS DE CONTACTO Y ACTITUDES POSITIVAS

Sudáfrica: Más contacto interracial reduce prejuicios y aumenta solidaridad política.

Musulmanes: Más contacto con musulmanes resulta en actitudes más tolerantes.

Compañeros de cuarto y familiares: Contacto con personas de diferentes razas mejora actitudes raciales.

Intergeneracional: Mayor contacto entre jóvenes y adultos mayores mejora actitudes.