

Índice

| | |
|---|-------------|
| Presentación | XV |
| Presentación de los autores | XVII |
| Capítulo 1. Introducción a la Psicología Social | 1 |
| <i>Gabriela Topa Cantisano</i> | |
| Términos clave..... | 3 |
| Objetivos..... | 3 |
| Introducción..... | 4 |
| 1. Definamos la Psicología Social y expliquemos qué hace..... | 5 |
| 1.1. La Psicología Social es una disciplina científica | 6 |
| 1.2. La Psicología Social se centra en el comportamiento de las personas..... | 6 |
| 1.3. La Psicología Social busca comprender las causas del comportamiento social..... | 7 |
| 1.4. La Psicología Social busca los principios básicos en un mundo social que cambia | 9 |
| 1.5. Diferencias entre la Psicología Social y el sentido común | 10 |
| 1.6. El lugar de la Psicología Social en las Ciencias Sociales | 11 |
| 2. Principios básicos de la Psicología Social..... | 12 |
| 2.1. Construimos nuestra realidad Social..... | 13 |
| 2.2. Los motivos sociales..... | 16 |
| 2.3. La interconexión de los procesos psicosociales | 19 |
| 2.3.1. Críticas al reduccionismo en Psicología Social..... | 20 |
| 2.3.2. La conexión entre los procesos psicosociales..... | 21 |
| 2.3.3. El efecto de discontinuidad individuo-grupo | 22 |
| 2.4. Comportamiento social y cognición social..... | 22 |
| 2.5. El papel de la emoción en la Psicología Social..... | 24 |
| 2.6. Importancia de las relaciones sociales para el bienestar de las personas | 24 |
| 2.7. La importancia de la diversidad social | 25 |
| 3. Cómo responden los psicólogos sociales a las preguntas que se plantean: la investigación en Psicología social..... | 26 |
| 3.1. Teorías científicas: formulación y puesta a prueba de hipótesis | 26 |
| 3.2. Métodos de investigación en Psicología Social..... | 27 |
| 3.3. El experimento: generación del conocimiento a través de la intervención sistemática | 28 |
| 3.3.1. Asignación aleatoria | 29 |
| 3.3.2. Control: manipulación de variables | 30 |
| 3.3.3. Experimentos de laboratorio | 32 |

| | |
|---|----|
| 3.3.4. Experimentos de campo..... | 33 |
| 3.3.5. Otras reflexiones sobre la causalidad: el papel de las variables mediadoras..... | 33 |
| 3.4. Métodos correlacionales..... | 34 |
| 3.4.1. Correlación: la búsqueda de relaciones..... | 34 |
| 3.4.2. Investigación mediante encuestas..... | 34 |
| 3.5. Observación sistemática: describir el mundo que nos rodea..... | 34 |
| 3.6. Investigación cualitativa y análisis del discurso..... | 36 |
| 3.7. Metaanálisis y revisiones sistemáticas de la literatura científica..... | 37 |
| 3.8. Ética de la investigación..... | 38 |
| 3.8.1. Bienestar físico de los participantes..... | 39 |
| 3.8.2. Respeto a la privacidad..... | 39 |
| 3.8.3. Uso del engaño..... | 39 |
| 3.8.4. Consentimiento informado..... | 40 |
| 3.6.5. Informar a los participantes después del experimento o estudio..... | 40 |
| 4. Una breve historia de la Psicología Social..... | 40 |
| Resumen..... | 44 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 45 |
| Referencias..... | 46 |

Capítulo 2. Cognición Social

51

M^a del Prado Silván Ferrero y Alejandro Magallares Sanjuán

| | |
|--|----|
| Términos clave..... | 52 |
| Objetivos..... | 52 |
| Introducción..... | 53 |
| 1. Procesamiento automático y controlado en el pensamiento social..... | 53 |
| 2. Esquemas sociales..... | 55 |
| 2.1. Influencia de los esquemas en el pensamiento social..... | 56 |
| 2.2. ¿Qué esquemas utilizamos?..... | 57 |
| 3. Heurísticos..... | 59 |
| 3.1. Heurístico de representatividad..... | 59 |
| 3.2. Heurístico de simulación..... | 59 |
| 3.3. Heurístico de disponibilidad..... | 60 |
| 3.4. Heurístico de anclaje y ajuste..... | 60 |
| 4. Errores en la cognición social..... | 60 |
| 4.1. El pensamiento mágico..... | 60 |
| 4.2. Sesgo de impacto..... | 61 |
| 4.3. Sesgo de proyección..... | 61 |
| 4.4. Falacia del jugador y de la mano caliente..... | 62 |
| 4.5. Ilusión de control..... | 63 |
| 4.6. Sesgo de confirmación..... | 63 |
| 4.7. Optimismo no realista..... | 63 |
| 4.8. Pensamiento contrafáctico..... | 64 |
| 4.9. Sesgo retrospectivo..... | 65 |
| 4.10. Falacia de la planificación..... | 65 |
| 5. Relación entre el afecto y la cognición..... | 67 |
| 5.1. La influencia del afecto sobre la cognición..... | 67 |
| 5.2. La influencia de la cognición sobre el afecto..... | 68 |
| Resumen..... | 70 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 71 |
| Referencias..... | 72 |

Capítulo 3. Procesos de atribución**75***Encarnación Nouvilas Pallejá y Antonio Bustillos López*

| | |
|--|----|
| Términos clave..... | 76 |
| Objetivos..... | 76 |
| Introducción..... | 77 |
| 1. ¿Cuándo se produce el proceso de atribución causal?..... | 77 |
| 2. ¿Qué funciones tienen las atribuciones?..... | 78 |
| 3. Teorías clásicas de la atribución..... | 79 |
| 3.1. Psicología ingenua de la acción..... | 79 |
| 3.1.1. El análisis ingenuo de la acción..... | 79 |
| 3.1.2. La atribución de responsabilidad..... | 80 |
| 3.1.3. El principio de covariación..... | 80 |
| 3.2. Teoría de las inferencias correspondientes..... | 81 |
| 3.2.1. La inferencia correspondiente..... | 81 |
| 3.3. Procesos controlados y espontáneos de atribución: el modelo de covariación y los esquemas causales..... | 83 |
| 3.3.1. El modelo de covariación..... | 83 |
| 3.3.2. Los esquemas causales..... | 84 |
| 4. Consecuencias de las atribuciones: la teoría de la motivación de logro de Weiner..... | 86 |
| 4.1. La dimensión de estabilidad..... | 88 |
| 5. Errores y sesgos atributivos..... | 89 |
| 5.1. El error fundamental y el sesgo de correspondencia..... | 89 |
| 5.2. Infrautilización de la información de consenso..... | 90 |
| 5.3. El efecto del falso consenso..... | 90 |
| 5.4. Atribuciones defensivas..... | 91 |
| 5.5. Atribuciones favorecedoras del yo..... | 91 |
| 5.6. Efecto actor/observador..... | 92 |
| Resumen..... | 94 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 96 |
| Referencias..... | 97 |

Capítulo 4. Actitudes**101***Juan Antonio Moriano León*

| | |
|--|-----|
| Términos clave..... | 103 |
| Objetivos..... | 103 |
| Introducción..... | 104 |
| 1. Definición y características de las actitudes..... | 104 |
| 1.1. Las actitudes como entidades estables frente a construcciones temporales..... | 104 |
| 1.2. Valencia, ambivalencia y fuerza de las actitudes..... | 105 |
| 1.3. Diferencias entre actitudes, creencias y valores..... | 107 |
| 2. Estructura de las actitudes..... | 108 |
| 2.1. El modelo tripartito de las actitudes..... | 108 |
| 2.2. El punto de vista del proceso latente..... | 109 |
| 3. Función de las actitudes..... | 110 |
| 3.1. La función de conocimiento..... | 110 |
| 3.2. La función utilitaria..... | 111 |
| 3.3. La función defensiva del ego..... | 111 |
| 3.4. La función expresiva de los valores..... | 111 |
| 3.5. La función de ajuste social..... | 111 |
| 4. La formación de las actitudes..... | 112 |
| 4.1. La mera exposición..... | 112 |

| | |
|---|-----|
| 4.2. Procesos de aprendizaje..... | 113 |
| 4.2.1. Condicionamiento clásico | 113 |
| 4.2.2. Condicionamiento instrumental | 115 |
| 4.2.3. Aprendizaje observacional..... | 115 |
| 4.3. Procesos cognitivos..... | 115 |
| 4.4. Factores innatos | 116 |
| 5. Actitudes implícitas y explícitas..... | 117 |
| 5.1. Medidas directas de las actitudes | 117 |
| 5.2. Medidas indirectas de las actitudes | 119 |
| 5.3. La relación entre las actitudes explícitas e implícitas..... | 121 |
| 6. La influencia de las actitudes en la conducta..... | 122 |
| 6.1. El principio de compatibilidad | 122 |
| 6.2. La predicción de los comportamientos espontáneos..... | 123 |
| 6.3. La predicción de los comportamientos planificados | 123 |
| 6.3.1. La teoría de la acción razonada (TAR)..... | 124 |
| 6.3.2. La teoría de la acción planificada (TAP) | 124 |
| 6.3.2.1. Actitudes hacia la conducta..... | 125 |
| 6.3.2.2. La norma subjetiva | 126 |
| 6.3.2.3. Control conductual percibido (CCP) | 126 |
| 6.3.2.4. Intención conductual..... | 126 |
| 7. La influencia de la conducta en las actitudes..... | 127 |
| 7.1. La justificación de las mentiras..... | 129 |
| 7.2. La justificación de las decisiones difíciles..... | 130 |
| 7.3. La justificación del esfuerzo | 131 |
| 7.4. La justificación de la falta de actuación..... | 132 |
| Resumen | 134 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 135 |
| Referencias..... | 138 |

Capítulo 5. Estereotipos

143

Antonio Bustillos López

| | |
|--|-----|
| Términos clave..... | 144 |
| Objetivos..... | 144 |
| Introducción..... | 145 |
| 1. Cómo se forman los estereotipos | 145 |
| 1.1. Aprendizaje de estereotipos a través del proceso de socialización | 145 |
| 1.1.1. La teoría socio-cognitiva del desarrollo del género..... | 145 |
| 1.2. Desarrollo de estereotipos a través de la experiencia personal | 146 |
| 1.2.1. Efectos de la saliencia estimular..... | 146 |
| 1.2.2. El efecto del heurístico de accesibilidad..... | 146 |
| 2. Por qué usamos estereotipos | 147 |
| 2.1. La perspectiva de la Psicología Evolucionista | 147 |
| 2.2. La perspectiva de la Psicología Social Cognitiva..... | 147 |
| 2.2.1. Nivel interpersonal | 148 |
| 2.2.2. Nivel intergrupal..... | 148 |
| 3. Modelos de estereotipos..... | 149 |
| 3.1. Modelos de prototipos | 149 |
| 3.2. Modelos basados en ejemplares..... | 150 |
| 3.3. Modelos de redes asociativas | 151 |
| 3.4. Modelos de procesamiento distribuido en paralelo | 151 |
| 4. El modelo del contenido del estereotipo..... | 152 |

| | |
|---|-----|
| 4.1. Las puntuaciones de competencia y afecto predicen la conducta con los miembros del exogrupo..... | 153 |
| 4.2. Subfactores del modelo del contenido del estereotipo..... | 154 |
| 5. Estereotipos de género..... | 154 |
| 5.1. La hipótesis de la similitud de género..... | 155 |
| 5.2. La teoría del rol social..... | 155 |
| 6. Estereotipos sobre las personas mayores..... | 157 |
| 6.1. Efectos de la activación consciente del estereotipo: la amenaza del estereotipo..... | 158 |
| 6.2. Efectos de la activación automática del estereotipo..... | 159 |
| 6.3. Influencia de los estereotipos sobre los profesionales de atención a adultos mayores..... | 159 |
| Resumen..... | 162 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 163 |
| Referencias..... | 164 |

Capítulo 6. Conducta de ayuda 169

Cristina García Ael y Gabriela Topa Cantisano

| | |
|---|-----|
| Términos clave..... | 170 |
| Objetivos..... | 170 |
| Introducción..... | 171 |
| 1. Comportamiento prosocial, conducta de ayuda, altruismo y coraje civil..... | 172 |
| 2. Determinantes situacionales vs. disposicionales de la conducta de ayuda..... | 175 |
| 3. Determinantes de la conducta de ayuda..... | 176 |
| 3.1. Características de la situación..... | 177 |
| 3.1.1. Modelo de Activación y Coste-Recompensa..... | 184 |
| 3.2. Características de la víctima..... | 186 |
| 4. ¿Por qué ayudamos? Motivos del comportamiento prosocial..... | 188 |
| 4.1. El Afecto como motivación..... | 188 |
| 4.1.1. Cuando ayudamos para sentirnos bien..... | 189 |
| 4.1.2. La empatía como motivo subyacente de la conducta de ayuda..... | 190 |
| 4.2. Las normas prosociales como motivo. Cuando ayudamos porque es lo correcto..... | 191 |
| 4.3. Importancia de las condiciones de socialización para el aprendizaje del comportamiento prosocial..... | 194 |
| 5. La ayuda desde la perspectiva de la persona receptora..... | 195 |
| 5.1. Consecuencias positivas de recibir ayuda: la gratitud..... | 196 |
| 5.2. Las consecuencias negativas de recibir ayuda: la dependencia de otros como fuente de amenaza..... | 197 |
| 5.3. Características de las personas y las situaciones que moderan la relación entre petición de ayuda y consecuencias..... | 197 |
| 5.4. La ayuda en contextos intergrupales..... | 200 |
| Resumen..... | 201 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 202 |
| Referencias..... | 203 |

Capítulo 7. Relaciones interpersonales íntimas 213

Fernando Molero Alonso, Juan Antonio Moriano León y Cristina García Ael

| | |
|---|-----|
| Términos clave..... | 214 |
| Objetivos..... | 214 |
| Introducción..... | 215 |
| 1. La importancia de la afiliación en la existencia humana..... | 216 |
| 2. La atracción interpersonal..... | 217 |

| | |
|--|-----|
| 2.1. Factores físicos que influyen en la atracción..... | 217 |
| 2.1.1. La apariencia física | 217 |
| 2.1.2. Proximidad y familiaridad..... | 218 |
| 2.2. Factores psicológicos de la atracción | 219 |
| 2.2.1. El principio de semejanza..... | 219 |
| 2.2.2. El principio de reciprocidad..... | 221 |
| 3. Mantener las relaciones..... | 221 |
| 3.1. Las distintas clases de amor..... | 221 |
| 3.2. La teoría triangular del amor | 223 |
| 3.3. El apego..... | 225 |
| 3.3.1. Los estilos de apego..... | 226 |
| 3.3.2. Procesos de apego en las relaciones románticas | 228 |
| 4. Cuando las relaciones terminan | 229 |
| 4.1. La aproximación psicosocial al estudio de la disolución de las relaciones | 230 |
| 4.1.1. Predictores o causas de la disolución..... | 230 |
| 4.1.2. Proceso y estrategias implicadas en la disolución de una relación | 230 |
| 4.1.3. Consecuencias de la disolución de una relación..... | 232 |
| Resumen | 235 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 236 |
| Referencias..... | 237 |

CONTENIDO EMPÍRICO

Capítulo I. Percepción de grupos 245

Antonio Bustillos López

| | |
|---|-----|
| Términos clave..... | 246 |
| Objetivos..... | 246 |
| Introducción..... | 247 |
| 1. El desarrollo de impresiones sobre grupos sociales..... | 247 |
| 1.1. La activación automática de estereotipos: el modelo de disociación | 248 |
| 1.2. La activación de categorías versus la activación estereotipos..... | 249 |
| 1.3. Cuando los estereotipos influyen en el comportamiento: la teoría ideomotora | 253 |
| 2. Cuando a un grupo se le percibe como menos humano que otro | 256 |
| 2.1. Deshumanización como justificación de la violencia colectiva..... | 256 |
| 2.2. La Deshumanización como exclusión moral..... | 256 |
| 2.3. La deshumanización como Infrahumanización | 256 |
| 2.4. El modelo dual de deshumanización..... | 258 |
| 2.5. Cuando percibo que mi grupo y yo somos menos humanos. Procesos de meta-deshumanización y auto-deshumanización..... | 259 |
| 2.6. Factores que afectan al proceso de deshumanización | 261 |
| 3. Cuando la percepción de un grupo influye en la percepción de otro grupo. Dinámica de las relaciones entre la competencia y la cordialidad..... | 262 |
| Resumen | 266 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 267 |
| Referencias..... | 268 |

Capítulo II. Percepción social: cómo llegamos a conocer a los demás

273

Juan Antonio Moriano León y Gabriela Topa Cantisano

| | |
|---|-----|
| Términos clave..... | 274 |
| Objetivos..... | 274 |
| Introducción..... | 275 |
| 1. Claves sociales de la percepción | 275 |
| 1.1. Diferencias entre la percepción de personas y objetos | 277 |
| 1.2. Diferencias culturales en la percepción..... | 279 |
| 2. La percepción no verbal..... | 279 |
| 2.1. Cómo usamos las señales no verbales para comunicarnos con los demás | 280 |
| 2.2. Ilusión de transparencia | 281 |
| 2.3. Apariencia física | 283 |
| 3. La formación de impresiones..... | 284 |
| 3.1. Investigaciones con pequeñas muestras de comportamiento y fotografías de rostros | 285 |
| 3.2. Los efectos de primacía y recencia..... | 286 |
| 3.3. El efecto halo | 287 |
| 4. La detección del engaño | 288 |
| Resumen | 290 |
| Lecturas recomendadas y enlaces de interés..... | 291 |
| Referencias..... | 292 |

Glosario

295