When Do Conflicts Feel Right for Prevention-Focused Individuals? The Debiasing Effect of Low Need for Closure

Zhi-Xue Zhang, Xin Wei, Melody Manchi Chao, and Yi Zheng

¿Cuándo los conflictos se perciben bien para los individuos enfocados en la prevención? El efecto reducir prejuicios de la baja necesidad de cierre

**RESUMEN:** Tanto las creencias establecidas como los resultados de investigación indican que las personas tienden a evitar conflictos si la armonía interpersonal es altamente valorada. En contraste con esta convención ampliamente aceptada, adoptamos la perspectiva de la cognición social motivada para discutir que la evitación de conflictos está sujeta al efecto de la necesidad por seguridad epistémica (necesidad de cierre) y la motivación para prevenir perdidas (enfoque de prevención). Esto efecto está mediado por una anticipación negativa hacia las consecuencias de confrontar los conflictos. Los resultados entre tres estudios indican que los individuos con una necesidad relativamente alta de cierre y un enfoque alto de prevención muestran la tendencia a evitar conflictos más alta debido a su anticipación intensificada. Sin embargo, con una necesidad baja de cierre, la anticipación negativa y la tendencia a evitar conflictos de individuos enfocados en alta prevención son debilitados, o incluso desaparecen. Esta investigación ofrece una teoría novedosa sobre los mecanismos de evitación de conflictos. Los hallazgos sobre el rol de reducir los prejuicios de la baja necesidad por cierre también proporcionan implicaciones abundantes para las resoluciones de conflictos.

**PALABRAS CLAVE:** Evitación de conflicto, cognición social motivada, necesidad de cierre, anticipación negativa, enfoque en prevención