

TIPO C

1. Según el modelo de agresión animal (Blanchard y col. 1977), la conducta de agresión

A) es un mecanismo innato modulado por el aprendizaje; B) es un mecanismo innato que no se ve afectado por la situación; C) será de ataque defensivo si está asociada a la emoción de cólera

CORRECTA A. p. 120-121. Blanchard admite que el mecanismo innato de la agresión se modula con el aprendizaje. Este mecanismo innato actúa en situaciones concretas. Dependiendo de la situación, se activa uno u otro tipo de emoción: cólera o miedo. El ataque ofensivo está precedido por la emoción de cólera; el ataque defensivo por la emoción de miedo.

2. Diga cuál de las siguientes afirmaciones relativas a la definición del término "altruismo" es correcta:

A) la definición de altruismo empleada normalmente por los psicólogos sociales hace referencia a la relación costes-beneficios, B) el término "altruismo" es menos específico que el término "ayuda", C) la condición de que el donante de la ayuda incurra en algún coste (para que se dé altruismo) la imponen sólo algunos autores,

RESPUESTA CORRECTA C) p. 86 Altruismo es un término más específico que el término ayuda. Existen dos tipos de definiciones de este término. La que emplean normalmente los psicólogos sociales alude a factores motivacionales: categoría que incluye sólo aquellas conductas de ayuda realizadas voluntaria e intencionadamente con el fin primordial de reducir el malestar de una persona. El segundo tipo de definiciones hace referencia a la relación costes-beneficios. Algunos autores imponen además la condición de que el donante de la ayuda incurra en algún coste

3. Los experimentos sobre condicionamiento clásico de las actitudes han demostrado

A) que los efectos del condicionamiento son más fuertes con palabras del lenguaje cotidiano que con palabras sin sentido; B) que la evaluación negativa generada por el condicionamiento no se extendía a sinónimos de las palabras utilizadas; C) que el condicionamiento tiene más fuerza cuando se refiere a objetos de actitud poco conocidos.

CORRECTA C. P. 138. Los resultados de los experimentos han demostrado que los efectos del C.C: son más fuertes con palabras sin sentido; que tiene más fuerza cuando se refiere a objetos poco conocidos de los que no se tiene experiencia previa, y que la evaluación negativa generada por el condicionamiento se extiende a los sinónimos de las palabras utilizadas.

4. Diga cuál de los siguientes pasos no forma parte del modelo de decisión hacia la ayuda o hacia la no intervención en casos de emergencia: la persona

A) se da cuenta de que lo que pasa es algo normal, B) asume (o no) la responsabilidad de intervenir, C) se considera (o no) capaz de prestar ayuda.

RESPUESTA CORRECTA A) pp. 88-89 y Figura 8.2

La intervención o no en casos de emergencia es el resultado de un proceso de decisión que tiene lugar en la mente de la persona, proceso en el cual influyen una serie de factores situacionales que inclinarán la decisión hacia la ayuda o hacia la no intervención. Esta idea fue elaborada dando lugar a un modelo de decisión consistente en cinco pasos consecutivos, cada uno de los cuales desemboca o bien en el siguiente o bien en la no intervención, dependiendo de lo que la persona decida en cada paso.

El individuo se encuentra ante una situación – se da cuenta (o no) de que pasa algo anormal – lo interpreta (o no) como una emergencia – asume (o no) la responsabilidad de intervenir – se considera (o no) capaz de prestar ayuda – el individuo toma (o no) la decisión de intervenir – el individuo no ayuda

5. Señale la alternativa verdadera de las tres que se presentan a continuación: el fenómeno de “difusión de la responsabilidad” se refiere al efecto inhibitor

A) de la presencia de otros observadores, B) de la ambigüedad de la situación, C) de la ignorancia pluralista

Respuesta correcta A) p. 89

La presencia de más de un observador en la situación de emergencia o donde alguien necesita ayuda puede hacer que ninguno de ellos se sienta personalmente responsable de actuar. Este efecto inhibitor de la presencia de otros observadores se ha denominado “difusión de la responsabilidad”.

6. Cuando mediante la expresión de una actitud prejuiciosa la persona explica por qué se producen las desigualdades sociales, esa actitud cumple una función

A) expresiva de valores; B) ideológica; C) instrumental

CORRECTA B. P. 143, La función ideológica permite una explicación del “mundo”, por ejemplo, por qué se producen desigualdades sociales. La función expresiva de valores consiste en manifestar lo que la persona piensa o siente cómo quiere que los demás piensen que es. La función instrumental es cuando la expresión de la actitud permite a la persona alcanzar determinados objetivos

7. El que nuestra ansiedad sólo disminuya en presencia de personas que se encuentran en la misma situación que nosotros, indica

A) que los demás sirven de distracción, B) que los demás sirven de criterio de comparación, C) que no existe relación entre ansiedad y afiliación.

Respuesta correcta B) p. 103

Hay que plantearse dos preguntas, para empezar: ¿por qué las personas ansiosas prefieren la compañía de los demás?, ¿les da igual el tipo de compañía que sea? Ante la primera pregunta, caben dos respuestas: a) los demás sirven de distracción, b) los demás sirven de criterio de comparación y nos ayudan a decidir qué respuesta dar ante una situación nueva y extraña. La respuesta a la segunda pregunta depende de cuál haya sido la respuesta a la primera. Si la presencia de los demás reduce nuestra ansiedad porque nos sirven de distracción, entonces cualquier persona puede servir para este propósito. En cambio, si el papel de los demás consiste en servirnos de guía para saber cómo responder, entonces sólo disminuirá nuestra ansiedad cuando estas personas se encuentren en la misma situación que nosotros.

8. Según el principio de compatibilidad, para que se pueda pronosticar la conducta a partir de la actitud

A) es necesario que actitud y conducta se midan en el mismo nivel de especificidad; B) las actitudes deben ser accesibles y estables; C) las actitudes deben ser accesibles y procesarse de forma deliberativa.

CORRECTA A. P. 147. Todos los estudios sobre la relación actitud-conducta han puesto de manifiesto que es necesario que la actitud y la conducta se midan en el mismo nivel de especificidad si se quiere pronosticar la conducta a partir de la actitud. Este es el postulado del principio de compatibilidad. B y C no tienen que ver con este principio.

9. Rechazar a quienes nos proporcionan consecuencias negativas, porque producen sentimientos negativos,

A) es el resultado de aplicar el mecanismo del refuerzo al caso de la atracción interpersonal, B) muestra los efectos de la asociación sobre la atracción interpersonal, C) es un intento de mantener la coherencia entre nuestras actitudes y entre estas y nuestras conductas.

Respuesta correcta A) p. 104

Aplicado al caso de la atracción interpersonal, el mecanismo del refuerzo significaría que nos sentiríamos atraídos hacia quienes nos recompensan, pues producen en nosotros sentimientos positivos, y rechazaríamos a quienes nos proporcionan consecuencias negativas, pues producen sentimientos negativos

10. La correlación hallada entre la actitud hacia la conservación del medio ambiente y la participación en limpieza de espacios protegidos es baja. Este resultado se puede explicar por

A) la Teoría de la acción razonada; B) el modelo "MODE"; C) el principio de compatibilidad

CORRECTA C. P. 147-8. Según el principio de compatibilidad es necesario que la actitud y la conducta se midan en el mismo nivel de especificidad si se quiere que la conducta y la actitud se relacionen. La actitud hacia la conservación del medio ambiente está medido en un nivel muy general y la conducta de limpieza en un nivel mucho más específico.

11. El proceso de "ignorancia cognitiva"

A) puede provocar que se pierdan muchas oportunidades de conocer a personas valiosas, B) consiste en ignorar a personas que tienen interés para nosotros, C) sólo ocurre con aquellas personas que no nos resultan desconocidas

Respuesta correcta A) p. 106

Rodin cree que, cuando nos encontramos con desconocidos, el primer proceso que ocurre consiste en decidir si dicha persona tiene o no algún interés para nosotros. Si no lo tiene, tal persona es ignorada. Rodin denominó a este proceso ignorancia cognitiva. A la persona en cuestión no se le presta más atención y es olvidada. De esta manera ahorramos tiempo y energía que dedicamos a aquellas personas que consideramos potencialmente interesantes. Pero también de esta forma perdemos innumerables oportunidades de conocer a personas valiosas

12. La mayor accesibilidad actitudinal hace que las actitudes

A) sean muy variables; B) se activen con poca rapidez; C) influyan en la conducta de forma espontánea.

CORRECTA C. P. 148. La mayor accesibilidad de la actitud hace que esta se active muy rápidamente, que sea muy estable e influye en la conducta de forma espontánea, sin necesidad de pensamiento deliberativo.

13. Los dos conjuntos en los que, según varios autores, se agrupan los rasgos más valorados de las personas son

A) habilidades sociales y competencia, B) instrumentalidad y agencia, C) afecto y competencia

Respuesta correcta C) p. 107

Los rasgos más valorados en las personas se agrupan en dos conjuntos: afecto y competencia. El primer conjunto engloba rasgos (afectuoso, amigable, feliz y considerado) e importantes señales no verbales (sonreír, mirar con atención, expresar emociones) y disposiciones actitudinales (como mostrar agrado por las personas y las cosas). El segundo conjunto comprende habilidades sociales, inteligencia y competencia (por ejemplo, tener una conversación interesante, saber de lo que se habla).

14. Según el modelo de probabilidad de elaboración (Petty y Cacioppo, 1986)

A) la persuasión se produce siempre que haya alta elaboración; B) la persuasión se produce siempre a lo largo de dos extremos de un continuo de probabilidad de elaboración; C) la persuasión se produce siempre que se elaboren auto-mensajes

CORRECTA B. P. 157. Según este modelo, la persuasión se produce a lo largo de un continuo de probabilidad de elaboración, en cuyos extremos estarían las estrategias propias de la ruta central (alta elaboración) y de la periférica (baja elaboración). En ambos tipos de elaboración se puede producir persuasión (A falsa). La influencia de los automensajes en la persuasión es un desarrollo de la teoría de la respuesta cognitiva, y se corresponde con la ruta central (alta elaboración). No es necesario para que haya persuasión que la elaboración sea alta ni que haya automensajes.

15. En la eficacia de la técnica del "portazo en la cara" influye

A) el principio de coherencia; B) el principio de escasez; C) el contraste perceptivo

CORRECTA C. P. 189. En la técnica del portazo en la cara influyen el principio de reciprocidad y el contraste perceptivo.

16. Según la teoría de la autopercepción, los resultados obtenidos en los experimentos con el paradigma de la complacencia inducida se deben

A) a un proceso cognitivo; B) a un proceso motivacional; C) a que son dos los comportamientos contraactitudinales

CORRECTA A. P. 178-179. Según esta teoría, el cambio de actitud se debe a un proceso cognitivo de atribución de su conducta a sus actitudes previas. Para la teoría de la disonancia se trata de un proceso motivacional.

17. Una persona le pide a un amigo un préstamo elevado con la promesa de devolverle el dinero en un mes. Una vez que el amigo le ha dado el dinero, le muestra públicamente su agradecimiento y le comunica que no podrá devolvérselo hasta dentro de seis meses, pero que si quiere se puede volver atrás. Esta persona ha utilizado la táctica

A) de la "bola baja"; B) del "pie en la puerta"; C) de "eso no es todo"

CORRECTA A. P. 195. La táctica de la bola baja se basa en el principio de coherencia. Consiste en arrancar un compromiso sobre la base de unas determinadas condiciones y una vez que se consigue una respuesta favorable se retiran las condiciones, esperando que la persona no cambie su respuesta para ser coherente consigo mismo y ante los demás. La táctica del pie en la puerta se basa en el mismo principio pero consiste en comenzar por un favor insignificante.

18. Según la teoría radical de la disonancia, la cognición generadora

A) es el referente para definir el resto de cogniciones como consonantes o disonantes
B) forma parte del denominador de la razón de disonancia; C) forma parte del numerador y del denominador de la razón de disonancia

CORRECTA A. P. 180. Esta revisión de la teoría de la disonancia establece que hay una cognición generadora (normalmente la referida a la conducta realizada) que no entra en la razón de disonancia. Esa cognición es el referente para definir el resto de cogniciones como consonantes, disonantes o irrelevantes.

19. El efecto de adormecimiento se produce si se da la condición de que

A) los receptores no analizan sistemáticamente el contenido del mensaje ni lo almacenan en la memoria; B) el contenido del mensaje y las señales periféricas afectan por separado al cambio de actitud y no se influyen entre sí; C) el contenido del mensaje y las señales periféricas se almacenan conjuntamente en la memoria

CORRECTA B. P. 189. Para que el efecto adormecimiento se produzca es necesario que el receptor almacene en la memoria separadamente el contenido del mensaje, (que lo analice sistemáticamente y lo almacene en la memoria) y las señales periféricas (heurísticos como quién es la fuente) y que ambos tipos de señales afecten de forma opuesta a las actitudes hacia el mensaje

20. Según la Teoría de la Acción Razonada, si las creencias normativas son fuertes y la motivación para acomodarse a esas creencia es nula, la norma social subjetiva

A) pesará mucho sobre la intención de realizar la conducta, B) tendrá un peso medio sobre la intención de realizar la conducta, C) no ejercerá ningún influjo sobre la intención de realizar la conducta.

Respuesta correcta: (C). p 149. La relación entre las creencias normativas y la motivación para acomodarse es multiplicativa. Si uno de los dos elementos es cero, el resultado también lo será

Practica “La dimensión emocional del prejuicio”:

21. Los estudios sobre etnocentrismo realizados entre miembros de los grupos dominados encuentran que este fenómeno

A) no se manifiesta en ningún caso; B) no se manifiesta porque el fenómeno no es universal; C) se manifiesta en la dimensión emocional.

Respuesta correcta C), El problema del favoritismo endogrupal o etnocentrismo, es que aun siendo universal no se manifiesta en los miembros de los grupos minoritarios, pero solo en los estudios clásicos. La explicación de los autores es que tal vez se ha ignorado la dimensión emocional y se ha centrado en lo cognitivo-intelectual, p. 58, sus estudios confirman que este fenómeno aparece en la dimensión emocional, evidenciando la dimensión emocional del prejuicio.

22. En el paradigma de Watson aplicado a la percepción de grupos, ¿qué tipo de efectos ilustran el favoritismo endogrupal?

A) efecto de la variable grupo; B) efecto de la variable estímulo; C) efecto de la valencia del estímulo.

Respuesta correcta a) p. 70 se presentan los resultados obtenidos al comparar las respuestas de distintos grupos experimentales sometidos al experimento. Los datos responden a la cuestión planteada. El primero es que las diferencias entre los participantes reflejaban un efecto del grupo (endogrupo vs exogrupo), concretamente una preferencia por escoger la tarjeta en la que se mencionaba al endogrupo. En cambio no encontraron diferencias en la selección de los estímulos, (amistad, alegría y otros, opción b, falsa). Además, aparece un efecto de la interacción grupo*estímulo. Esto se manifiesta en que la combinación más frecuente sería endogrupo*sentimiento frente a endogrupo*emoción y no habría diferencia en las frecuencias de las combinaciones exogrupo*emoción y exogrupo*sentimiento (opción c falsa)

23. Se entiende por esencialismo subjetivo, a la tendencia

A) a la diferenciación intercategorial mediante la asignación diferencial de cualidades esenciales; B) a manifestar favoritismo endogrupal; C) a asignar rasgos instrumentales.

Respuesta Correcta A) (pp. 59-60) El esencialismo subjetivo consiste en atribuir esencias o cualidades a una categoría por las que se establece la distinción fundamental entre unas categorías y otras, sean estas categorías de tipo natural, artificial o social (**Rothbart y Taylor 1992**). (**opción A correcta**) Cuando este fenómeno se aplica a categorías sociales y se combina con la tendencia a favorecer al propio grupo permite que se manifieste el favoritismo endogrupal. A su vez, este favoritismo puede manifestarse en múltiples dimensiones, los autores estudian su manifestación en aquellas dimensiones que definen la humanidad, en particular, la capacidad para sentir (opción b y c falsas).

24. ¿Cuál de las siguientes características definen a los sentimientos frente a las emociones tal y como se ilustra en el estudio de los autores?

A) son más duraderos, intensos y tienen causas más internas; B) son más característicos de los seres humanos que de los animales, son tan frecuentes en mujeres como en hombres y dan más información sobre la sensibilidad de las personas que nos provocan tales sentimientos; C) aparecen más tardíamente en el desarrollo de la persona, requieren más recursos cognitivos y son menos visibles.

Respuesta correcta C), en las páginas 62-63 se cita la relación de características diferenciales. Concretamente, son menos intensas, más duraderas, menos visibles, requieren más recursos cognitivos, dan más información acerca de la sensibilidad y la naturaleza moral de quienes lo experimentan, tiene causas más internas, son más característicos de los seres humanos que de los animales, son más frecuentes en mujeres que en hombres, aparecen más tardíamente en el desarrollo de la persona.

25. Los autores abordan la devaluación intergrupal como un proceso

A) que se aplica, exclusivamente a los miembros de exogrupos extremos (como son los grupos terroristas); B) de discriminación dirigido a distinguir el endogrupo del exogrupo; C) que depende principalmente de tendencias individuales.

Respuesta Correcta B) (pp. 78 y anteriores) los autores sugieren que la devaluación intergrupal que se manifiesta en el tipo de cualidades que se atribuyen a los miembros del propio grupo y del exogrupo es parte de los procesos de discriminación más elementales que permiten distinguir el endogrupo del exogrupo. Es decir, no consideran que sea exclusivo de las relaciones con grupos extremos. Tampoco llaman la atención no se centran en el papel de las diferencias individuales en la tendencia a devaluar a los miembros del exogrupo.

Practica: “El análisis psicosocial del género”

26. De acuerdo con los resultados de la investigación de Craig y Sherif (1986), en un equipo de trabajo en el que sólo hay una mujer, se percibirá a esa mujer

A) más influyente que sus compañeros; B) menos influyente que sus compañeros; C) igual de influyente que sus compañeros

CORRECTA B. P. 213. Los hombres en la situación de “solos” se perciben más influyentes que sus compañeras. Eso no sucede si los grupos están igualados. Las mujeres nunca se perciben más influyentes que los hombres.

27. En las situaciones en las que se activan creencias relacionadas con la igualdad entre hombres y mujeres, las expectativas iniciales basadas en las diferencias de género

A) suelen acrecentarse; B) tienden a eliminarse; C) no suelen variar

CORRECTA B. P. 215. En las situaciones en las que se activan creencias relacionadas con la igualdad entre hombres y mujeres las expectativas iniciales basadas en las diferencias de género tienden a eliminarse. Por ello, la educación en la igualdad entre hombres y mujeres tiende a disminuir la estereotipia de género.

28. La evidencia empírica ha puesto de manifiesto que al elegir entre un hombre y una mujer que se auto promocionaban, si la elección la hacían las mujeres

A) casi siempre se elegía al hombre; B) casi siempre se elegía a la mujer; C) percibían a la mujer más competente que al hombre.

CORRECTA A. P. 215. Los estudios sobre características personales atribuidas a una persona que utiliza tácticas de autopromoción arroja importantes diferencias en función del sexo de la persona percibida. Las mujeres que se auto promocionan se perciben menos competentes, menos atractivas y son menos elegidas, especialmente por la mujeres.

29. La identidad de género

A) cambia dependiendo de la situación; B) es estable a lo largo del tiempo y del contexto; C) no se ha concebido como pertenencia a las categorías sexuales.

CORRECTA A. P. 194-198. La identidad de género cambia dependiendo del contexto. Por ejemplo, no nos percibimos igual de femeninos/as o masculinos/as si nos comparamos con unas personas o con otras; cuando estamos en un contexto de interacción también depende de con quién interactuemos. La identidad de género es inseparable de la categorización sexual

30. La diferenciación de género complementaria es uno de los componentes

A) Sexismo Hostil; B) Sexismo Benevolente; C) Neosexismo.

CORRECTA B). P. 192. El hostil se basa en la diferenciación de género competitiva y el neosexismo se basa más en la percepción de las mujeres como amenazantes a los intereses de los hombres.