

Psicología Social

Cipriano Montes Aranda

Conceptos fundamentales

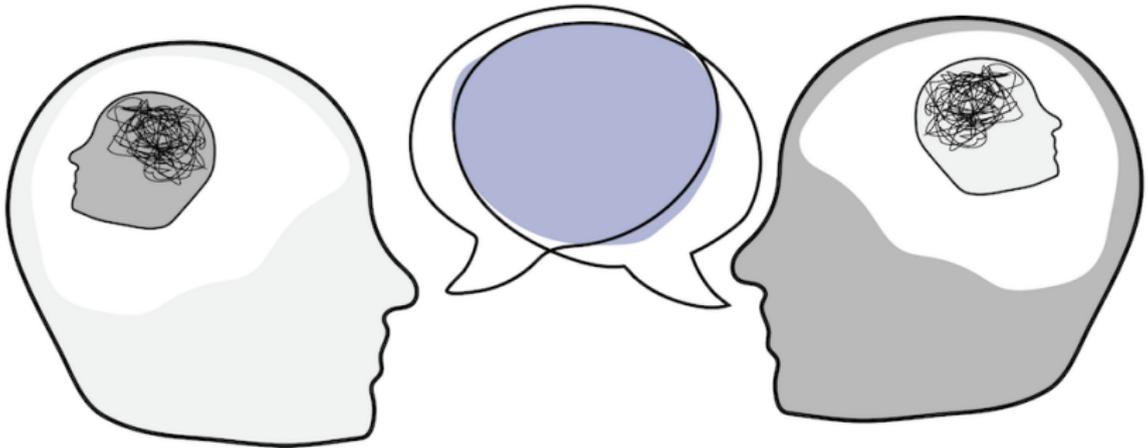
Repaso

La dimensión social del ser humano

La dimensión social del ser humano

- El ser humano es un ser social:
 - Su desarrollo vital está marcado por un proceso de socializaciones (primaria, secundaria y terciaria);
 - Mediante la socialización se interiorizan los saberes, los haceres y las normas que constituyen una determinada cultura.
- La socialización es adaptativa:
 - La Psicología Evolutiva y la Teoría de la Herencia Dual nos dan pistas sobre el origen y las ventajas de nuestras conductas grupales.
- La base base neurológica de la socialización:
 - En el cerebro reptiliano, encontramos que el dolor físico y el rechazo social activan las mismas regiones;
 - En el sistema límbico, la amígdala juega un papel fundamental en la activación de nuestras respuestas emocionales;
 - En la corteza cerebral, las neuronas espejo parecen ser imprescindibles para el desarrollo de la empatía.

Hoy: cognición y percepción social



Cognición social

¿Qué significa ser racional?

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal
 - Es fan de la Zowi

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal
 - Es fan de la Zowi
 - Se define como «raxeta»

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal
 - Es fan de la Zowi
 - Se define como «raxeta»
 - ¿Qué es más probable?

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal
 - Es fan de la Zowi
 - Se define como «raxeta»
 - ¿Qué es más probable?
 - Estudia en la UGR

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal
 - Es fan de la Zowi
 - Se define como «raxeta»
 - ¿Qué es más probable?
 - Estudia en la UGR
 - Estudia en la UGR y quiere ir a un concierto de Yung Beef

¿Qué significa ser racional?

- Hipótesis de partida: somos racionales porque seguimos normas lógicas.
- Experimento de Cornelia:
 - Le encanta ir de chándal
 - Es fan de la Zowi
 - Se define como «raxeta»
 - ¿Qué es más probable?
 - Estudia en la UGR
 - Estudia en la UGR y quiere ir a un concierto de Yung Beef
- El problema de Linda/Cornelia ejemplifica la falacia de la conjunción: creer que es más probable que se de una condición general y una específica que solo una condición general.



Repaso
○○○○

Cognición social
○○○○●○○

Actitudes
○○○○○

Percepción social
○○○○○○○○○○

Resumen
○○○



Repaso
○○○○

Cognición social
○○○○○●○

Actitudes
○○○○○

Percepción social
○○○○○○○○○○

Resumen
○○○

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre
- Procedimiento heurístico (de *heurískein*, como «¡eureka!»):

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre
- Procedimiento heurístico (de *heurískein*, como «¡eureka!»):
 - General: aplicable en casi cualquier contexto, sea simple o complejo

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre
- Procedimiento heurístico (de *heurískein*, como «¡eureka!»):
 - General: aplicable en casi cualquier contexto, sea simple o complejo
 - Rápido: a veces instantáneo

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre
- Procedimiento heurístico (de *heurískein*, como «jeureka!»):
 - General: aplicable en casi cualquier contexto, sea simple o complejo
 - Rápido: a veces instantáneo
 - Impreciso: proclive a sesgos y fallos técnicos

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre
- Procedimiento heurístico (de *heurískein*, como «jeureka!»):
 - General: aplicable en casi cualquier contexto, sea simple o complejo
 - Rápido: a veces instantáneo
 - Impreciso: proclive a sesgos y fallos técnicos
 - Anti-frágil: se beneficia de la incertidumbre (tanteo, intuición, experiencia)

Racionalidad y heurística

- Razonamiento lógico-deductivo:
 - Específico: requiere una cantidad de información razonable (ni mucha ni poca) para poder ser aplicado
 - Lento: suele requerir tiempo y esfuerzo
 - Preciso: el resultado y el procedimiento son más fiables y contrastables
 - Frágil: flaquea ante la incertidumbre
- Procedimiento heurístico (de *heurískein*, como «jeureka!»):
 - General: aplicable en casi cualquier contexto, sea simple o complejo
 - Rápido: a veces instantáneo
 - Impreciso: proclive a sesgos y fallos técnicos
 - Anti-frágil: se beneficia de la incertidumbre (tanteo, intuición, experiencia)
- En lo social prima lo heurístico.

Actitudes



Persuasión: ¿qué influye en que cambiemos de actitud?

Persuasión: ¿qué influye en que cambiemos de actitud?

- Credibilidad: conocimiento.
- Atractivo: influencers.
- Miedo: anuncios tabaco.
- Agotamiento del ego: insistencia.
- El fenómeno del pie en la puerta: cambios progresivos y pequeños que se van acumulando en la dirección deseada.
- El fenómeno de la puerta en la cara: pedir un favor pequeño después de haber pedido uno enorme
- Sutileza: ¿me están intentando convencer?

Persuasión: ¿qué influye en que cambiemos de actitud?

- Credibilidad: conocimiento.
- Atractivo: influencers.
- Miedo: anuncios tabaco.
- Agotamiento del ego: insistencia.
- El fenómeno del pie en la puerta: cambios progresivos y pequeños que se van acumulando en la dirección deseada.
- El fenómeno de la puerta en la cara: pedir un favor pequeño después de haber pedido uno enorme
- Sutileza: ¿me están intentando convencer?

¿Estoy intentando convencer? La escucha activa

Actitudes

En resumen, se trata de esquemas mentales o prejuicios:

Actitudes

En resumen, se trata de esquemas mentales o prejuicios:

- Implícitos o explícitos en función del grado de conciencia que tengamos sobre ellos

Actitudes

En resumen, se trata de esquemas mentales o prejuicios:

- Implícitos o explícitos en función del grado de conciencia que tengamos sobre ellos
- Adquiridos principalmente mediante el aprendizaje social con los grupos de referencia

Actitudes

En resumen, se trata de esquemas mentales o prejuicios:

- Implícitos o explícitos en función del grado de conciencia que tengamos sobre ellos
- Adquiridos principalmente mediante el aprendizaje social con los grupos de referencia
- Interactúan con nuestro razonamiento, tanto el heurístico como el lógico deductivo

Actitudes

En resumen, se trata de esquemas mentales o prejuicios:

- Implícitos o explícitos en función del grado de conciencia que tengamos sobre ellos
- Adquiridos principalmente mediante el aprendizaje social con los grupos de referencia
- Interactúan con nuestro razonamiento, tanto el heurístico como el lógico deductivo
- Condicionan nuestra percepción

Percepción social

Atribuciones

- Lenguaje corporal: localización y movimientos, postura (piernas, espalda, brazos, cuello), olor, gestos, expresión facial (sonrisa, mirada), microexpresiones.

Atribuciones

- Lenguaje corporal: localización y movimientos, postura (piernas, espalda, brazos, cuello), olor, gestos, expresión facial (sonrisa, mirada), microexpresiones.
- Lenguaje verbal:

Atribuciones

- Lenguaje corporal: localización y movimientos, postura (piernas, espalda, brazos, cuello), olor, gestos, expresión facial (sonrisa, mirada), microexpresiones.
- Lenguaje verbal:
 - Implícito por las máximas conversacionales (calidad, cantidad, relevancia y modalidad)

Atribuciones

- Lenguaje corporal: localización y movimientos, postura (piernas, espalda, brazos, cuello), olor, gestos, expresión facial (sonrisa, mirada), microexpresiones.
- Lenguaje verbal:
 - Implícito por las máximas conversacionales (calidad, cantidad, relevancia y modalidad)
 - Explícito por lo que de hecho decimos



Atribuciones

- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:

Atribuciones

- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:
 - Intrínsecas: en base a los rasgos propios del sujeto.

Atribuciones

- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:
 - Intrínsecas: en base a los rasgos propios del sujeto.
 - Extrínsecas: en base a su circunstancia

Atribuciones

- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:
 - Intrínsecas: en base a los rasgos propios del sujeto.
 - Extrínsecas: en base a su circunstancia
- Error fundamental de atribución:

Atribuciones

- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:
 - Intrínsecas: en base a los rasgos propios del sujeto.
 - Extrínsecas: en base a su circunstancia
- Error fundamental de atribución:

Atribuciones

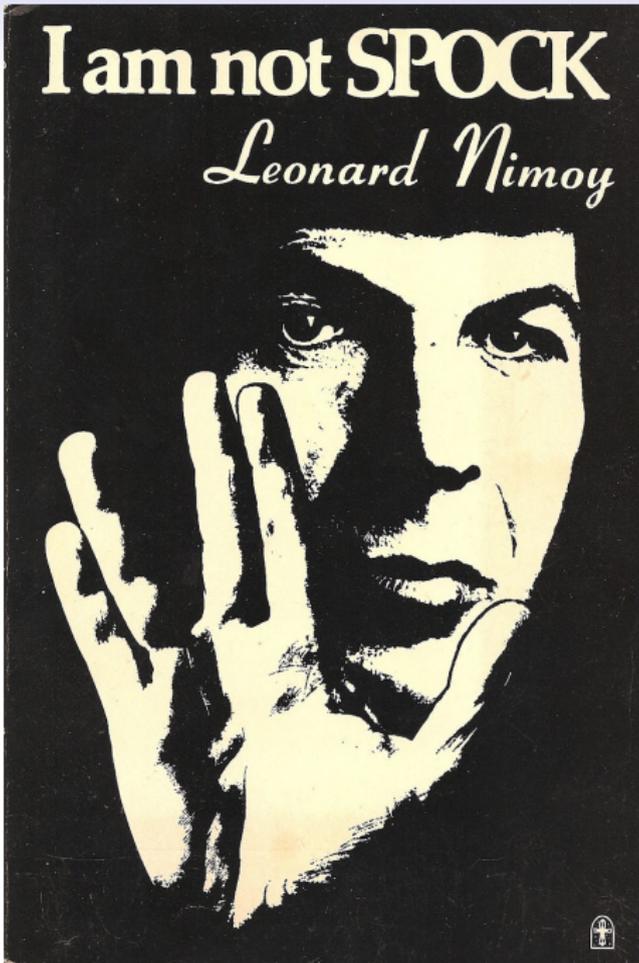
- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:
 - Intrínsecas: en base a los rasgos propios del sujeto.
 - Extrínsecas: en base a su circunstancia
- Error fundamental de atribución: dar más importancia a los factores intrínsecos en la conducta de los demás y a los extrínsecos con la propia. Atribución defensiva.

Atribuciones

- Son explicaciones que damos a la conducta del resto de personas. Hay dos tipos:
 - Intrínsecas: en base a los rasgos propios del sujeto.
 - Extrínsecas: en base a su circunstancia
- Error fundamental de atribución: dar más importancia a los factores intrínsecos en la conducta de los demás y a los extrínsecos con la propia. Atribución defensiva.
- Normalmente se hacen en base a las creencias de quien atribuye, no a la de las personas que observamos.

I am not SPOCK

Leonard Nimoy



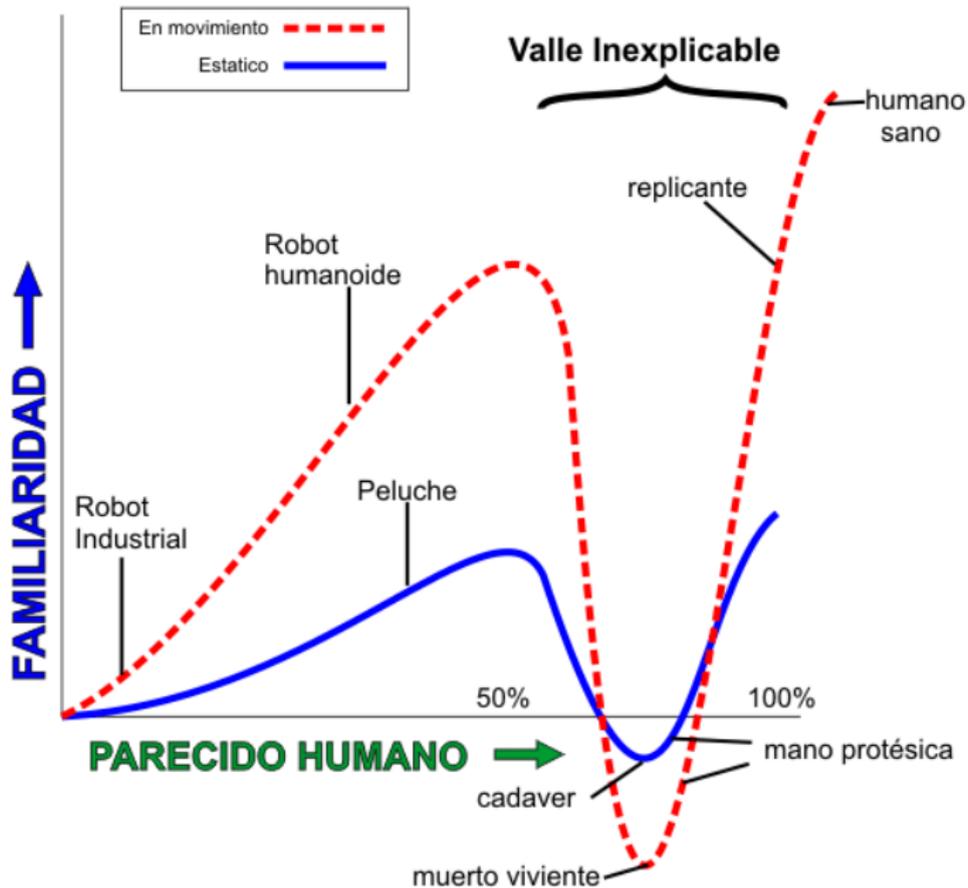
Atribuciones llevadas al límite: pareidolia











Resumen

Conceptos clave de la psicología social

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.
 - Se establecen mediante el aprendizaje social y los mecanismos de persuasión (e.g., el fenómeno del pie en la puerta)

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.
 - Se establecen mediante el aprendizaje social y los mecanismos de persuasión (e.g., el fenómeno del pie en la puerta)
 - Son implícitas o explícitas en función de si somos conscientes de ellas o no

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.
 - Se establecen mediante el aprendizaje social y los mecanismos de persuasión (e.g., el fenómeno del pie en la puerta)
 - Son implícitas o explícitas en función de si somos conscientes de ellas o no
- Percepción social. Explicamos las conductas verbales y no verbales de nuestro entorno mediante atribuciones:

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.
 - Se establecen mediante el aprendizaje social y los mecanismos de persuasión (e.g., el fenómeno del pie en la puerta)
 - Son implícitas o explícitas en función de si somos conscientes de ellas o no
- Percepción social. Explicamos las conductas verbales y no verbales de nuestro entorno mediante atribuciones:
 - Intrínsecas: basadas en la persona que observamos

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.
 - Se establecen mediante el aprendizaje social y los mecanismos de persuasión (e.g., el fenómeno del pie en la puerta)
 - Son implícitas o explícitas en función de si somos conscientes de ellas o no
- Percepción social. Explicamos las conductas verbales y no verbales de nuestro entorno mediante atribuciones:
 - Intrínsecas: basadas en la persona que observamos
 - Extrínsecas: basadas en la situación de dicha persona

Conceptos clave de la psicología social

- Cognición social. Pensamos sobre los demás gracias a una combinación de razonamientos:
 - Lógico-deductivos: específicos, lentos, precisos y frágiles.
 - Heurísticos: generales, rápidos, imprecisos y anti-frágiles.
- Actitudes: esquemas mentales o prejuicios.
 - Se establecen mediante el aprendizaje social y los mecanismos de persuasión (e.g., el fenómeno del pie en la puerta)
 - Son implícitas o explícitas en función de si somos conscientes de ellas o no
- Percepción social. Explicamos las conductas verbales y no verbales de nuestro entorno mediante atribuciones:
 - Intrínsecas: basadas en la persona que observamos
 - Extrínsecas: basadas en la situación de dicha persona
 - Solemos cometer errores fundamentales de atribución a modo de autodefensa