

1. El análisis de Gurr sobre la violencia política, la privación relativa es un concepto importante:

A) porque es lo mismo que la agresión, B) porque incluye niveles de realidad de distinta complejidad, C) porque equivale a la frustración.

Respuesta correcta C) En la p.129 del manual se explica que la violencia política de una sociedad depende de su grado de privación relativa, entendida esta como la medida en que las personas de una sociedad perciben que están alcanzando los niveles deseados de bienestar. Se supone que hay un mínimo que se considera aceptable. Por debajo de ese mínimo, se crean las condiciones para un potencial de violencia política. La privación relativa es equivalente a la frustración.

2. El fenómeno de la ignorancia pluralista tiene más probabilidad de ocurrir:

A) en contextos rurales; B) en contextos urbanos, fundamentalmente entre personas que mantienen relaciones entre sí; C) en cualquier contexto donde se restrinja la comunicación entre extraños.

Respuesta correcta C) En la p. 89 del manual se explica que la ignorancia pluralista depende, para su manifestación, del contexto social y de las normas implícitas que rigen la interacción. Por eso es más probable que ocurra en las grandes ciudades, pero ello se debe a que en esta se desalienta la comunicación con extraños y la gente siente aprensión ante el ridículo en el que pueden caer si interpretan erróneamente una situación pública.

3. Los estudios de Bandura ponen de manifiesto:

A) que los niños aprenden la agresión a través de la observación y la imitación; B) que los niños aprenden la agresión a través del reforzamiento; C) que los niños tienen unas pautas de agresión innatas

Respuesta correcta A) Como se señala en la p. 121 los estudios de Bandura demuestran que los niños aprenden la agresión de los adultos o de otros niños a través de la observación y la imitación. Cabe diferenciar entre aprendizaje (que se realiza por observación) y ejecución (que se realiza sólo si las consecuencias de realizar la conducta son adecuadas). Por lo tanto las respuestas b) y c) son falsas.

4. El principio de compatibilidad es aplicable a la hora de predecir:

A) conductas muy específicas; B) conductas de carácter general; C) tanto conductas de carácter específico como conductas de carácter general.

Respuesta correcta C) Como se señala en la p. 147 el principio de compatibilidad sirve tanto para predecir conductas de carácter específico como conductas de carácter general. Por tanto las respuestas a) y b) son falsas.

5. La estrategia de influencia denominada del “portazo en la cara” se basa en el principio de:

A) reciprocidad; B) compromiso y coherencia; C) validación social.

Respuesta correcta A) Como se señala en la p. 189 la técnica del “portazo en la cara” se basa en el principio de reciprocidad. El procedimiento consiste en comenzar con una petición elevada y cuando ésta se rechaza hacer una petición mucho menor que suele ser aceptada. El principio de reciprocidad funcionaría sobre la base de las concesiones mutuas: puesto que tú has cedido en tu petición (has rebajado tus demandas) yo debo también ceder en algo. Por tanto las respuestas b) y c) son falsas.

6. La disonancia cognitiva tiene un carácter:

A) cognitivo; B) motivacional; C) reforzante.

Respuesta correcta B) Como se señala en la p. 174 la disonancia debe entenderse, al igual que el hambre y la frustración, como un factor motivacional y no cognitivo. Por lo tanto las respuestas a) y c) son falsas.

7. Cuando la agresión es, ante todo, un medio para alcanzar una cuota de poder más amplia, lo más probable es que:

A) persiga causar daño; B) sea una reacción a alguna provocación anterior; C) sea instrumental.

Respuesta correcta C) En la p.120 del manual se explica que la agresión colérica va acompañada de un fuerte estado emocional de cólera y es una reacción a alguna provocación previa. Persigue causar daño. En cambio, la agresión instrumental está privada de emoción. No persigue causar daño, sino que es un medio para alcanzar otro objetivo (autodefensa, alcanzar el poder político, etc)

8. Las creencias están asociadas principalmente con las respuestas:

A) conativo-conductuales de la actitud; B) cognitivas de la actitud; C) afectivas de la actitud.

Respuesta correcta B). Como puede verse en la p. 133 muchas veces la evaluación positiva o negativa de un objeto se produce a través de pensamientos e ideas (cogniciones) a los que se denomina, en los estudios sobre actitudes, creencias. Las respuestas afectivas tienen que ver con los sentimientos asociados al objeto de la actitud y las conductas obviamente con las respuestas conativo-conductuales. Por tanto las respuestas a) y c) son falsas

9. De acuerdo con la hipótesis de la comparación social, antes de enfrentarse a una situación que genera ansiedad, se prefiere esperar acompañado por:

A) cualquier persona; B) alguien en nuestra misma situación; C) una persona ajena a la situación.

Respuesta Correcta B) p. 103. Se prefiere a la persona en nuestra misma situación porque facilita la información de cómo comportarnos ante una situación nueva, sirve como guía de cómo responder a) y c) describen situaciones menos relevantes de cara a la comparación social p.103.

10. Los estudios llevados a cabo por Breckler sobre los componentes de la actitud, apoyan la existencia de una estructura de la actitud:

A) unidimensional. B) bidimensional. C) tridimensional.

Respuesta correcta C). En las páginas 134 y 135 del texto se muestra que el autor tomó diferentes medidas de la actitud hacia un aspecto concreto (reacciones ante la imagen de una serpiente) para demostrar que los tres componentes de la actitud (afectivo, cognitivo y conductual) debían tener una valencia e intensidad similares. Realizando correlaciones entre las diferentes medidas encontró que parece haber pruebas de la existencia de una estructura tridimensional, ya que las correlaciones son positivas, pero moderadas.

11. ¿Cuál de las siguientes combinaciones contribuye a la probabilidad de que se utilicen reglas heurísticas ante un mensaje persuasivo?:

A) motivación del receptor baja y capacidad de comprensión del mensaje baja; B) capacidad de comprensión del mensaje alta y prominencia de la regla heurística alta; C) prominencia de la regla heurística alta y motivación del receptor alta.

Respuesta correcta A) En la p. 156 del manual se especifican las condiciones para que se utilicen reglas heurísticas. Son las siguientes: baja motivación (del receptor), baja capacidad de comprensión del mensaje, alta prominencia de la regla heurística y elementos externos al mensaje muy llamativos.

12. ¿Cuál de los siguientes modelos o teorías sostiene que los perceptores no son persuadidos por la fuente o el mensaje sino por sus propias respuestas ante lo que la fuente y el mensaje dicen?:

A) la teoría de la respuesta cognitiva; B) el modelo heurístico; C) el modelo de la probabilidad de elaboración.

Respuesta correcta A). Como se señala en la p. 155 la teoría de la respuesta cognitiva sostiene que los perceptores no son persuadidos por la fuente o el mensaje sino por sus propias respuestas ante lo que la fuente y el mensaje dicen. Por tanto las respuestas b) y c) son falsas

13. Las emociones negativas de la persona en condiciones de prestar ayuda:

A) es probable que impulsen a esa persona a prestar ayuda realmente; B) es imposible que lleven a esa persona a ayudar; C) no existe ningún tipo de relación entre emociones negativas de la persona en condiciones de prestar ayuda y prestación efectiva de ayuda.

Respuesta correcta A) En las pp. 92-93 del manual se explica que el sentimiento de culpa, siendo una emoción negativa, tiende a hacer que las personas que se creen culpables hacia alguien se muestren más inclinadas a ayudar y no sólo a su víctima sino también a otros. Parece que ello se debe a un intento por mejorar la propia imagen. También hay que contar con la tristeza. El simple hecho de presenciar cómo se perjudica a alguien lleva a las personas a prestar ayuda. De esta forma consiguen reducir el estado emocional negativo.

14. El conocido estudio de LaPiere sobre las relaciones entre actitud y conducta:

A) está plagado de errores metodológicos; B) demuestra sin lugar a dudas la inexistencia de relación entre actitud y conducta; C) descubre el principio de compatibilidad.

Respuesta correcta A) En la p.146 del manual se señala que tanto Kraus en 1995 como Dillehay en 1973 pusieron de manifiesto los errores metodológicos cometidos por LaPiere en su estudio, entre los que destacan que midió primero la conducta y luego la actitud (varios meses después), que desconocía si la conducta y la actitud que intentaba poner en relación correspondían a la misma persona y que su objeto de actitud no correspondía con la conducta que le interesaba. El primero (objeto de la actitud) era la política institucional, mientras que la conducta que se registraba era hacia personas concretas.

15. ¿Cuál de los siguientes términos es el más específico?:

A) ayuda; B) altruismo; C) conducta prosocial.

Respuesta correcta B). Como se indica en la p. 87 la conducta prosocial es una categoría amplia que incluye toda conducta definida por una sociedad concreta como beneficiosa para otras personas y para el sistema social. Se entiende por ayuda cualquier acción que tenga como consecuencia proporcionar algún beneficio o mejorar el bienestar de otra persona. El término altruismo es más específico pues requiere, según las definiciones proporcionadas, que la conducta sea voluntaria e intencionada (definición motivacional) o que proporcione más beneficios al receptor que al que la realiza (definición costes-beneficios). Por lo tanto las respuestas a) y c) son falsas.

16. El efecto halo consiste en:

A) la resistencia a transmitir malas noticias a los demás; B) la tendencia a sentirnos atraídos por una persona por el hecho de resultarnos familiar; C) suponer que quién tiene una buena cualidad también tendrá otras cualidades positivas.

Respuesta correcta C) La alternativa a) se refiere al efecto MUM (p. 104). La alternativa b) refleja el efecto de la mera exposición (p. 105) y la alternativa c) refleja el efecto halo (p. 106). Por lo tanto las respuestas a) y b) son falsas.

17. Según la teoría de la autopercepción de Bem el cambio de actitud que se produce en el paradigma de la complacencia inducida se debe a:

A) procesos motivacionales; B) procesos cognitivos; C) la importancia del autoconcepto.

Respuesta correcta B) Como se señala en las páginas 178 y 179 en la teoría de la autopercepción se recurre a un proceso cognitivo, la atribución, para explicar el cambio de actitud. La importancia del autoconcepto es clave para otros enfoques pero no para la teoría de la autopercepción. Por estos motivos las respuestas a) y c) son falsas.

18. La teoría de la acción razonada:

A) no tiene nada que ver con el modelo MODE; B) tiene que ver con el procesamiento espontáneo del modelo MODE; C) tiene que ver con el procesamiento deliberativo del modelo MODE.

Respuesta correcta C) Como se señala en la p. 149 la segunda parte de la teoría de la acción razonada recoge la relación entre actitud y conducta representada en el modo deliberativo del modelo MODE.

19. Según la clasificación que hace Cialdini sobre los principios de influencia, aquél que se basa en que hay que tratar a los demás como ellos nos tratan a nosotros se denomina:

A) simpatía; B) coherencia; C) reciprocidad.

Respuesta correcta C) (p. 187) El principio de simpatía se refiere a la tendencia del ser humano a hacer lo que desea la gente a la que queremos o que nos gusta, y el principio de Coherencia se refiere a la importancia que se concede socialmente al hecho de ser congruente con los comportamientos previos y con los compromisos adquiridos. Por tanto, las respuestas A y B son incorrectas.

20. Manifestar simpatía hacia un grupo social (por ejemplo, los gitanos) al mismo tiempo que sentimientos de miedo y de desconfianza hacia ese mismo grupo es una muestra:

A) de una actitud con ambivalencia afectiva; B) de una actitud que desempeña una función expresiva de valores; C) de una no actitud.

Respuesta correcta A) En la p.142 del manual se explica que las actitudes ambivalentes son aquellas que incluyen características valoradas positivamente y otras valoradas negativamente. La ambivalencia afectiva se caracteriza por sentimientos positivos y negativos hacia el objeto. Otro ejemplo sería el una actitud de muchas personas hacia los mendigos, que incluye sentimientos de empatía hacia ellos por su situación y de rechazo por su estilo de vida.

PRÁCTICA 1. CÓMO PERCIBIMOS EL EFECTO DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN. "EL EFECTO TERCERA PERSONA"

Lea atentamente la descripción siguiente y observe el gráfico de resultados. A continuación, responda a las cuestiones que se plantean:

"En un estudio sobre el efecto tercera persona, con un diseño factorial 2x2, se manipularon dos tipos de variables relacionadas con el contenido del mensaje de anuncios publicitarios de TV: 1) calidad estética (bueno o malo) y, 2) calidad moral (ayudar a una ONG o consumir un refresco). Se midió la percepción de influencia en sí mismo y en el receptor medio, obteniéndose los siguientes resultados que aparecen en el gráfico 1"

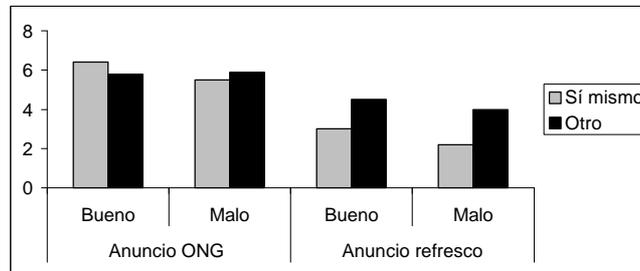


Gráfico 1. Percepción en "sí mismo" y en "otro"

Cuestiones:

21. Se produce un efecto tercera persona clásico:

A) en todos los grupos; B) en un grupo y en tres se invierte; C) en tres grupos y en uno se invierte.

Respuesta correcta C) (pp. 304-305) En los dos grupos del anuncio del refresco y en el grupo del anuncio malo de la ONG se da un efecto tercera persona clásico y en el otro se invierte.

22. Según la teoría de la conformidad superior del yo, los resultados en el grupo de anuncio de ONG bueno se pueden interpretar:

A) por la distancia social; B) por la normatividad del mensaje; C) como contradictorios con la teoría

Respuesta correcta B) (p. 312) Los resultados en este estudio son coherentes con los supuestos de la teoría de la conformidad superior del yo. La normatividad del contenido del mensaje en relación con los procesos de influencia afecta a los resultados del efecto tercera persona. Donde más claro se ve es en el grupo del anuncio bueno de la ONG, en el que se invierte el resultado clásico y los sujetos perciben que serán más influidos que el receptor medio.

23. Teniendo en cuenta que las personas que se consideran expertas en un tema tienden a agudizar el efecto tercera persona, si se evaluara este efecto sólo con el anuncio de la ONG de mala calidad y en una muestra de cooperantes, que resultados se predecirían:

A) la diferencia entre sí mismo y otro sería mayor; B) la diferencia entre sí mismo y otro sería menor; C) no habría diferencias estadísticamente significativas.

Respuesta correcta A) como se comenta en la pg. 303, aquellos que se consideran expertos tienden a pensar que las otras personas serán fácilmente influenciables.

24. Según la teoría de la conformidad superior del yo, las respuestas que los sujetos dan sobre sí mismos y otras personas:

A) están mutuamente relacionadas; B) no dependen de la deseabilidad social de las normas; C) reflejan un proceso de auto-ensalzamiento y no de diferenciación.

Respuesta correcta A) p. 309. Según Codol, cada persona expresa su opinión en función de lo que cree que piensan los demás y también evalúa a los demás en función de su propia opinión. De acuerdo con esta teoría, estas respuestas dependen de la deseabilidad social en ese contexto y reflejan procesos de diferenciación.

25. La creencia de que otras personas comparten las opiniones propias y se comportan de forma semejante a sí mismo:

A) refleja el sesgo de falso consenso; B) refleja el sesgo de falsa singularidad; C) refleja ambos tipos de sesgos: falso consenso y falsa singularidad.

Respuesta correcta A) (p. 307) Esta es la definición que se puede dar del sesgo de falso consenso. El sesgo de falsa singularidad consiste en creer que se es diferente de los demás, especialmente en aspectos del yo positivos (ser más feliz o más inteligente)

PRÁCTICA 2. GRUPOS COERCITIVOS. CARACTERÍSTICAS Y CONTEXTOS

26. Al hablar de "estados de dependencia ansiosa hacia el grupo y sus líderes", Chambers et al. (1994) aluden:

A) a que uno de los objetivos del grupo sea reclutar nuevos adeptos; B) al malestar que se produce en los adeptos en caso de separación o conflicto con el líder; C) al tipo de personalidad más proclive a ser víctima de grupos coercitivos.

Respuesta correcta B) pp. 404-405. La escala elaborada por estos autores les lleva a una definición empírica de grupo coercitivo en la que se recogen los cuatro factores obtenidos. Esta definición recoge el factor Dependencia, que se manifiesta al experimentar una profunda ansiedad ante situaciones de conflicto con el líder o ante la posibilidad de abandonar o separarse del grupo. La opción c) es incorrecta, en este estudio, se trabaja con ex adeptos de los que en ningún caso se mencionan las características de personalidad previas a su vinculación al grupo. La opción a), tal y como se recoge en el cuadro 1 (p. 405) ilustra una de las formas de explotación de los seguidores.

27. En general, ¿Cuál de las siguientes características NO forma parte de la auto imagen de los adeptos?:

A) autoensalzamiento en tanto que miembro del grupo; B) denigración de las características distintivas de su personalidad; C) cada uno de ellos se cree el mejor ejemplar del grupo.

Respuesta correcta C) En las pp. 415-425 aparecen diferentes pinceladas que describen de esta auto imagen; la auto imagen definida por la pertenencia al grupo, el autoensalzamiento por ser miembro del grupo (opción es una afirmación correcta). Además, a lo largo de todo el proceso se busca la extinción de todas aquellas características distintivas del adepto que pueden reforzar su individualidad (la opción b también es una afirmación correcta). tan solo la alternativa c no forma parte de la autoimagen de los miembros del grupo. Tal y como se evidencia a lo largo del proceso de adoctrinamiento, en términos generales los adeptos sienten una profunda contradicción entre su sentimiento de superioridad hacia los no miembros frente a la culpa y malestar por sentirse imperfecto comparado con el ideal del grupo (opción C no forma parte de la autoimagen de los adeptos).

28. La fase del proceso de influencia y vinculación al grupo en que se usa más frecuentemente el "reforzamiento social masivo" es:

A) captación; B) cambio; C) consolidación.

Respuesta correcta A) En las pp. 415-416 se menciona que el proceso de conquista y seducción es un procedimiento típico de esta fase inicial. El reforzamiento social masivo es uno de los procedimientos iniciales con los que se logra alterar emocional y psicológicamente al afectado. Limitan la capacidad de los neófitos para percibir las fuerzas situacionales a las que les someten debilitando las defensas del potencial adepto a las presiones sociales. A medida que avanza en el proceso de adoctrinamiento el refuerzo social se hace más selectivo: las pautas de refuerzo se invierten creando indefensión y malestar en el adepto y la urgencia de satisfacer la nueva necesidad cambio (opciones b y c falsas).

29. La característica distintiva de los programas de adoctrinamiento frente a las influencias cotidianas es:

A) la intensidad y cantidad de procesos de influencia que confluyen simultáneamente; B) la intencionalidad de influir de los primeros; C) el tipo de procesos de influencia.

Respuesta correcta A) La alternativa c) es incorrecta, tal y como se cita en las pp. 398-399 la mayor parte de los procesos de influencia en estos grupos es común a aquellos que se producen en la vida cotidiana, se cita como ejemplo los procesos de identidad social, estereotipia, normas sociales y otros. La intencionalidad de influir (alternativa b) tampoco es algo específico de estos programas y es común en la vida cotidiana. Lo distintivo es que en los programas de adoctrinamiento se presentan simultáneamente una gran cantidad de procesos de influencia y con una intensidad extraordinaria procesos que confluyen en una misma dirección y logrando una elevada eficacia (pp. 399 y 426).

30. Las explicaciones de un adepto sobre los éxitos y los fracasos de los miembros y los no miembros de un grupo coercitivo, reflejarán el sesgo:

A) de la diferencia actor-observador; B) del error último de atribución; C) del modelo de covariación.

Respuesta correcta B) (p. 71 del texto de la asignatura) El error último de atribución refiere a la tendencia a explicar los éxitos de los miembros del propio grupo a partir de causas internas y los fracasos a partir de causas externas al afectado. En cambio las pautas explicativas para el comportamiento de los no-miembros se invertirían (opción B correcta).