

# Hoja de Trucos: Módulo 10

## Conceptos Esenciales

### Psicología Social y Autopresentación

- La psicología social estudia cómo las situaciones influyen en el comportamiento, pensamientos y sentimientos individuales.
- Las causas del comportamiento pueden ser internas (personalidad) o externas (influencias sociales). El comportamiento a menudo se explica mejor con ambos factores internos y externos.
- El error fundamental de atribución es depender excesivamente de explicaciones disposicionales y subestimar las influencias situacionales. Las culturas individualistas tienen más probabilidades de mostrar este error que las culturas colectivistas.
- El comportamiento humano está guiado por roles sociales, normas y guiones. Las normas sociales definen el comportamiento apropiado para cada rol.

### Actitudes y Persuasión

- Las actitudes son evaluaciones o sentimientos hacia una persona, idea u objeto.
- La disonancia cognitiva ocurre cuando nuestros pensamientos, sentimientos y comportamientos entran en conflicto.
- Las fuerzas externas de persuasión incluyen la publicidad; las características de la publicidad que influyen en nuestros comportamientos incluyen la fuente, el mensaje y la audiencia.
- Hay dos rutas principales hacia la persuasión: la central (hechos/información) y la periférica (señales asociativas).

### Comportamiento Grupal

- La conformidad con las normas grupales está impulsada por dos motivaciones, el deseo de encajar y ser querido y el deseo de ser preciso y obtener información del grupo.
- Las figuras de autoridad también tienen influencia sobre nuestros comportamientos, y muchas personas se vuelven obedientes y siguen órdenes incluso si estas son contrarias a sus valores personales.

- El pensamiento de grupo puede obstaculizar la toma de decisiones y resulta de miembros de grupo cohesivos tratando de mantener la armonía grupal.
- La presencia de otros también puede llevar al flojo social cuando los esfuerzos individuales no pueden evaluarse.
- La agresión busca dañar a otro; puede ser hostil (impulsada por la ira) o instrumental (orientada a objetivos).
- El acoso (y ciberacoso) implica acciones dañinas repetitivas destinadas a causar daño físico, psicológico, emocional o social, y tiene implicaciones severas para la salud mental.
- El efecto espectador explica por qué las personas pueden no ayudar a alguien en apuros. Las investigaciones han mostrado que las personas deciden si ayudar basándose en factores como cómo definen las emergencias, la presencia de otros (lo que puede llevar a la difusión de responsabilidad) y un análisis de coste-beneficio de ayudar.

## Relaciones

- El altruismo es ayudar desinteresadamente; en contraste con las motivaciones egoístas.
- Las relaciones a menudo se forman en base a la proximidad y similitudes.
- Factores que influyen en la formación de relaciones incluyen la reciprocidad, la autorevelación y la atracción física.
- Hay muchos tipos de amor que están determinados por diversas combinaciones de intimidad, pasión y compromiso; el amor consumado, que es la forma ideal de amor, contiene los tres componentes.
- Al determinar la satisfacción y si mantener una relación, los individuos a menudo utilizan un enfoque de intercambio social y pesan los costos y beneficios de formar y mantener una relación.

## Prejuicio y Discriminación

- El prejuicio involucra sentimientos negativos hacia diferentes grupos sociales (grupos externos). La discriminación es una acción basada en el prejuicio.
- El prejuicio y la discriminación contra otros pueden basarse en género, raza, etnicidad, clase social, orientación sexual, edad o una variedad de otras identidades sociales.
- Los grupos internos que se sienten amenazados pueden culpar a los grupos externos por su situación, utilizando al grupo externo como chivo expiatorio para su frustración.

# Glosario

## **sesgo actor-observador**

fenómeno de explicar los comportamientos de otras personas como debidos a factores internos y nuestros propios comportamientos como debidos a fuerzas situacionales.

## **edadismo**

prejuicio y discriminación hacia individuos basados únicamente en su edad.

## **agresión**

buscar causar daño o dolor a otra persona.

## **altruismo**

motivación para ayudar que tiene como objetivo final la mejora del bienestar de otra persona, sin esperar beneficios para quien ayuda; deseo humano de ayudar a otros incluso si los costos superan los beneficios de ayudar.

## **modelo de costo-recompensa del arousal**

teoría egoísta propuesta por Piliavin et al. (1981) que afirma que ver a una persona en necesidad conduce al arousal de sentimientos desagradables, y los observadores están motivados a eliminar ese estado aversivo, a menudo ayudando a la víctima.

## **efecto Asch**

la mayoría del grupo influye en el juicio de un individuo, incluso cuando ese juicio es inexacto.

## **actitud**

evaluaciones o sentimientos hacia una persona, idea u objeto que suelen ser positivos o negativos.

## **atribución**

nuestra explicación sobre el origen de nuestros propios comportamientos o los de otros y los resultados.

## **acoso escolar**

una persona, a menudo un adolescente, es tratada negativamente de manera repetida y a lo largo del tiempo.

## **efecto espectador**

situación en la que un testigo o espectador no se ofrece como voluntario para ayudar a una víctima o persona en apuros.

## **intervención del espectador**

fenómeno por el cual las personas intervienen para ayudar a otros en necesidad incluso si el otro es un completo desconocido y la intervención pone al ayudante en riesgo.

## **persuasión de ruta central**

argumentos impulsados por la lógica utilizando datos y hechos para convencer a las personas de la valía de un argumento.

## **disonancia cognitiva**

malestar psicológico que surge de un conflicto en los comportamientos, actitudes o creencias de una persona que va en contra de la auto-percepción positiva propia.

## **cultura colectivista**

cultura que se centra en las relaciones comunitarias con otros, como la familia, amigos y comunidad.

## **amor compañero**

tipo de amor que consiste en intimidad y compromiso, pero no pasión; asociado con amistades cercanas y relaciones familiares.

## **confederado**

persona que trabaja para un investigador y está al tanto del experimento, pero actúa como un participante; utilizado para manipular situaciones sociales como parte del diseño de la investigación.

## **sesgo de confirmación**

buscar información que apoye nuestros estereotipos mientras se ignora información que es inconsistente con nuestros estereotipos.

## **conformidad**

cuando los individuos cambian su comportamiento para ir junto con el grupo incluso si no están de acuerdo con el grupo.

## **amor consumado**

tipo de amor que ocurre cuando la intimidad, la pasión y el compromiso están presentes.

## **análisis de costo-beneficio**

proceso de toma de decisiones que compara el costo de una acción o cosa contra el beneficio esperado para ayudar a determinar el mejor curso de acción.

## **ciberacoso**

comportamiento repetido que pretende causar daño psicológico o emocional a otra persona y que ocurre en línea.

## **deshumanización**

la idea de que los individuos pueden sentir un sentido de anonimato cuando forman parte de un grupo y por lo tanto una reducción en la responsabilidad cuando están entre otros.

## **difusión de responsabilidad**

tendencia de que nadie en un grupo ayude porque la responsabilidad de ayudar se distribuye por todo el grupo; al decidir si ayudar a una persona necesitada, saber que hay otros que también podrían proporcionar asistencia alivia a los espectadores de cierta medida de responsabilidad personal, reduciendo la probabilidad de que los espectadores intervengan.

## **discriminación**

acciones negativas hacia individuos como resultado de su pertenencia a un grupo particular.

## **disposicionismo**

describe una perspectiva común entre los psicólogos de la personalidad, que afirma que nuestro comportamiento está determinado por factores internos, como los rasgos de personalidad y el temperamento.

## **egoísmo**

una motivación para ayudar que tiene como objetivo primordial la mejora de las circunstancias del ayudante.

## **preocupación empática**

según la hipótesis de empatía-altruismo de Batson, los observadores que empatizan con una persona necesitada (es decir, se ponen en el lugar de la víctima e imaginan cómo se siente esa persona) experimentarán preocupación empática y tendrán una motivación altruista para ayudar.

## **empatía**

capacidad de entender la perspectiva de otra persona, de sentir lo que ella siente.

## **modelo de empatía-altruismo**

una teoría altruista propuesta por Batson (2011) que afirma que las personas que se ponen en el lugar de una víctima e imaginan cómo se siente la víctima experimentarán preocupación empática que evoca una motivación altruista para ayudar.

## **técnica del pie en la puerta**

persuasión de una persona por otra, animando a una persona a aceptar un pequeño favor o comprar un artículo pequeño, solo para luego solicitar un favor más grande o comprar un artículo más grande.

## **error fundamental de atribución**

tendencia a sobre enfatizar los factores internos como atribuciones para el comportamiento y subestimar el poder de la situación.

### **polarización grupal**

fortalecimiento de la actitud original del grupo después de discutir puntos de vista dentro del grupo.

### **pensamiento grupal**

los miembros del grupo modifican sus opiniones para coincidir con lo que creen que es el consenso del grupo.

### **homofilia**

tendencia de las personas a formar redes sociales, incluyendo amistades, matrimonios, relaciones comerciales y muchos otros tipos de relaciones, con otros que son similares.

### **homofobia**

prejuicio y discriminación contra individuos basados únicamente en su orientación sexual.

### **agresión hostil**

agresión motivada por sentimientos de ira con la intención de causar dolor.

### **cultura individualista**

cultura que se centra en el logro individual y la autonomía.

### **influencia social informativa**

las personas se conforman porque creen que el grupo es competente y tiene la información correcta, particularmente cuando la tarea o situación es ambigua.

### **grupo interno**

grupo con el que nos identificamos o nos vemos perteneciendo.

### **sesgo de grupo interno**

preferencia por nuestro propio grupo sobre otros grupos.

### **agresión instrumental**

agresión motivada por alcanzar un objetivo y no necesariamente implica la intención de causar dolor.

### **factor interno**

atributo interno de una persona, como rasgos de personalidad o temperamento.

### **interpersonal**

pertinente a díadas y grupos.

### **intrapersonal**

pertinente al individuo.

### **justificación del esfuerzo**

valoramos metas y logros en los que invertimos mucho esfuerzo; si algo es difícil de lograr, creemos que es más valioso.

### **hipótesis del mundo justo**

ideología común en Estados Unidos que las personas obtienen los resultados que merecen.

### **efecto de mera exposición**

cuanto más a menudo estamos expuestos a un estímulo (p. ej., sonido, persona), más probable es que veamos ese estímulo de manera positiva.

### **influencia social normativa**

las personas se conforman con la norma grupal para encajar, sentirse bien y ser aceptadas por el grupo.

### **obediencia**

cambio de comportamiento para complacer a una figura de autoridad o evitar consecuencias adversas.

### **grupo externo**

grupo al que no pertenecemos, uno que vemos como fundamentalmente diferente de nosotros.

### **persuasión de ruta periférica**

una persona persuade a otra; una ruta indirecta que se basa en la asociación de señales periféricas (como emociones positivas y endosos de celebridades) para asociar positividad con un mensaje.

### **persuasión**

el proceso de cambiar nuestra actitud hacia algo basado en alguna forma de comunicación.

### **ignorancia pluralista**

depender de otros para definir la situación y luego concluir erróneamente que no es necesario intervenir cuando realmente se necesita ayuda.

### **prejuicio**

actitudes y sentimientos negativos hacia individuos basados únicamente en su pertenencia a un grupo particular.

### **comportamiento prosocial**

comportamiento social que beneficia a otra persona; comportamiento voluntario con la intención de ayudar a otras personas.

### **racismo**

prejuicio y discriminación hacia individuos basados únicamente en su raza.

### **altruismo recíproco**

según la psicología evolutiva, una predisposición genética para que las personas ayuden a quienes previamente les han ayudado.

### **reciprocidad**

intercambio de dar y recibir en las relaciones.

### **amor romántico**

tipo de amor que consiste en intimidad y pasión, pero sin compromiso.

### **chivo expiatorio**

acto de culpar a un grupo externo cuando el grupo interno experimenta frustración o se ve impedido de alcanzar un objetivo.

### **guión**

conocimiento de una persona sobre la secuencia de eventos en un entorno específico.

### **autorevelación**

compartir información personal en relaciones.

### **profecía autocumplida**

tratar a miembros de un grupo estereotipado según nuestras expectativas sesgadas solo para que este tratamiento influya en el individuo a actuar según nuestras expectativas estereotípicas, confirmando así nuestras creencias estereotípicas.

### **sesgo autocomplaciente**

tendencia de los individuos a tomar crédito haciendo atribuciones disposicionales o internas para resultados positivos y atribuciones situacionales o externas para resultados negativos.

### **sexismo**

prejuicio y discriminación hacia individuos basados en su sexo.

### **situacionismo**

describe una perspectiva que afirma que el comportamiento y las acciones están determinados por el entorno inmediato y los alrededores; una visión promovida por psicólogos sociales.

### **teoría del intercambio social**

los humanos actúan como economistas ingenuos llevando un registro de la relación entre costos y beneficios de formar y mantener una relación, con el objetivo de maximizar beneficios y minimizar costos.

### **facilitación social**

mejora del rendimiento cuando una audiencia está observando en comparación con cuando el individuo realiza el comportamiento solo.

### **flojera social**

ejercer menos esfuerzo por una persona que trabaja en un grupo porque el rendimiento individual no se puede evaluar por separado del grupo, lo que causa un declive en el rendimiento en tareas fáciles.

### **norma social**

expectativas del grupo sobre lo que es apropiado y aceptable para los pensamientos y comportamientos de sus miembros.

### **psicología social**

campo de la psicología que examina cómo las personas impactan o afectan a otras, con un enfoque particular en el poder de la situación.

### **rol social**

patrón de comportamiento definido socialmente que se espera de una persona en un entorno o grupo dado.

### **experimento de la cárcel de Stanford**

la Universidad de Stanford llevó a cabo un experimento en una prisión simulada que demostró el poder de los roles sociales, normas sociales y guiones.

### **estereotipo**

creencias negativas sobre individuos basadas únicamente en su pertenencia a un grupo, independientemente de sus características individuales.

### **teoría triangular del amor**

modelo de amor basado en tres componentes: intimidad, pasión y compromiso; existen varios tipos de amor, dependiendo de la presencia o ausencia de cada uno de estos componentes.