



Nombre del Alumno: Samuel Rodríguez Hernández

Nombre del tema: CONFLICTO

Parcial: 4

Nombre de la Materia: COMPORTAMIENTO SOCIAL

Nombre del profesor: CYNTHIA ALVAREZ POUMIAN

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 4

CONFLICTO

Explique

¿QUÉ GENERA LOS CONFLICTOS?

qué genera los conflictos. Algunos estudios de psicología social han identificado diversos ingredientes del conflicto. Lo que resulta notable (y simplifica nuestra tarea) es que estos ingredientes son comunes a todos los niveles de conflicto social, sea intergrupual (nosotros contra ellos) o interpersonal (yo contra nosotros).

EL DILEMA DEL PRISIONERO

El dilema del prisionero se originó a partir de una narración de dos sospechosos a los que el fiscal, el abogado que puede levantar los cargos en su contra, interroga por separado (Rapoport, 1960).

Muchos de los

DILEMAS SOCIALES

problemas que amenazan nuestro futuro (armas nucleares, cambio climático, sobrepoblación, bajas reservas de peces oceánicos) surgen a medida que diferentes partes van en busca de sus intereses propios pero, en forma irónica, para perjuicio colectivo.

COMPETENCIA

Es frecuente que surjan hostilidades cuando los grupos compiten por trabajos, viviendas o recursos que escasean. Donde hay un choque de intereses, el conflicto surge. Sentirse intimidados, como por causa de amenazas terroristas o económicas, predice un creciente autoritarismo de derecha en los ciudadanos holandeses (Onraet et al., 2014).

Muchos

PERCEPCIONES ERRONEAS

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. Las Águilas y los Cascabeles en realidad tenían algunas metas incompatibles. Pero sus percepciones magnificaron sus diferencias de manera subjetiva.

Una tendencia a la autojustificación inclina a las personas a negar lo incorrecto de sus actos

Gracias al error fundamental de atribución, cada parte ve la hostilidad del otro como reflejo de su mala disposición.

Después, filtramos la información y la interpretamos para que se ajuste a nuestras preconcepciones

COOPERACION

compartida. John Lanzetta (1955) lo observó cuando puso a equipos de cuatro elementos de los cadetes navales de la Reserva a trabajar en tareas de solución de problemas para después empezar a informarles por el sistema de altavoces que sus respuestas eran incorrectas, su productividad inexcusablemente baja y su proceso de pensamiento deficiente. Otros grupos no recibieron el mismo tipo de acoso.

Las partes

COMUNICACIÓN

en conflicto tienen otras maneras de resolver sus conflictos. Cuando marido y mujer, o trabajadores y gerencia, o la nación X y la Y no coinciden, pueden negociar entre sí de manera directa.

MEDIACIÓN

Un tercero mediador puede ofrecer sugerencias que permitan que las partes en conflicto realicen concesiones y guarden las apariencias a un mismo tiempo (Pruitt, 1998).

Los

TRANSFORMAR UN GANAR-PERDER EN UN GANAR-GANAR

mediadores también ayudan a resolver conflictos facilitando la comunicación constructiva. Su primera tarea es ayudar a las partes a repensar el conflicto y a obtener mayor información relacionada con los intereses del otro.

muchos

EL CONFLICTO ENTRE LOS DERECHOS INDIVIDUALES Y COLECTIVOS

Muchos conflictos sociales son una competencia entre los derechos individuales y colectivos. El derecho de una persona a fumar entra en conflicto con el derecho de otra de vivir en un ambiente libre de humo. El derecho de un industrialista a llevar a cabo sus negocios sin reglamentación alguna entra en conflicto con el derecho que tiene la comunidad al aire limpio.

La negociación

se puede definir como un proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.