

INDICE

Prefacio	XVII
Capítulo 1. Introducción a la psicología social	1
Psicología social y disciplinas relacionadas	
Psicología social y sociología	3
Psicología social y psicología de la personalidad	
Diferentes niveles de explicación	5
Psicología social valores humanos	6
Maneras obvias en que se introducen los valores	7
Maneras no tan obvias en que se incorpora los valores	8
Como hacemos la psicología social	12
Investigación correlacional: detección de asociaciones naturales	13
Investigación experimental: búsqueda de causa y efecto	20
Explicación y predicción uso de las teorías	23
Generalización del laboratorio a la vida real	
Lo sabia desde le principio: ¿ la psicología social es simplemente sentido común	25
Resumen	29
Lecturas adicionales	30
Parte I. Pensamiento social	33
Capítulo 2. Creencias sociales	35
Con creencia no sabemos por que hacemos lo que hacemos	
Explicación de nuestra conducta	37
Predicción de nuestra conducta	
La sabiduría y desilusiones del autoanálisis	38
Nuestras preconcepciones controlan nuestras interpretaciones y recuerdos	408
La percepción e interpretación de los acontecimientos	
Recuerdo de los acontecimientos	45
Sobre estimamos la precisión de nuestros juicios	
El fenómeno de la confianza excesiva	49
Remedios para la confianza excesiva	
A menudo ignoramos información útil	52
Uso de la información útil	53
Ignorar la información de tipo base	54
Confiar en la disponibilidad del heurístico	55
Percibimos erróneamente la causalidad, la correlación y el control personal	57
Correlación ilusoria	
Ilusión de control	59
Nuestra creencias pueden generar su propia realidad	62
¿Las expectativas de los maestros afectan el desempeño de los estudiantes?	63
¿Obtenemos lo que esperamos de los demás?	64
Conclusiones	67
Resumen	70
Lecturas adicionales	71
Capítulo 3. Explicación de la conducta	73

¿Como explicamos la conducta de los demás? Atribución de causalidad: ¿a la persona o a la situación?	74
Por que estudiamos los errores de atribución El error fundamental de atribución	78
¿Ocurre en la vida cotidiana el error fundamental de atribución?	80
¿Por qué cometemos el error de atribución?	82
¿Que tan fundamental es el error fundamental de atribución?	86
¿Cómo nos vemos y nos explicamos nosotros mismos?	87
El sesgo de autoservicio. ¿Cómo me quiero? Déjame contar las maneras	88
Automenosprecio	95
¿Por que el sesgo de autoservicio?	96
Reflexiones sobre el sesgo de autoservicio	99
Autoeficacia	102
Locus de control	104
Desamparo aprendido versus autodeterminación	105
Eficacia colectiva	106
Reflexiones sobre la eficacia	107
Resumen	108
Lecturas adicionales	109
Capítulo 4. Conducta y actitudes	111
¿Las actitudes determinan la conducta?	112
¿Cuándo las actitudes predicen la conducta?	114
¿La conducta determinan las actitudes?	
Representación de papeles	120
Decir se convierte en creer	122
El fenómeno de pie en la puerta	124
Actos malos y actores malos	126
Conducta interracial y actitudes raciales	128
Movimiento sociales	129
Lavado de cerebro	
Reflexiones sobre la evidencia	130
¿Por qué las acciones afectan a las actitudes?	131
Autopresentación. Manejo de la impresión	132
Autojustificación: disonancia cognitiva	134
Autopercepción	138
Comparación de las teorías	143
Resumen	147
Lecturas adicionales	148
Capítulo 5. Cognición social y bienestar humano	151
Hacer juicios clínicos	
Psicología de aficionados	152
Psicología de profesionales	155
Implicaciones	161
Cognición social en conductas problema	
Cognición social y depresión	163
Cognición social y soledad	168
Cognición social y ansiedad	169
Cognición social y enfermedad física	171
Enfoques psicosociales para el tratamiento	175

Inducción de cambio interno a través de la conducta externa	
Rompimientos de círculos viciosos	176
Mantenimiento del cambio a través de atribuciones internas para el éxito	178
Resumen	179
Lecturas adicionales	180
Parte II. Influencia social	183
Capítulo 6. Influencias culturales	185
Cultura y diversidad social	186
Afirmación de la diversidad y búsqueda de al unidad	
Individualismo contra colectivismo	187
Normas	190
Normas universales	193
Las normas varían de acuerdo con la cultura	194
Las normas varían de acuerdo con el genero	196
Roles	200
Efectos de la presentación de roles	201
Roles de genero	206
¿Cultura o biología?	209
Biología	210
Biología y cultura	210
La gran lección de la psicología social	212
Resumen	216
Lecturas adicionales	217
Capítulo 7. Conformidad	219
Estudios clásico	221
Los estudios de Sherif sobre la información de las normas	222
Los experimentos de obediencia de Milgram	225
¿Qué produce la obediencia?	231
Reflexiones sobre los estudios clásico	234
¿Cuándo se conforman las personas?	
Tamaño del grupo	240
Unanimidad	241
Cohesión	242
Posición	244
Respuesta publica	
Ausencia de compromiso previo	244
¿Por qué conformarse?	246
¿Quién se conforma?	
Genero	247
Personalidad	248
Cultura	250
Resistencia a la presión social	
Reactancia	253
Afirmación a la unidad	255
Resumen	256
Lecturas adicionales	258
Capítulo 8. Persuasión	261
Dos rutas para la persuasión	264
Los elementos de la persuasión	265

¿Quién lo dice? El efecto del comunicador	266
¿Qué dijo? El contenido del mensaje	270
¿Cómo lo dijo? El canal de comunicación	277
¿A quien se lo dijo? La audiencia	282
Estudios de caso de la persuasión Adoctrinamiento de sectas	286
Persuasión en la asesoría y en la psicoterapia	292
Resistencia a la persuasión: inoculación de actitud	293
Fortalecimiento del compromiso personal	294
Estudios de casos. Programas de inoculación a gran escala	295
Algunas implicaciones	296
Resumen	298
Lecturas adicionales	300
Capítulo 9. Influencia de grupo	303
¿Qué es un grupo? Facilitación social	305
La presencia de otros	306
Multitud: la presencia de muchos otros	308
¿Por qué nos activamos en presencia de otros?	310
Holgazanería social Muchas manos hacen el trabajo ligero	312
Holgazanería social en la vida cotidiana	314
Desindividuación Hacer justo lo que haríamos solos	316
Disminución de la autoconciencia	320
Polarización del grupo	321
La historia comienza con un cambio arriesgado	322
¿Los grupos intensifican las opiniones?	323
Explicación de la polarización del grupo	326
Pensamiento grupal	328
Síntomas del pensamiento grupal	329
El pensamiento grupal en acción	331
Prevención del pensamiento grupal	333
El pensamiento grupal ilustra los principios de influencia grupal de los grupos	334
Influencia de la minoría Consistencia	335
Seguridad en sí mismo	337
¿El liderazgo es influencia de la minoría?	338
Resumen	339
Lecturas adicionales	341
Parte III. Relaciones sociales	
Capítulo 10. Prejuicio: desagrado por los demás	345
¿Qué es prejuicio?	346
¿Qué tan penetrante es el prejuicio? Prejuicio racial	347
Prejuicio contra las mujeres	351
Fuentes sociales de prejuicio	355
Desigualdades sociales	356

Endogrupo y exogrupo	359
Conformismo	361
Apoyos institucionales	362
Fuentes emocionales del prejuicio	
Frustración y agresión: la teoría del vivo expiatorio	364
Dinámica de la personalidad	365
Fuentes cognitivas del prejuicio	
Categorización	369
Estímulos distintivos	372
Atribución ¿es un mundo justo?	375
Consecuencias cognitivas de los estereotipos	378
Resumen	384
Lecturas adicionales	385
Capítulo 11. Agresión: dañar a los demás	387
¿Qué es la agresión?	390
La naturaleza de la agresión	
¿Es innata la agresión?	391
¿Es la agresión una conducta social aprendida?	403
Influencias sobre la agresión	
Incidentes aversivos	406
Activación	410
Los medios masivos de comunicación	411
Agresión en grupo	422
Reducción de la agresión	423
Catarsis	424
El enfoque del aprendizaje social	426
Resumen	428
Lecturas adicionales	429
Capítulo 12. Atracción: gustar y amar a los demás	431
Una teoría simple de la atracción	432
Simpatía: ¿Quién le agrada a quien?	
Proximidad	436
Atracción física	441
Similaridad versus complementariedad	449
Nos gustan aquellos a quienes les gustamos	453
Amor	457
Amor apasionado	458
Amor de compañeros	463
Resumen	470
Lecturas adicionales	471
Capítulo 13. Altruismo: ayudar a los otros	473
¿Por que ayudamos?	
Intercambio social: los beneficios y los costos de al ayuda	475
Normas sociales	480
Psicología evolucionista	483
Comparación y evaluación de las teorías del altruismo	485
¿Cuándo ayudamos?	
Influencia de la situación: cantidad de espectadores	486
Influencia de la situación: ayudar cuando alguien mas lo hace	492

Influencia de la situación: presiones de tiempo	
Influencia personales: rasgos de personalidad	498
Influencia personales: religiosidad	499
¿A quien le ayudamos? Genero	501
Semejanza	502
¿Cómo se pueden puede incrementar la ayuda? Deshacer las restricciones para al ayuda	503
Socialización del altruismo	505
Resumen	509
Lecturas adicionales	511
Capítulo 14. Conflicto y pacificación	513
Conflicto Dilemas sociales	515
Competencia	523
Injusticia percibida	525
Percepción errónea	528
Pacificación	533
Contacto	534
Comunicación	536
Conciliación IGRRT	546
Resumen	550
Lecturas adicionales	552
Glosario	553
Bibliografía	557
Reconocimiento	623
Índices Índice onomástico	637
Índice temático	644