

Índice

PRESENTACIÓN	11
INTRODUCCIÓN	17
CAPÍTULO 1.—QUÉ ENTENDEMOS POR PSICOLOGÍA SOCIAL	27
1. Introducción	27
2. Qué es la psicología social: definición	30
3. El ocaso de la edad de oro de la psicología social experimental	34
4. El contexto social de la psicología (social)	35
CAPÍTULO 2.—¿QUÉ NOS HA ENSEÑADO REALMENTE LA PSICOLOGÍA SOCIAL?	44
1. Introducción	44
2. Necesidades psicosociales básicas del ser humano como auténticas claves de explicación de la conducta humana	45
3. El poder de la situación	54
4. Las principales lecciones de la psicología social	58
CAPÍTULO 3.—COGNICIÓN SOCIAL E IRRACIONALIDAD HUMANA	60
1. Introducción	60
2. La percepción de personas y los principales sesgos perceptivos	62
3. El «problema» de la memoria	71
4. Las atribuciones causales y los sesgos de atribución	76
CAPÍTULO 4.—PSICOLOGÍA SOCIAL DE LOS GRUPOS	89
1. Introducción	89
2. Qué es un grupo	92
3. Estructura del grupo	94
4. Psicología de los grupos e influencia social: el liderazgo	97
5. La teoría de la identidad	100
6. Relaciones intergrupales	102
CAPÍTULO 5.—COMPORTAMIENTO COLECTIVO: EL INDIVIDUO EN LAS SECTAS	107
1. Introducción	107
2. Facilitación social y holgazanería social	108

3. Desindividualización	110
4. Polarización grupal	112
5. Pensamiento de grupo	115
6. El individuo y las sectas	119
CAPÍTULO 6.—PSICOLOGÍA SOCIAL DEL GÉNERO	125
1. Psicología social y mujer	125
2. Psicología social de los estereotipos de género	128
3. Origen de los estereotipos de género y de las diferencias de género	132
4. Perspectiva de las diferencias sexuales	135
5. Psicología evolucionista	137
6. Psicología cultural	141
7. Psicología social construccionista	147
8. Sexismo y discriminación contra las mujeres	150
9. ¿Qué podemos y qué debemos hacer?	159
CAPÍTULO 7.—PROCESOS DE INFLUENCIA SOCIAL	162
1. Introducción	162
2. Influencia social y cambio de actitudes: tipología	163
3. Conformismo: los experimentos de Solomon Asch	164
4. Obediencia a la autoridad: los experimentos de Stanley Milgram	168
5. La influencia de las minorías procesos de conversión	185
CAPÍTULO 8.—ACTITUDES Y CAMBIO DE ACTITUDES: LA PERSUASIÓN	191
1. Introducción	191
2. Definición, naturaleza y medida de las actitudes	192
3. El problema de la consistencia entre las actitudes y la conducta	194
4. Cambio de actitudes y persuasión	198
5. Principales enfoques en el campo de la persuasión: el programa de Yale	199
6. Teoría de la disonancia cognoscitiva de Festinger (1957)	214
CAPÍTULO 9.—TÉCNICAS DE MANIPULACIÓN INTERPERSONAL	221
1. Introducción	221
2. Técnicas que utilizan la trampa de la decisión	222
3. Técnicas que utilizan el señuelo y el compromiso	226
3. Otras técnicas	232
4. Técnicas combinadas	236
CAPÍTULO 10.—ESTEREOTIPOS, PREJUICIOS Y DISCRIMINACIÓN: EL RACISMO	240
1. Introducción y aclaraciones terminológicas	240
2. Psicología social del prejuicio	245
3. El racismo: mecanismos y procesos psicológicos subyacentes	256
4. Cómo reducir los prejuicios y el racismo	264
CAPÍTULO 11.—PSICOLOGÍA DE LA CONDUCTA AGRESIVA Y VIOLENTA: LA BANALIDAD DEL MAL	267
1. También las personas normales y corrientes asesinan	267
2. El comportamiento agresivo y violento: concepto y definición	271
3. Las raíces de la conducta agresiva: enfoques teóricos	272
4. La maldad humana y la banalidad del mal	280
5. Aplicaciones del experimento de Zimbardo	291
6. El acoso laboral: un ejemplo actual de violencia y maldad	301
7. Cómo reducir la violencia en nuestra sociedad	308
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	311