

# Índice

<b>ÍNDICE DE AUTORES</b>	<b>XV</b>
<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>XVII</b>
<b>Capítulo 1. ¿Qué es la Psicología Social?</b>	<b>1</b>
OBJETIVOS .....	2
INTRODUCCIÓN .....	3
QUÉ ES Y QUÉ NO ES LA PSICOLOGÍA SOCIAL.....	3
PRINCIPIOS BÁSICOS.....	4
Múltiples determinantes de los procesos psicológicos .....	4
La influencia de los demás .....	5
Realidad objetiva frente a realidad construida .....	5
La importancia del pensamiento no racional .....	6
LOS PROCESOS PSICOSOCIALES Y SU INTERCONEXIÓN.....	6
Procesos individuales .....	6
Procesos interpersonales .....	6
Procesos grupales.....	7
Procesos societales.....	8
Interconexión entre procesos.....	8
SITUACIÓN SOCIAL Y SOCIABILIDAD.....	9
Sociabilidad a través del grupo.....	10
LOS MOTIVOS SOCIALES.....	10
El modelo de Fiske .....	10
El modelo de Kip Williams .....	10
El modelo de Levine y Kerr.....	11
LOS MOTIVOS SOCIALES SEGÚN EL MODELO DE RICHMAN Y LEARY .....	12
La reacción al rechazo .....	13
Percepción de inequidad o injusticia.....	13
Expectativas de reparación de la relación .....	13
Valor de la relación.....	13
Posibilidad de alternativas .....	13
Cronicidad y generalidad .....	13
Costes percibidos del rechazo .....	13
Conductas reparadoras.....	14
LAS METAS GRUPALES .....	15
LA INVESTIGACIÓN EN PSICOLOGÍA SOCIAL .....	16
Los métodos más utilizados en la investigación psicosocial.....	17
RESUMEN .....	22

LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	23
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	24

## **Capítulo 2. Influencia de la Evolución y la Cultura en los Procesos Psicosociales** **25**

OBJETIVOS .....	26
INTRODUCCIÓN .....	27
LA INFLUENCIA DE LA EVOLUCIÓN .....	27
¿Por qué ha evolucionado el cerebro humano de la forma en que lo ha hecho? .....	28
¿Quién es más «apto»? ¿El que mejor compite o el que mejor se coordina con otros? .....	30
La naturaleza dual de las tendencias sociales humanas .....	31
La influencia de la evolución en los procesos psicosociales .....	31
¿Animal social o animal cultural? .....	32
LA INFLUENCIA DE LA CULTURA.....	34
La cultura como estrategia de adaptación al medio .....	34
Especificidad de la cultura humana .....	35
Dimensiones de variabilidad cultural .....	36
Individualismo-colectivismo.....	38
LA INFLUENCIA DE LA EVOLUCIÓN Y LA CULTURA EN LA INTERPRETACIÓN DEL CONTEXTO.....	40
Las interacciones.....	41
La situación.....	43
RELACIONES ENTRE EVOLUCIÓN Y CULTURA: UNIVERSALIDAD Y DIVERSIDAD.....	44
RESUMEN .....	46
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	47
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49

## **Capítulo 3. Cognición Social** **51**

OBJETIVOS .....	52
INTRODUCCIÓN .....	53
COGNICIÓN SOCIAL Y COGNICIÓN «NO SOCIAL» .....	53
EL ESTUDIO DE LA COGNICIÓN EN PSICOLOGÍA SOCIAL.....	55
ESTRATEGIAS PARA MANEJAR LA INFORMACIÓN SOCIAL Y ELABORAR JUICIOS .....	55
Atención selectiva .....	56
Categorías, esquemas y ejemplares .....	56
Las categorías.....	56
Los esquemas sociales.....	57
Los ejemplares .....	60
El proceso de inferencia y el empleo de heurísticos.....	60
Los heurísticos.....	62
PROCESOS COGNITIVOS AUTOMÁTICOS Y CONTROLADOS.....	67
Procesos preconscientes.....	70
Procesos postconscientes .....	70
Procesamiento dependiente de metas.....	71
Procesos controlados.....	72
LA RELACIÓN ENTRE EL ESTADO DE ÁNIMO Y LA COGNICIÓN .....	72
La influencia del estado de ánimo sobre la cognición .....	72
La influencia de la cognición sobre el estado afectivo .....	73
EL PAPEL DE LA MOTIVACIÓN EN LA COGNICIÓN SOCIAL .....	74
RESUMEN .....	77
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	78

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 79

**Capítulo 4. Percepción Social y Atribución 83**

OBJETIVOS ..... 84

INTRODUCCIÓN ..... 85

PROCESOS DE PERCEPCIÓN SOCIAL ..... 85

    Conducta no verbal ..... 87

    Formación de impresiones..... 88

        El enfoque de «configuración gestáltica» ..... 88

        El enfoque de «combinación lineal»..... 89

    ¿Qué factores influyen en la percepción social? ..... 91

        Factores asociados al perceptor ..... 91

        Factores asociados a la persona percibida ..... 93

        Factores relativos al contenido de la percepción..... 93

PROCESOS DE ATRIBUCIÓN..... 94

    Modelos explicativos sobre cómo se hacen las atribuciones..... 95

        El análisis ingenuo de la conducta. Fritz Heider (1958) ..... 95

        Teoría de la inferencias correspondientes. Edward Jones y Keith Davis (1965) ..... 96

        El modelo de covariación y los esquemas causales. Harold Kelley (1967, 1972) ..... 99

    Sesgos en el proceso de atribución ..... 102

        Sesgo de correspondencia y error fundamental de atribución..... 103

        Asimetría en las atribuciones del actor y del observador ..... 104

        Sesgos favorables al yo ..... 107

        Efecto de falso consenso..... 107

    Consecuencias de las atribuciones ..... 108

        Atribuciones, emoción y motivación. La teoría atributiva de Weiner ..... 108

        Atribuciones y relaciones sociales ..... 110

RESUMEN ..... 112

LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET..... 113

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... 114

**Capítulo 5. Autoconcepto e Identidad 119**

OBJETIVOS ..... 120

INTRODUCCIÓN ..... 121

CONOCIMIENTO DEL YO ..... 122

REPRESENTACIONES MENTALES DEL YO ..... 124

    Autoconocimiento activo *versus* almacenado ..... 124

    Autoconocimiento abstracto *versus* episódico ..... 124

    Autoconocimiento implícito *versus* explícito ..... 125

    Autoconocimiento global *versus* específico ..... 126

    El yo real *versus* otros posibles ..... 126

    Autoconocimiento personal *versus* social ..... 128

COMPLEJIDAD Y COHERENCIA DEL AUTOCONCEPTO..... 131

CONSTRUCCIÓN DEL AUTOCONCEPTO ..... 131

    Introspección y autopercepción ..... 131

    Comparación social ..... 132

    El «yo espejo» ..... 133

VALORACIÓN DEL YO: LA AUTOESTIMA ..... 133

MOTIVACIONES RELACIONADAS CON LA EVALUACIÓN DEL YO..... 137

    Autoensalzamiento..... 137

Autoverificación .....	138
Autoexpansión .....	139
AUTOPRESENTACIÓN .....	139
RESUMEN .....	142
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	143
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	144

## **Capítulo 6. Actitudes** **147**

OBJETIVOS .....	148
INTRODUCCIÓN .....	149
QUÉ SON LAS ACTITUDES.....	149
Definición de actitud.....	149
Las bases de las actitudes .....	150
Medida de la intensidad de las actitudes .....	151
Medidas explícitas.....	152
Medidas implícitas .....	152
FUNCIONES DE LAS ACTITUDES .....	154
Función de conocimiento.....	155
Función instrumental.....	155
Función defensiva del yo.....	155
Función expresiva de valores.....	155
ORIGEN DE LAS ACTITUDES.....	156
Influencias biológicas.....	156
El efecto de mera exposición.....	157
Condicionamiento de las evaluaciones, aprendizaje e imitación .....	157
Influencia del contexto en la formación y cambio de actitudes .....	159
INFLUENCIA ENTRE ACTITUDES Y CONDUCTA .....	160
Influencia de las actitudes en la conducta .....	160
El modelo «MODE» .....	160
La teoría de la acción razonada.....	161
La teoría de la acción planificada.....	163
Influencia de la conducta en las actitudes: la teoría de la disonancia cognitiva .....	164
Postulados básicos de la teoría .....	165
Grado de disonancia .....	166
El paradigma de la libre elección: disonancia después de tomar una decisión.....	166
El paradigma de la complacencia inducida .....	167
El paradigma de la desconfirmación de creencias .....	168
El paradigma de la justificación del esfuerzo .....	168
Reformulaciones de la teoría .....	170
APLICANDO LAS TEORÍAS SOBRE ACTITUDES Y CONDUCTA .....	174
RESUMEN .....	176
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	177
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	178

## **Capítulo 7. Influencia, Persuasión y Cambio de Actitudes** **181**

OBJETIVOS .....	182
INTRODUCCIÓN .....	183
PRINCIPIOS PSICOLÓGICOS BÁSICOS QUE SUBYACEN A LOS PROCESOS DE INFLUENCIA .....	184
Compromiso y coherencia .....	185
Tácticas de influencia basadas en el principio de coherencia.....	186

Táctica del «pie en la puerta» ( <i>«foot-in-the-door» technique</i> ) .....	186
Táctica de la «bola baja» ( <i>«low ball» technique</i> ) .....	187
Táctica de «incluso un penique es suficiente» ( <i>«even a penny helps» technique</i> ) .....	188
Reciprocidad.....	188
Tácticas de influencia basadas en el principio de reciprocidad .....	188
Táctica de «esto no es todo» ( <i>«that’s-not-all» technique</i> ) .....	188
Táctica del «portazo en la cara» ( <i>«door-in-the-face» technique</i> ) .....	189
Validación social.....	190
Tácticas de influencia basadas en el principio de validación social.....	190
Lo que hace la mayoría .....	190
Lista de personas semejantes.....	191
Escasez.....	191
Tácticas de influencia basadas en el principio de escasez .....	191
Lanzar series limitadas de un producto .....	191
Plazos de tiempo limitados .....	192
Convencer de que el producto escasea y que puede llevarse a otra persona .....	192
Simpatía .....	192
Tácticas de influencia basadas en el principio de simpatía .....	192
Atractivo físico .....	192
Semejanza .....	192
Cooperar.....	193
Halagos.....	193
Autoridad .....	193
Tácticas de influencia basadas en el principio de autoridad .....	193
EFICACIA DE LAS TÁCTICAS DE INFLUENCIA.....	194
CAMBIO DE ACTITUDES MEDIANTE MENSAJES PERSUASIVOS.....	194
Modelo del aprendizaje del mensaje.....	196
Teoría de la respuesta cognitiva.....	197
Modelo heurístico .....	197
Modelo de probabilidad de elaboración.....	198
Factores que afectan a la elaboración del mensaje .....	199
ELEMENTOS DE LA COMUNICACIÓN QUE AFECTAN A LA PERSUASIÓN .....	201
La fuente persuasiva o comunicador.....	201
Credibilidad de la fuente.....	201
Atractivo de la fuente .....	202
El mensaje.....	202
El receptor.....	203
El canal de comunicación .....	204
El contexto o situación .....	204
CARA Y CRUZ DE LA INFLUENCIA Y LA PERSUASIÓN.....	205
RESUMEN .....	206
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	207
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	209

**Capítulo 8. Afiliación, Atracción y Rechazo Interpersonal: Aspectos Centrales de las Relaciones Interpersonales 213**

OBJETIVOS .....	214
INTRODUCCIÓN .....	215
FACTORES QUE MOTIVAN A LAS PERSONAS A AFILIARSE CON OTRAS.....	215
MÁS ALLÁ DE LA AFILIACIÓN: LA EXPERIENCIA DE ACEPTACIÓN Y RECHAZO DE LOS DEMÁS .....	217
Midiendo nuestro valor relacional.....	218

ATRACCIÓN INTERPERSONAL.....	218
FACTORES QUE INFLUYEN EN QUE NOS SENTAMOS ATRAÍDOS POR OTRAS PERSONAS .....	220
Me gustas si te pareces a mí: el efecto de la semejanza en la atracción .....	220
Me gustas si te gusto: el efecto de la reciprocidad en la atracción .....	222
El efecto de la familiaridad en la atracción .....	223
El atractivo físico .....	225
LA EXPERIENCIA DE SENTIRSE RECHAZADO .....	226
RESUMEN .....	229
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	230
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	231

## Capítulo 9. Conducta de Ayuda

235

OBJETIVOS .....	236
INTRODUCCIÓN .....	237
¿QUÉ SE ENTIENDE POR CONDUCTA DE AYUDA EN PSICOLOGÍA SOCIAL? .....	237
¿CUÁNDO AYUDA LA GENTE? .....	239
Características de la situación.....	239
¿Cómo influyen las características de la situación en la decisión de ayudar o no? .....	241
Características de la persona que necesita ayuda.....	243
¿CÓMO AYUDA LA GENTE?.....	247
¿POR QUÉ AYUDA LA GENTE?.....	248
La conducta de ayuda y el refuerzo .....	248
Factores emocionales .....	249
Las normas sociales y personales.....	253
EL ORIGEN EVOLUTIVO DE LA CONDUCTA DE AYUDA.....	255
LA CONDUCTA DE AYUDA DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL QUE LA RECIBE .....	258
Petición de ayuda.....	258
Reacción ante la ayuda recibida sin haberla solicitado.....	259
LA CONDUCTA DE AYUDA GRUPAL.....	262
RESUMEN .....	263
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	264
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	265

## Capítulo 10. Agresión

269

OBJETIVOS .....	270
INTRODUCCIÓN .....	271
¿QUÉ SE ENTIENDE EN PSICOLOGÍA SOCIAL POR AGRESIÓN?.....	271
LAS RAÍCES BIOLÓGICAS DE LA AGRESIVIDAD HUMANA.....	273
LA INFLUENCIA AMBIVALENTE DE LA CULTURA .....	274
¿CÓMO SE EXPLICA LA CONDUCTA AGRESIVA EN PSICOLOGÍA SOCIAL? .....	275
La agresión como impulso innato.....	276
La agresión como comportamiento aprendido.....	276
Teorías psicosociales de la agresión.....	277
Modelo neosociacionista cognitivo .....	277
Teoría del aprendizaje social .....	278
Modelo General de Agresión.....	280
¿POR QUÉ AGREDIMOS A OTROS? .....	281
Factores de la situación .....	281
Factores que precipitan la agresión.....	281
Factores que interfieren en la inhibición de la agresión .....	285

Factores internos del individuo .....	286
Factores emocionales .....	286
Factores cognitivos .....	287
Factores de riesgo .....	289
El ambiente familiar .....	289
Las amistades .....	290
La cultura .....	290
Los medios de comunicación .....	291
Factores personales .....	291
LA AGRESIÓN GRUPAL .....	294
PREVENCIÓN Y REDUCCIÓN DEL COMPORTAMIENTO AGRESIVO .....	295
RESUMEN .....	297
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	298
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	300

## **Capítulo 11. Estereotipos 305**

OBJETIVOS .....	306
INTRODUCCIÓN .....	307
NOCIONES BÁSICAS EN EL ESTUDIO DE LOS ESTEREOTIPOS .....	307
PROCESOS IMPLICADOS EN LA FORMACIÓN Y EL MANTENIMIENTO DE LOS ESTEREOTIPOS .....	308
MEDIDA DE LOS ESTEREOTIPOS.....	312
Lista de adjetivos .....	312
Estimación de porcentajes .....	313
Razón diagnóstica .....	314
Otras medidas de estereotipia.....	314
FUNCIONES DE LOS ESTEREOTIPOS .....	315
EL MODELO DEL CONTENIDO DE LOS ESTEREOTIPOS .....	319
LOS ESTEREOTIPOS DE GÉNERO .....	321
Definición y componentes .....	321
La dimensión descriptiva y prescriptiva de los estereotipos de género y sus funciones.....	323
RESUMEN .....	325
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	326
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	327

## **Capítulo 12. Análisis Psicosocial el Prejuicio 331**

OBJETIVOS .....	332
INTRODUCCIÓN .....	333
LA CONCEPTUALIZACIÓN DEL PREJUICIO EN PSICOLOGÍA SOCIAL.....	333
ENFOQUES PREDOMINANTES EN EL ESTUDIO PSICOSOCIAL DEL PREJUICIO.....	336
EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS EN EL ESTUDIO PSICOSOCIAL DEL PREJUICIO RACIAL:	
TRES CORRIENTES.....	338
MODELOS CONTEMPORÁNEOS EN EL ESTUDIO DEL PREJUICIO .....	339
El prejuicio racial .....	340
Racismo aversivo.....	340
Racismo moderno .....	342
Racismo ambivalente .....	344
Modelo de disociación.....	345
Modelo de prejuicio sutil y manifiesto.....	346
El prejuicio sexista.....	347
Teoría del sexismo ambivalente.....	349

RESUMEN .....	353
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	354
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	355

## **Capítulo 13. Psicología de los Grupos** **359**

OBJETIVOS .....	360
INTRODUCCIÓN .....	361
UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE GRUPO.....	361
PROCESOS DE INFLUENCIA EN GRUPO .....	362
LA TOMA DE DECISIONES EN GRUPO .....	364
La polarización grupal.....	364
El pensamiento de grupo.....	364
LOS EFECTOS DEL LIDERAZGO SOBRE LA CONDUCTA GRUPAL.....	368
RELACIONES INTERGRUPALES .....	369
La teoría del conflicto realista.....	369
La teoría de la identidad social.....	371
LA MEJORA DE LAS RELACIONES INTERGRUPALES .....	374
La teoría del contacto intergrupal .....	374
¿Por qué el contacto tiene efectos positivos?.....	375
La mejora de las relaciones intergrupales mediante el contacto indirecto.....	375
Estrategias de mejora de las relaciones entre grupos basadas en la categorización social .....	376
Descategorización.....	376
Diferenciación intergrupal mutua.....	377
Recategorización: una propuesta desde el modelo de la identidad endogrupal común .....	377
Una propuesta integradora .....	378
RESUMEN .....	380
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	381
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	382

## **Capítulo 14. Psicología Social Aplicada** **385**

OBJETIVOS .....	386
INTRODUCCIÓN .....	387
EL PERÍODO CLÁSICO DE LA DISCIPLINA Y EL DEBATE DE LAS APLICACIONES PSICOSOCIALES .....	387
EL SURGIMIENTO DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA.....	388
Un nuevo enfoque.....	388
LOS MODELOS DE RELACIÓN ENTRE APLICACIÓN, TEORÍA E INVESTIGACIÓN PSICOSOCIALES .....	389
Modelo de «investigación-acción» .....	389
Modelo de «ciclo completo» .....	390
Modelo de «psicología social aplicable» .....	391
DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL APLICADA .....	393
UN MODELO RECIENTE DE RELACIÓN ENTRE APLICACIÓN, TEORÍA E INVESTIGACIÓN PSICOSOCIALES .....	393
DOS EJEMPLOS DE APLICACIONES PSICOSOCIALES .....	394
Afrontamiento del prejuicio en la universidad .....	395
Lucha contra el prejuicio hacia las personas obesas .....	397
RESUMEN .....	400
LECTURAS RECOMENDADAS Y REFERENCIAS EN INTERNET.....	401
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	403

## **GLOSARIO** **405**