



## Super nota

Nombre del alumno: **María Criselda Pérez Méndez**

Nombre del tema: **super nota**

Parcial: **I parcial**

Nombre de la materia: **Comportamiento social**

Nombre del profesor: **Cynthia Álvarez Poumian**

Licenciatura: **psicología**

Cuatrimestres: **4to cuatri**

14 de octubre del 2024

# UNIDAD IV. CONFLICTO

## CONFLICTO

situación en la que hay un desacuerdo entre dos o más personas, debido a intereses, valores o necesidades que se contradicen

## COMPETENCIA

Es frecuente que surjan hostilidades cuando los grupos compiten. Donde hay un choque de intereses, el conflicto surge. En situaciones que fomentan la competencia, los grupos se comportan de maneras más competitivas de lo que lo hacen los individuos

## 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.

## COOPERACION

la cooperación es el resultado de una estrategia de trabajo conjunto que se vale de una serie de métodos para facilitar la consecución de un objetivo, como, por ejemplo, el trabajo en equipo, la distribución de responsabilidades, la delegación de tareas, las acciones coordinadas, etc.

## COMUNICACIÓN

es la transmisión de información entre dos o más individuos, puesto que un participante le envía un mensaje a otro.

## 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 una acción entra en conflicto con el derecho de otra de vivir sin sufrir determinada acción. El comunismo acoge los incentivos provenientes de la iniciativa individual y aprecia la razón por la que se han venido abajo las economías marxistas.

## ¿QUÉ GENERA LOS CONFLICTOS?

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).

## DILEMAS SOCIALES

Muchos de los problemas que amenazan nuestro futuro surgen a medida que diferentes partes van en busca de sus intereses propios, pero, para perjuicio colectivo.

## Paz

Condición caracterizada por bajos niveles de hostilidad y agresión y por relaciones mutuamente benéficas.

## EL DILEMA DEL PRISIONERO

se originó a partir de dos sospechosos a los que el fiscal, interroga por separado. El fiscal sabe que son culpables, pero cuenta con la evidencia para condenarlos por un delito menor. crea un incentivo para que cada uno de ellos confiese de manera privada: Si el prisionero A confiesa, pero no lo hace el prisionero B, el fiscal le otorgará inmunidad a A y utilizará la confesión de A para condenar a B por un delito mayor (y viceversa en el caso de que confiese B y no confiese A). Si ambos confiesan, cada uno recibirá una sentencia moderada.

A lo largo del último medio siglo, el individualismo occidental se ha intensificado. Los padres se han vuelto más propensos a valorar la independencia y autosuficiencia de sus hijos y a preocuparse menos por la obediencia

Algunos individualistas advierten que estas limitaciones a las libertades individuales pueden empujarnos por la pendiente resbaladiza que conduzca a la pérdida de libertades más importantes

## NEGOCIACIÓN

es el proceso de resolver una disputa o un conflicto de forma permanente, atendiendo las necesidades de cada parte y atendiendo adecuadamente sus intereses para que estén satisfechos con el resultado.

## MEDIACIÓN

es un método heterocompositivo de resolución de conflictos (interviene de forma decisiva un tercero ajeno al conflicto). Para algunos es la negociación facilitada por un tercero que asiste a las partes en la resolución del conflicto. Es un proceso privado, voluntario, informal y no vinculante.

## TRANSFORMAR UN GANAR-PERDER EN UN GANAR-GANAR

La estrategia ganar-ganar es la más idealista y busca que todas las partes satisfagan sus necesidades de manera equitativa. Este tipo de negociación promueve la negociación colaborativa y ayuda a construir relaciones sólidas a largo plazo.

## DESHACER LAS PERCEPCIONES ERRÓNEAS POR MEDIO DE LAS COMUNICACIONES CONTROLADAS

Es frecuente que la comunicación ayude a reducir las percepciones erróneas autocumplidas, deshace por completo todas las malas interpretaciones que habíamos formado la una de la otra. El resultado de este tipo de conflicto con frecuencia depende de cómo es que las personas comunican sus sentimientos.

## *Bibliografía*

- Aisenson, A. (1994), Resolución de conflictos: un enfoque psicosociológico. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Barber, B. R. (1995), Jihad vs. McWorld: Terrorism's Challenge to Democracy. New York: Ballantine Books.
- Boutros-Ghali, B. (1992), Un programa de paz. Nueva York: Organización de las Naciones Unidas.
- De la Fuente, M. (2011), “La consolidación del poder de Evo Morales”, en IRG, La legitimidad del poder en los países andino-amazónicos, París: IRG.
- Defensoría del Pueblo de Bolivia (2009), Informe defensorial de los hechos de violencia suscitados en el mes de septiembre de 2008 en el departamento de Pando. La Paz: Editorial Greco.