

Prejuicios y sus consecuencias sociales

1

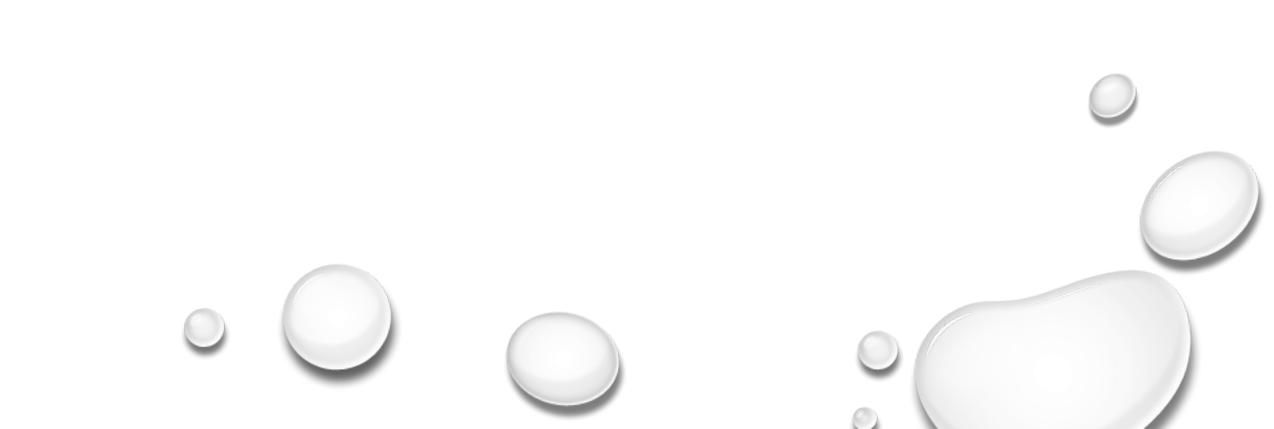


Que es un prejuicio?

- Un juicio u opinión, generalmente negativo, que se forma sin motivo y sin el conocimiento necesario. Supone tener una actitud negativa y hostil hacia una persona que identificamos como perteneciente a un grupo, por el simple hecho de pertenecer a ese grupo.



• Como afecta un prejuicio a una persona de un grupo específico?

- Los prejuicios negativos que se desarrollan a gran escala en una sociedad pueden causar tensiones entre los grupos. O que grupos de personas se vean privados de algo o sean tratados de manera desigual, por ejemplo, a causa de su origen, color de piel o religión. A eso le llamamos discriminación.
- 

Como actúa una persona con prejuicios?

- Esa persona puede pensar que son agresivos, altaneros, odiosos, y asociar con ellos ciertas tendencias negativas, especialmente si ello le sirve para justificar los errores propios o para no tener que pensar en las propias dificultades que enfrenta su nación, su vida o su cultura.

Donde se originan los prejuicios?

- Los prejuicios se desprenden de la necesidad de anticiparse a la realidad para responder rápidamente, un mecanismo natural de [pensamiento](#) del ser humano. Es decir que forma parte de los mecanismos de defensa de nuestra mente primitiva, cuyo sentido es protegernos de posibles peligros en base al [conocimiento](#) previo.

Ejemplos de prejuicios



El racismo

- Estructuras, políticas, prácticas, creencias y comportamientos en una sociedad que generan situaciones injustas donde se benefician algunas personas o se perjudica a otras según su raza o etnia. El racismo afecta las condiciones físicas, sociales y económicas del lugar donde una persona vive, estudia, trabaja y juega, incluso el acceso a los servicios de salud. Es un problema serio y a veces deriva en resultados de salud precarios, como tasas más altas de enfermedad y muerte en ciertos grupos raciales o étnicos.

La xenofobia

- La xenofobia es un prejuicio arraigado en el individuo y en la sociedad que, quizás, se originó con los primeros seres humanos. Pero, a medida que los conceptos de raza, racismo y xenofobia han evolucionado a lo largo de las generaciones, también lo han hecho las palabras y frases que se usan para referirnos a personas de otras nacionalidades.

La homofobia

- La homofobia es el rechazo constante de personas heterosexuales a personas que son homosexuales o bisexuales. Puede manifestarse de varias formas, como, por ejemplo, la invisibilización de las personas LGTBI o los crímenes de odio hacia ellos.
- La homofobia, transfobia y bifobia pueden hacer que las personas hagan bullying, insulten y usen la violencia contra las personas de este colectivo. En la edad adulta, esta discriminación puede ser también legislativa, por ejemplo, al no permitir que las parejas del mismo sexo se casen, y también laboral.

Persuasion social y sus consecuencias



Que es la persuacion social?

- La persuasión es el proceso mediante el cual producimos un cambio o refuerzo de las actitudes y creencias de una persona, a través de la utilización deliberada de información que apoya este cambio que queremos llevar a cabo.
- Por lo general, un cambio de actitud genera un cambio de comportamiento, lo que supone el fin último de la persuasión. Sin embargo, esto no siempre es así. A veces las personas realizamos acciones con las que no estamos de acuerdo y de igual manera dejamos de hacer cosas que nos gustan, en muchos de los casos como consecuencia de la presión social.

Principios psicologicos básicos de la persuacion

- Compromiso y coherencia
- Este principio se basa en el hecho de que una persona estará más dispuesta a aceptar aquellas peticiones que se correspondan con la postura que defiende, es decir, con aquello que afirma ser o con lo que asegura estar de acuerdo.

Reciprocidad

- En nuestras relaciones, las personas tendemos a la reciprocidad. Por este motivo, seremos más propensos a aceptar la petición de una persona que nos haya ayudado de algún modo o hecho un favor a nosotros anteriormente. De igual modo, nos sentiremos halagados o en deuda, por decirlo de alguna manera, cuando recibamos algún obsequio o descuento especial.
- Ejemplo: si junto a un producto nos dan un pequeño regalo, nos sentiremos más atraídos por el primero, además de establecer un vínculo de agradecimiento con aquella persona que nos lo ofrece, haciendo que sea más probable que aceptemos sus peticiones.

Escasez

- Por este principio tenderemos a valorar más aquello que está fuera de nuestro alcance o que es difícil de conseguir.
- Ejemplo: en la publicidad se aplica este principio a través de las series de productos limitados o disponibles durante un corto periodo de tiempo.

Simpatia

- Consiste en que seremos más flexibles a la hora de aceptar peticiones por parte de una persona que nos resulte agradable, ya sea por su apariencia física, su semejanza a nosotros, o la familiaridad que nos produzca.
- Ejemplo: podemos observar su utilización en aquellas personas que ejercen como comerciales, con una gran habilidad en sus relaciones sociales para conseguir dar una buena imagen a la persona con la que están interactuando, y facilitar así la venta de su producto.

Validación social

- Tendremos una mayor predisposición a aceptar algo o a realizar un determinado comportamiento si es consistente con lo que hacen o piensan otras personas semejantes a nosotros.
- Ejemplo: si a la hora de comprar por internet vemos que el producto que buscamos tiene buenas opiniones, será más probable que acabemos comprándolo.

Autoridad

- Según este principio tendremos una mayor tendencia a seguir las indicaciones de una persona cuando esta sea percibida como una figura de autoridad. Esto se relaciona con la posibilidad de recibir recompensas o castigos por parte de esta figura de autoridad, o con la experiencia que le atribuimos respecto al tema en cuestión.
- Ejemplo: podemos ver este principio en la influencia que ejercen los líderes de opinión sobre la opinión pública.

Como afecta la persuacion a la sociedad?

- La persuasión resulta esencial para comunicar ideas, argumentar puntos de vista y resolver conflictos de manera efectiva. Facilita la transmisión de mensajes de manera convincente, lo que contribuye a la comprensión y aceptación de ideas.
-
- En la búsqueda de cambios sociales, la persuasión se presenta como una herramienta fundamental.
- Podemos entender que la persuasión no necesariamente es un elemento negativo en la sociedad, si no que puede ser todo lo contrario