
Índice

Prefacio, 13

1. Introducción a la psicología social, 17

La psicología social y las demás disciplinas, 18

Psicología social y sociología, 19

Psicología social y psicología de la personalidad, 19

Niveles de explicación, 19

Cómo "se hace" psicología social, 22

Investigación correlacional, 22

Investigación mediante encuestas, 22

Correlación y causación, 25

Investigación experimental, 27

Control, 27

Asignación al azar: la "gran igualadora", 28

Ética de la experimentación, 29

Teorías de la psicología social, 30

La psicología social... ¿no es sólo sentido común refinado?, 32

El fenómeno del "pero-si-yo-ya-lo-sabía", 32

Psicología social y valores humanos, 35

Aparición evidente de los valores, 35

Aparición no tan evidente de los valores, 35

La ciencia tiene sus aspectos subjetivos, 36

Los conceptos psicológicos implican valores latentes, 37

No hay conexión entre "es" y "debería ser", 39

Resumiendo, 40

I. PENSAMIENTO SOCIAL

2. Conducta y actitudes, 45

¿Nuestras actitudes determinan nuestra conducta?, 46

¿Seremos todos hipócritas?, 46

¿Cuándo las actitudes predicen la conducta?, 47

Minimización de las influencias de los demás sobre nuestras actitudes expresas, 47

Minimización de las influencias de los demás sobre nuestra conducta, 49

Evaluación de las actitudes correspondientes a una conducta, 50

Maximización del potencial de las actitudes, 51

¿Nuestra conducta determina nuestras actitudes? 53

El juego de roles, 54

El fenómeno del pie-metido-en-la-puerta, 55

Efectos de los actos morales e inmorales, 59

Conducta interracial y actitudes raciales, 60

Movimientos sociales, 62

El lavado de cerebro, 63

¿Por qué nuestras acciones afectan nuestras actitudes?, 64

Autopresentación, 64

Autojustificación, 65

Justificación insuficiente, 66

Disonancias después de las decisiones, 68

Autopercepción, 69

Justificación excesiva, 71

Autojustificación vs. autopercepción, 72

Resumiendo, 74

Entre bambalinas: Leon Festinger, 66

3. Explicación de la conducta, 76

La causalidad, se atribuye a la persona o a la situación?, 77

¿Cómo explicamos la conducta de los demás?, 77

El error fundamental de atribución, 79

El porqué del error de atribución, 83

Cómo nos percibimos y nos describimos, 86

La tendencia a la autoalabanza: "¿Cómo me quiero? Déjeme explicárselo", 87

Índice

Prefacio, 13

1. Introducción a la psicología social, 17

La psicología social y las demás disciplinas, 18

Psicología social y sociología, 19

Psicología social y psicología de la personalidad, 19

Niveles de explicación, 19

Cómo "se hace" psicología social, 22

Investigación correlacional, 22

Investigación mediante encuestas, 22

Correlación y causación, 25

Investigación experimental, 27

Control, 27

Asignación al azar: la "gran igualadora", 28

Ética de la experimentación, 29

Teorías de la psicología social, 30

La psicología social... ¿no es sólo sentido común refinado?, 32

El fenómeno del "pero-si-yo-ya-lo-sabía", 32

Psicología social y valores humanos, 35

Aparición evidente de los valores, 35

Aparición no tan evidente de los valores, 35

La ciencia tiene sus aspectos subjetivos, 36

Los conceptos psicológicos implican valores latentes, 37

No hay conexión entre "es" y "debería ser", 39

Resumiendo, 40

I. PENSAMIENTO SOCIAL

2. Conducta y actitudes, 45

¿Nuestras actitudes determinan nuestra conducta?, 46

¿Seremos todos hipócritas?, 46

¿Cuándo las actitudes predicen la conducta?, 47

Minimización de las influencias de los demás sobre nuestras actitudes expresas, 47

Minimización de las influencias de los demás sobre nuestra conducta, 49

Evaluación de las actitudes correspondientes a una conducta, 50

Maximización del potencial de las actitudes, 51

¿Nuestra conducta determina nuestras actitudes? 53

El juego de roles, 54

El fenómeno del pie-metido-en-la-puerta, 55

Efectos de los actos morales e inmorales, 59

Conducta interracial y actitudes raciales, 60

Movimientos sociales, 62

El lavado de cerebro, 63

¿Por qué nuestras acciones afectan nuestras actitudes?, 64

Autopresentación, 64

Autojustificación, 65

Justificación insuficiente, 66

Disonancias después de las decisiones, 68

Autopercepción, 69

Justificación excesiva, 71

Autojustificación vs. autopercepción, 72

Resumiendo, 74

Entre bambalinas: Leon Festinger, 66

3. Explicación de la conducta, 76

La causalidad, se atribuye a la persona o a la situación?, 77

¿Cómo explicamos la conducta de los demás?, 77

El error fundamental de atribución, 79

El porqué del error de atribución, 83

Cómo nos percibimos y nos describimos, 86

La tendencia a la autoalabanza: "¿Cómo me quiero? Déjeme explicárselo", 87

Atribución de los acontecimientos positivos o negativos, 87
Todos ¿podemos superar el nivel promedio?, 89
Otras tendencias a la autoalabanza, 90
Autodesmerecimiento, 93
El porqué de la tendencia a la autoalabanza, 95
Autoeficacia, 98
"Locus" (de control), 99
Desamparo "aprendido", 100
Eficiencia colectiva, 102

Resumiendo, 103

Entre bambalinas: Lee Ross, 82

4. Creencias sociales, 104

Reseña histórica, 105

Muchas veces no sabemos por qué hacemos lo que hacemos, 105

Olvidamos fácilmente nuestras actitudes anteriores, 106

Negamos con vehemencia las influencias que ejercen sobre nosotros, 107

Nuestros preconceptos controlan nuestras interpretaciones y nuestros recuerdos, 109

Cómo percibimos e interpretamos los acontecimientos, 110

Cómo recordamos los acontecimientos, 114

Sobreestimamos la precisión de nuestros juicios, 116

El fenómeno de la excesiva confianza, 116

¿Por qué esa excesiva confianza?, 117

La excesiva confianza en la vida cotidiana, 117

Remedios para la excesiva confianza, 118

Una buena anécdota a menudo resulta más persuasiva que el dato real, 118

¿Cómo usamos las informaciones inútiles?, 119

El poder persuasivo de la información vívida, 120

Ilusiones de causación, correlación y control personal, 123

Correlación ilusoria, 123

La ilusión del control, 124

Nuestras creencias equivocadas pueden generar su propia realidad, 128

Las expectativas de un docente ¿afectan a sus estudiantes?, 128

¿Conseguimos lo que esperamos de los demás?, 138

Conclusiones, 140

Resumiendo, 142

Entre bambalinas: Elizabeth Loftus, Ellen J. Langer, 116, 127

5. El pensamiento social en el campo clínico, 144

Cognición social en problemas conductuales, 144

Cognición social y depresión, 145

¿Distorsión negativa o realismo depresivo?, 145

Las atribuciones depresivas: ¿causa o resultado de la depresión?, 145

Cognición social y otras dificultades psicológicas, 148

La soledad, 148

La ansiedad social, 149

Enfoque psicossocial del tratamiento, 151

Cómo inducir cambios internos mediante la conducta exterior, 151

Cómo quebrar el círculo vicioso depresión-ansiedad social, 152

Cómo mantener el cambio atribuyéndose el éxito, 154

Formulación de juicios clínicos, 155

El psicólogo aficionado, 156

Juicio de los otros, 156

Juicio de sí mismo, 156

Psicología profesional, 158

Correlaciones ilusorias, 158

Visión retrospectiva y excesiva confianza, 160

Diagnósticos autoconfirmados, 161

Resumiendo, 166

Entre bambalinas: Lauren Alloy y Lyn Abramson, Albert Bandura, Mark Snyder, 146, 154, 163

II. INFLUENCIA SOCIAL

6. Influencias culturales, 171

Normas, 171

Roles, 176

Efectos del juego de roles, 177

Inversión de roles, 181

Conflicto de roles, 181

Conflicto entre la persona y el rol, 182

Conflicto intrarrol, 182

Conflicto interrol, 183

Roles genéricos, 183

¿Cuál es la diferencia entre hombres y mujeres?, 184

* **Agresividad**, 184

Empatía y sensibilidad, 185

Capacidad espacial, 186

Actitud sexual y conducta sexual, 187

Poder social, 187

¿Por qué diferimos hombres y mujeres?, 191

Biología, 191

Cultura, 193

Biología y cultura, 197

Cambio a los roles genéricos, 199

¿Debe haber roles genéricos?, 201

Una sociedad "masculina", 202

Una sociedad "femenina", 202

Androginia, 202

La gran lección de la psicología social. Personas y situaciones, 205

Resumiendo, 207

Entre bambalinas: Philip Zimbardo, Sandra Lipsitz Bem, 181, 204

7. Conformidad, 209

Estudios clásicos, 212

Los estudios de Sherif sobre formación de la norma, 212

Los estudios de Asch sobre presión grupal, 214

Los experimentos de Milgram sobre obediencia, 216

Distancia emocional de la víctima, 219

"Cercanía" y legitimidad de la autoridad, 220

Autoridad institucional, 221

Efectos liberadores de la influencia grupal, 221

Reflexiones sobre estos estudios clásicos, 222

Conducta y actitudes, 222—

El poder de la situación, 223

El error fundamental de atribución, 224

¿Cuándo acuerda la gente?, 225

Cuando el grupo es:

De tres o más personas, 226

Unánime, 227

Cohesionado, 227

De alta posición social, 228

Cuando la respuesta ocurre:

En público, 228

Sin compromisos anteriores, 229

¿Por qué acordar?, 231

¿Quiénes acuerdan?, 232

Varones vs. mujeres, 232

Personalidad, 232

Diferencias culturales, 234

Cómo resistir a la presión social, 235

Reacción, 235

Afirmar la propia singularidad, 238

Resumiendo, 239

Entre bambalinas: Stanley Milgram, 223

8. Persuasión, 241

La persuasión eficaz, 243

¿Quién habla? El efecto del comunicador, 243

Credibilidad, 243

Atractivo, 246

¿Qué se dice? El contenido del mensaje, 246

Razón vs. emoción, 247

Discrepancia, 250

Una sola campana vs. las dos campanas, 251

Primacía versus actualidad, 252

¿Cómo se dice? el canal de comunicación, 253

Experiencia activa vs. recepción pasiva, 253

Influencia personal vs. influencia de los medios de comunicación, 255

¿Para quién se dice? El auditorio, 258

¿Qué piensa el auditorio?, 258

La edad, 261

Estudio de casos de persuasión: sectas y adoctrinamiento, 262

Las actitudes siguen a la conducta, 263

El cumplimiento genera aceptación, 263

El fenómeno del pie metido en la puerta, 264

Persuasión, 264

El comunicador, 264

El mensaje, 265

El auditorio, 265

Aislamiento grupal, 265

Resistencia a la persuasión: inoculación de actitudes, 266

Resumiendo, 270

Entre bambalinas: Richard E. Petty y John T. Cacioppo, William McGuire, 261, 269

9. Influencia grupal, 272

¿Qué es un grupo?, 273

Facilitación social, 274

La presencia de terceros puede favorecer el rendimiento, 274

La presencia de terceros puede disminuir el rendimiento, 274

Regla general, 275

¿Por qué nos estimula la presencia de terceros?, 276

Hacinamiento, 279

Densidad/intensidad, 281

La densidad como factor estresante, 281

Holgazanería social, 282

Muchas manos trabajan poco, 283

Holgazanería social en la vida cotidiana, 284

Desindividuación, 286

Hacemos en grupo lo que no haríamos solos, 287

El grupo, 287

Anonimato físico, 288

Actividades que estimulan y perturban, 289

La desindividuación como autoconciencia disminuida, 289

Polarización grupal, 290

Comienza la historia, 290

¿Los grupos intensifican la opinión?, 292

Experimentos en polarización grupal, 292

Polarización grupal, 292

Explicación de la polarización grupal, 293

Influencia informativa, 294

Influencia normativa, 294

Conclusiones, 296

Pensar grupal, 296

Síntomas del pensar grupal, 298

Prevención del pensar grupal, 300

Evaluación de conceptos del pensar grupal, 302

Los conceptos del pensar grupal ¿armonizan con las investigaciones sobre influencia grupal?, 302

Poniendo a prueba los remedios contra el pensar grupal,

Influencia de la minoridad, 303

Solidez, 305

Autoconfianza, 305

Deserción de la mayoría, 306
Resumiendo, 306
Entre bambalinas: Irving Janis, 304

10. Aplicación judicial de la psicología social, 309

Juzgamiento de las evidencias, 310
Testimonio de un testigo ocular, 310
¿Cuán persuasivo es un testimonio ocular?, 310
¿Cuán precisos son los testigos oculares?, 311
Características del acusado, 316
Atractivo físico, 316
Semejanzas con los miembros del jurado, 318

Encogimiento del jurado, 318
¿Cuán eficaces son las instrucciones del juez?, 319
El jurado, 322
Los jurados como individuos, 322
El jurado como grupo, 324
Predicción del veredicto del jurado, 324
Influencia de la minoría, 325
Polarización grupal, 326
Indulgencia, 326
¿Doce cabezas piensan mejor que una?, 326
¿Seis cabezas piensan mejor que doce?, 327
Jurados simulados y reales, 328
Resumiendo, 328
Entre bambalinas: Gary L. Wells, 312

III. RELACIONES SOCIALES

11. Agresividad: herir a los demás, 333

¿Qué es la agresividad?, 334
Naturaleza de la agresividad, 335
¿Es innata la agresividad?, 335
Teoría del instinto, 335
Influencias biológicas en la agresividad, 336
La agresividad ¿es una "respuesta" a la frustración?, 338
Revisión de la teoría de frustración/agresión, 339
Distingo entre frustración y privación, 340
¿El dinero hace la felicidad?, 343
La agresividad ¿es una conducta social aprendida?, 347
¿Cómo se aprende la agresividad?, 347
¿Cuándo se provoca agresividad?, 349
Qué influye en la agresividad, 349
Sucesos adversos, 349
Dolor, 349
Calor, 351
Ataques, 352
Excitación, 353
Pornografía, 354
Televisión, 359
Efectos sobre la conducta, 361
Agresión grupal, 366
Disminución de la agresividad, 367
Catarsis, 367
Enfoque de aprendizaje social, 369
Resumiendo, 370
Entre bambalinas: Ed Donnerstein y Neil Malamuth, 359

12. Altruismo: ayudar a los demás, 372

¿Por qué ayudamos?, 374
Intercambio social: beneficios y costos de la ayuda, 374
El interés propio disfrazado de altruismo, 375
La empatía como fuente de verdadero altruismo, 376
Normas sociales, 377

Norma de reciprocidad, 377
Norma de responsabilidad social, 379
Sociobiología, 379
Selección eugenésica: los genes cuidan de aquellos que los albergan, 380
Reciprocidad, 380
Comparación y evaluación de las teorías sobre altruismo, 381
¿Cuándo ayudamos?, 383
Influencias de la situación: ¿cuándo somos más propensos a hacer de buenos samaritanos?, 383
Cantidad de observadores presentes, 383
Modelos: se ayuda cuando otro también ayuda, 388
Los apurados, 389
¿A quién ayudamos?, 389
Influencias personales: ¿quiénes son buenos samaritanos?, 391
Culpa, 391
Estado de ánimo, 401
Rasgos de personalidad, 404
¿Cómo se puede fomentar la ayuda?, 405
Desbaratar lo que nos impide ayudar, 405
Reducción de la ambigüedad, aumento de la responsabilidad, 405
Culpabilidad y preocupación por la autoimagen, 406
Socialización del altruismo, 407
Modelos de altruismo, 407
Atribución de nuestra ayuda a motivos altruistas, 407
Aprendizaje acerca del altruismo, 408
Resumiendo, 409
Entre bambalinas: C. Daniel Batson, John M. Darley, 378

13. Prejuicio: rechazo de los demás, 411

¿Qué es el prejuicio?, 411
¿Cuán insidioso es el prejuicio?, 413
Prejuicio racial, 413
Prejuicio en contra de la mujer, 417
Estereotipos genéricos, 417

Actitudes genéricas, 419
Fuentes sociales del prejuicio, 422
Diferencias sociales, 423
 El prejuicio legítima las diferencias, 423
 Se culpa a la víctima: la profecía que se autorrealiza al acecho, 425
Grupo interno y grupo externo, 427
Conformidad, 428
Respaldos institucionales, 430
Fuentes emocionales del prejuicio, 432
Frustración y agresividad: la teoría del chivo expiatorio, 432
Dinámica de la personalidad, 434
 Necesidad de status e identificación grupal, 434
 La personalidad autoritaria, 435

Fuentes cognoscitivas del prejuicio, 436
Categorización, 436
 Similitudes dentro del grupo, diferencias entre los grupos, 436
El poder persuasivo de los estímulos "distintos", 438
 La gente "distinta" llama la atención, 438
 Los casos característicos y vívidos se recuerdan, 440
 Los hechos característicos producen correlaciones ilusorias, 440
Atribución. ¿Es éste un mundo justo?, 441
Error fundamental de atribución, 441
 El fenómeno del mundo justo, 442
Consecuencias cognitivas de los estereotipos, 443
 Los estereotipos se autopertpetúan, 443
 ¿Los estereotipos desvían nuestro juicio acerca de alguien?, 445
Resumiendo, 447
Entre bambalinas: Thomas Pettigrew, 430

14. Atracción: simpatía y amor por los demás, 449

Una simple teoría de la atracción, 450
 Simpatía. ¿Quién agrada a quién?, 452
Proximidad,
Interacción, 453
 Anticipación de la interacción, 454
 Simple exposición, 454
Atractivo físico, 457
 Concertación de citas, 458
 El estereotipo del atractivo físico, 461
 ¿Quién es atractivo?, 463
Similitud vs. complemento, 465
 ¿Los pájaros del mismo plumaje vuelan juntos?, 465
 ¿Los opuestos se atraen?, 468

Apreciamos a quienes nos aprecian, 468
 Atribución, 469
 Autoestima y atractivo, 470
 Lograr la estima de los demás, 470
El amor, 471
El amor romántico, 471
 Teoría del amor romántico, 473
 Variaciones del amor romántico, 474
El amor-compañía, 475
 Confesión, 476
 Equidad, 478
Resumiendo, 479
Entre bambalinas: Ellen Berscheid, Elaine Hatfield, Dalmas Taylor, 466, 473, 477

15. Aplicación: conflicto y reconciliación, 481

Conflicto, 482
Dilemas sociales, 482
 Dilemas de laboratorio, 482
 Solución de los dilemas sociales, 486
Competencia, 488
Percepción de la injusticia, 489
Percepciones erróneas, 491
 Percepciones especulares, 492
 El cabecilla es el malvado, 493
 Cambio de percepciones, 494
Pacificación, 495
Contacto, 495
 ¿La integración racial contribuye a mejorar las actitudes raciales?, 495
 ¿Cuándo la integración mejora las actitudes raciales?, 496
Cooperación, 497
 Amenazas exteriores que nos son comunes, 498
 Metas superiores, 498
 Aprendizaje cooperativo, 499
Comunicación, 501
 Negociación, 502
 Mediación, 502
Conciliación, 504
Resumiendo, 507
Entre bambalinas: Morton Deutsch, 490

Bibliografía, 509

Reconocimientos, 569

Índice analítico, 572