

# Contenido



Prólogo	xvii
Prefacio	xxii
PARTE UNO	
Introducción a la Psicología Social	1
MÓDULO 1    Cómo se hace Psicología Social	3
DEFINICIÓN Y CONTRASTACIÓN DE TEORÍAS	5
INVESTIGACIÓN CORRELACIONAL: IDENTIFICACIÓN DE RELACIONES NATURALES	6
<i>Correlación frente a causalidad</i>	8
INVESTIGACIÓN EXPERIMENTAL: EN BUSCA DE LA CAUSA Y EL EFECTO	10
<i>Control: manipulación de las variables</i>	10
<i>Asignación aleatoria: el gran ecualizador</i>	11
<i>La ética de la experimentación</i>	12
GENERALIZACIÓN DEL LABORATORIO A LA VIDA	14
MÓDULO 2    ¿Lo supo todo el tiempo?	17
PARTE DOS	
Pensamiento social	23
MÓDULO 3    Autoconcepto: ¿quién soy?	25
EN EL CENTRO DE NUESTRO UNIVERSO: NUESTRO SENTIDO DE YO	25

CONCEPTO DE YO Y CULTURA	26
AUTOCONOCIMIENTO	29
<i>Explicación de nuestra conducta</i>	30
<i>Predicción de nuestra conducta</i>	30
<i>Predicción de nuestros sentimientos</i>	31
<i>La sabiduría e ilusiones del autoanálisis</i>	34
MÓDULO 4 Sesgo en beneficio propio	37
EXPLICACIÓN DE LOS SUCESOS POSITIVOS Y NEGATIVOS	38
¿PODEMOS SER TODOS MEJORES QUE LA MEDIA?	39
<i>Centrándonos en: El sesgo en beneficio propio:</i>	
<i>¿Cómo me quiero? Vamos a enumerar las formas</i>	40
OPTIMISMO IRREALISTA	41
FALSO CONSENSO Y UNICIDAD	43
MOTIVACIÓN DE AUTOESTIMA	44
REFLEXIONES SOBRE EL SESGO EN BENEFICIO PROPIO	45
<i>El sesgo en beneficio propio como adaptación</i>	46
<i>El sesgo en beneficio propio como una falta de adaptación</i>	47
MÓDULO 5 El poder del pensamiento positivo	49
LOCUS DE CONTROL	50
INDEFENSIÓN APRENDIDA FRENTE A AUTODETERMINACIÓN	51
REFLEXIONES SOBRE LA AUTOEFICACIA	53
<i>El poder del pensamiento positivo</i>	53
<i>El lado oscuro de la autoestima</i>	54
MÓDULO 6 El error fundamental de atribución	57
EL ERROR FUNDAMENTAL DE ATRIBUCIÓN EN LA VIDA COTIDIANA	59
¿POR QUÉ COMETEMOS EL ERROR DE ATRIBUCIÓN?	61
<i>Perspectiva y conciencia de la situación</i>	61
<i>Diferencias culturales</i>	64
¿HASTA QUÉ PUNTO ES FUNDAMENTAL EL ERROR FUNDAMENTAL DE LA ATRIBUCIÓN?	64

MÓDULO 7 El poder y el peligro de la intuición	67
EL PODER DE LA INTUICIÓN	68
LOS LÍMITES DE LA INTUICIÓN	69
SOBRESTIMAMOS LA EXACTITUD DE NUESTROS JUICIOS DE VALOR	70
<i>Remedios para el exceso de confianza</i>	73
CONSTRUCCIÓN DE RECUERDOS	74
<i>Reconstrucción de nuestras actitudes anteriores</i>	74
<i>Reconstrucción de la conducta anterior</i>	76
MÓDULO 8 Razones de la sinrazón	77
NUESTRAS IDEAS PRECONCEBIDAS CONTROLAN NUESTRAS INTERPRETACIONES	78
NOS IMPACTAN MÁS LOS ACONTECIMIENTOS MEMORABLES QUE POR LOS HECHOS	80
PERCIBIMOS INCORRECTAMENTE LA CORRELACIÓN Y EL CONTROL	81
<i>Correlación ilusoria</i>	81
<i>Ilusión de control</i>	82
NUESTRAS CREENCIAS PUEDEN GENERAR SU PROPIA CONFIRMACIÓN	83
<i>¿Afectan las expectativas de los profesores al rendimiento de los alumnos?</i>	83
<i>¿Logramos de los demás lo que esperamos de ellos?</i>	84
CONCLUSIONES	86
MÓDULO 9 Conducta y creencias	89
¿INFLUYEN LAS ACTITUDES SOBRE LA CONDUCTA?	89
¿INFLUYE LA CONDUCTA SOBRE NUESTRAS ACTITUDES?	90
<i>Juegos de rol</i>	91
<i>Decir las cosas termina haciendo que se crea en ellas</i>	92
<i>El fenómeno del pie en la puerta</i>	93
<i>Actos malvados y actitudes</i>	95
<i>Conducta interracial y actitudes raciales</i>	96
LAVADO DE CEREBRO	97
¿POR QUÉ AFECTA LA CONDUCTA A NUESTRAS ACTITUDES?	98

MÓDULO 10	Intuición clínica	103
	CORRELACIONES ILUSORIAS	103
	RETROSPECTIVA	104
	DIAGNÓSTICOS QUE SE CONFIRMAN A SÍ MISMOS	105
	PREDICCIÓN CLÍNICA FRENTE A ESTADÍSTICA	107
	IMPLICACIONES	108
MÓDULO 11	Terapia clínica: el poder de la cognición social	111
	COGNICIÓN SOCIAL Y DEPRESIÓN	111
	<i>¿Distorsión o realismo?</i>	112
	<i>¿Es el pensamiento negativo causa o resultado de la depresión?</i>	113
	COGNICIÓN SOCIAL Y SOLEDAD	116
	COGNICIÓN SOCIAL Y ANSIEDAD	118
	ENFOQUES PSICOSOCIALES DEL TRATAMIENTO	120
	<i>Inducción del cambio interno mediante la conducta externa</i>	120
	<i>Ruptura de un círculo vicioso</i>	121
PARTE TRES		
	Influencia social	125
MÓDULO 12	La naturaleza humana y la diversidad cultural	127
	EVOLUCIÓN Y CONDUCTA	127
	CULTURA Y CONDUCTA	129
	<i>Diversidad cultural</i>	130
	<i>Similitudes culturales</i>	132
MÓDULO 13	Género, genes y cultura	135
	DIFERENCIAS DE GÉNEROS	136
	<i>Independencia frente a conexión</i>	136
	DOMINANCIA SOCIAL	138
	<i>Agresión</i>	140
	<i>Sexualidad</i>	140
	EVOLUCIÓN Y GÉNERO: ¿SE HACE LO QUE OCURRE DE FORMA NATURAL?	142
	<i>Género y preferencias de emparejamiento</i>	142
	<i>Género y hormonas</i>	143

REFLEXIONES SOBRE LA PSICOLOGÍA EVOLUCIONISTA	144
CULTURA Y GÉNERO	145
<i>Los papeles de género varían en función de la cultura y del tiempo</i>	146
CONCLUSIONES: BIOLOGÍA Y CULTURA	148
MÓDULO 14    Cómo se corrompe la gente buena	151
LOS ESTUDIOS DE CONFORMIDAD DE ASCH	151
LOS EXPERIMENTOS DE OBEDIENCIA DE MILGRAM	154
<i>¿Qué es lo que genera obediencia?</i>	157
<i>Autoridad institucional</i>	159
REFLEXIONES SOBRE LOS ESTUDIOS CLÁSICOS	160
<i>Conducta y actitudes</i>	160
<i>El poder de la situación</i>	162
<i>El error fundamental de la atribución</i>	163
MÓDULO 15    Dos rutas a la persuasión	165
LAS DOS RUTAS	165
LOS ELEMENTOS DE LA PERSUASIÓN	167
<i>¿Quién lo dice? El comunicador</i>	167
<i>¿Qué se dice? El contenido del mensaje</i>	169
<i>¿A quién se dice?</i>	172
LAS DOS RUTAS DE LA PERSUASIÓN EN LA TERAPIA	175
MÓDULO 16    Adoctrinamiento e inoculación	177
ADOCTRINAMIENTO DE SECTAS	179
<i>Las actitudes siguen a la conducta</i>	180
<i>Elementos persuasivos</i>	181
<i>Efectos del grupo</i>	182
RESISTENCIA ANTE LA PERSUASIÓN: INOCULACIÓN DE LA ACTITUD	184
<i>Estimular el compromiso</i>	184
<i>Aplicaciones en la vida real: programas de vacunación</i>	186
<i>Implicaciones</i>	189

MÓDULO 17	La mera presencia de los demás	191
LA PRESENCIA DE OTROS		191
HACINAMIENTO: LA PRESENCIA DE OTROS MUCHOS		194
¿POR QUÉ NOS ACTIVA LA PRESENCIA DE TERCEROS?		195
<i>Aprensión a la evaluación</i>		195
<i>Guiados por la distracción</i>		196
<i>Mera presencia</i>		196
MÓDULO 18	Muchas manos reducen la responsabilidad	199
MUCHAS MANOS HACEN EL TRABAJO FÁCIL		199
HOLGAZANERÍA SOCIAL EN LA VIDA COTIDIANA		202
MÓDULO 19	Lo que nunca haríamos solos lo hacemos cuando estamos juntos	205
DESINDIVIDUALIZACIÓN		205
<i>Tamaño del grupo</i>		206
<i>Anonimato físico</i>		207
<i>Actividades activadoras y de distracción</i>		210
DISMINUCIÓN DE LA CONCIENCIA DE UNO MISMO		210
MÓDULO 20	Cómo se intensifican las decisiones en los grupos	213
EL CASO DE LAS DECISIONES ARRIESGADAS		213
¿SE INTENSIFICAN LAS OPINIONES EN LOS GRUPOS?		215
<i>Experimentos de polarización de grupos</i>		215
<i>Polarización de grupo en la vida cotidiana</i>		217
EXPLICACIÓN DE LA POLARIZACIÓN DE GRUPO		219
<i>Influencia informacional</i>		219
<i>Influencia normativa</i>		220
PENSAMIENTO DE GRUPO		221
SÍNTOMAS DEL PENSAMIENTO DE GRUPO		222
<i>El pensamiento de grupo en acción</i>		224
<i>Prevención del pensamiento de grupo</i>		225
MÓDULO 21	El poder al individuo	227
INTERACCIÓN DE INDIVIDUO Y SITUACIÓN		228

RESISTENCIA A LA PRESIÓN SOCIAL	229
<i>Reactancia</i>	229
<i>Afirmación de la unicidad</i>	230
INFLUENCIA DE LA MINORÍA	231
<i>Consistencia</i>	232
<i>Autoconfianza</i>	233
<i>Deserciones de la mayoría</i>	233
¿ES EL LIDERAZGO UNA INFLUENCIA MINORITARIA?	234
PARTE CUATRO	
Relaciones sociales	237
MÓDULO 22 La atención a la diversidad	239
¿QUÉ SON LOS PREJUICIOS?	240
¿HASTA QUÉ PUNTO SE GENERALIZAN LOS PREJUICIOS?	241
<i>Prejuicio racial</i>	241
<i>Prejuicios de género</i>	244
MÓDULO 23 Las raíces de los prejuicios	249
FUENTES SOCIALES DE LOS PREJUICIOS	249
<i>Desigualdad del estatus</i>	249
<i>Impacto de la discriminación: la profecía que se cumple a sí misma</i>	250
<i>Amenaza del estereotipo</i>	251
IDENTIDAD SOCIAL	253
<i>Sesgo endogrupal</i>	254
<i>Conformidad</i>	255
FUENTES EMOCIONALES DE LOS PREJUICIOS	256
<i>Frustración y agresión: la teoría del chivo expiatorio</i>	256
<i>Dinámica de la personalidad</i>	257
FUENTES COGNITIVAS DE LOS PREJUICIOS	259
<i>Categorización</i>	260
<i>Distintividad</i>	262
<i>Atribución: ¿es un mundo justo?</i>	265

MÓDULO 24 Naturaleza y educación en la agresión	269
TEORÍAS DE LA AGRESIÓN	271
<i>¿Es la agresión un instinto?</i>	271
<i>Influencias neurales</i>	271
<i>Influencias genéticas</i>	272
<i>Química sanguínea</i>	272
INFLUENCIAS PSICOLÓGICAS SOBRE LA AGRESIÓN	273
<i>Frustración y agresión</i>	273
<i>El aprendizaje de la agresión</i>	276
<i>Influencias ambientales</i>	278
REDUCCIÓN DE LA AGRESIÓN	281
<i>¿Catarsis?</i>	281
<i>Un enfoque de aprendizaje social</i>	283
MÓDULO 25 <i>¿Influyen los medios de comunicación sobre la conducta social?</i>	285
PORNOGRAFÍA Y VIOLENCIA SEXUAL	285
<i>Percepciones distorsionadas de la realidad sexual</i>	286
<i>Agresión contra las mujeres</i>	287
TELEVISIÓN	289
<i>Efectos de la televisión sobre la conducta</i>	290
INFLUENCIAS DE LOS MEDIOS: VIDEOJUEGOS	294
<i>Los juegos a los que juegan los niños</i>	295
<i>Efectos que tienen los juegos a los que juegan los niños</i>	295
MÓDULO 26 <i>¿Quién le gusta a quién?</i>	299
PROXIMIDAD	300
<i>Interacción</i>	300
<i>Anticipación de la interacción</i>	300
<i>Mera exposición</i>	301
<i>Centrándonos en: Nos gustan las cosas que están relacionadas con nosotros</i>	303
ATRACTIVO FÍSICO	304
<i>Atractivo y citas</i>	305
<i>El fenómeno del emparejamiento</i>	306

<i>Estereotipos sobre el atractivo físico</i>	307
<i>¿Quién es atractivo?</i>	309
SIMILITUD FRENTE A COMPLEMENTARIEDAD	312
<i>¿Dios los crea y ellos se juntan?</i>	312
<i>¿Se atraen los opuestos?</i>	313
NOS GUSTAN AQUELLOS A LOS QUE GUSTAMOS	314
<i>Autoestima y atracción</i>	314
NUESTRA NECESIDAD DE PERTENENCIA	315
MÓDULO 27 Los altibajos del amor	319
EL AMOR APASIONADO	320
<i>Una teoría sobre el amor apasionado</i>	321
<i>Variaciones del amor</i>	322
AMOR COMPAÑERO	323
EL MANTENIMIENTO DE RELACIONES ÍNTIMAS	325
<i>Equidad</i>	325
<i>Autorrevelación</i>	326
EL FIN DE LAS RELACIONES	330
<i>¿Quién se divorcia?</i>	331
<i>El proceso de alejamiento</i>	332
MÓDULO 28 Causas del conflicto	335
DILEMAS SOCIALES	335
<i>El dilema del prisionero</i>	336
<i>La tragedia de los comunes</i>	337
<i>Resolución de los dilemas sociales</i>	339
COMPETENCIA	341
INJUSTICIA PERCIBIDA	342
PERCEPCIONES ERRÓNEAS	344
<i>Percepciones reflejadas</i>	345
<i>Percepciones cambiantes</i>	347
MÓDULO 29 Bienaventurados sean los pacificadores	349
CONTACTO	349
<i>¿Mejoran las actitudes raciales gracias a la desegregación?</i>	349

<i>¿Cuándo mejoran las actitudes raciales gracias a la desegregación?</i>	351
COOPERACIÓN	352
<i>Amenazas externas comunes</i>	353
<i>Metas supraordenadas</i>	354
<i>Aprendizaje cooperativo</i>	355
COMUNICACIÓN	356
<i>Negociación</i>	356
<i>Mediación</i>	357
<i>Arbitraje</i>	360
CONCILIACIÓN	360
MÓDULO 30 ¿Cuándo ayuda la gente?	363
¿POR QUÉ AYUDA LA GENTE?	364
¿CUÁNDO AYUDA LA GENTE?	365
NÚMERO DE ESPECTADORES	366
<i>Darse cuenta</i>	367
<i>Interpretación</i>	367
<i>Aceptación de la responsabilidad</i>	369
MÓDULO 31 La Psicología Social de la sostenibilidad	373
POTENCIACIÓN DE UN MODO DE VIDA SOSTENIBLE	375
<i>Incremento de la eficiencia y la productividad</i>	375
<i>Reducción del consumo</i>	375
LA PSICOLOGÍA SOCIAL DEL MATERIALISMO Y LA RIQUEZA	376
<i>Creciente materialismo</i>	377
<i>Riqueza y bienestar</i>	378
<i>Por qué no satisface el materialismo</i>	380
HACIA LA SOSTENIBILIDAD Y LA SUPERVIVENCIA	383
Referencias	386
Créditos de ilustraciones	461
Créditos fotográficos	462
Índice onomástico	463