

Criterios de corrección: Cada acierto suma 0.30; cada error resta 0.15

1. ¿Cuál de las siguientes cuestiones encaja mejor en el ámbito de interés de la Psicología Social?

A) La relación entre la inversión en educación y la tasa de desempleo en una determinada sociedad; B) El efecto del ambiente familiar en la motivación de los niños para asistir a la escuela; C) La relación entre la capacidad intelectual y el éxito escolar o laboral.

2. ¿Cuál de las siguientes hipótesis plantea que la inteligencia humana evolucionó para explotar los recursos del medio y después se aplicó a resolver problemas sociales?

A) La hipótesis de la inteligencia ecológica; B) La hipótesis de la inteligencia social; C) La hipótesis de la inteligencia múltiple.

3. La perspectiva que mantiene que la Cognición social y la Cognición no social son diferentes sostiene que la diferencia fundamental entre estas dos corrientes es la siguiente:

A) Las estructuras y procesos implicados son claramente diferentes; B) En la Cognición social es preciso simplificar la realidad por su extraordinaria complejidad. En la Cognición no-social, no; C) Abordan objetos de estudio diferentes.

4. En la percepción de personas, según el origen de la información y la dirección que sigue el procesamiento para interpretarla, el procesamiento de la información arriba-abajo

A) es el único procesamiento de la información del que normalmente somos conscientes; B) se refiere a las características del estímulo; C) alude al conocimiento previo y las expectativas que genera el estímulo.

5. ¿Cuál de los siguientes términos recoge el conjunto de creencias y pensamientos de un individuo sobre su persona, características y cualidades, así como las representaciones mentales de sí mismo vinculadas a sus relaciones sociales?

A) Autopresentación; B) Autoestima; C) Autoconcepto.

6. Las actitudes

A) son directamente observables; B) se infieren del comportamiento; C) pueden no tener un carácter evaluativo.

7. En un experimento de Cialdini y colaboradores (1978) se pedía a sus participantes que se apuntaran a la realización de un curso. En una condición experimental se les decía que el curso tenía lugar a una hora muy temprana de la mañana, y a otro grupo se le invitaba a que se apuntara a participar en el curso y solo después de que estuvieran inscritos les comunicaban que su hora de comienzo era las 7 de la mañana. Este experimento es un ejemplo de táctica de influencia basada en el principio de

A) Compromiso y coherencia; B) Reciprocidad; C) Escasez.

8. Según el enfoque evolucionista, las diferencias psicológicas entre hombres y mujeres

A) se deben a que ambos poseen una constitución física distinta; B) se relacionan sobre todo con el ámbito de la reproducción; C) se deben a que ambos han sufrido presiones selectivas distintas en todos los ámbitos desde tiempos ancestrales.

9. Señale la afirmación verdadera respecto al sexo y el género:

A) Se trata de dos términos sinónimos que se pueden utilizar indistintamente para referirse al mismo concepto; B) el sexo hace referencia a categorías demográficas y el género a aspectos psicológicos y sociales; C) el género es una categorización basada en la biología y el sexo se aplica a aspectos culturales de las diferencias hombre / mujer.

10. Según el modelo de Kip Williams, ¿cuándo será más probable que una persona que es víctima de ostracismo por parte de un grupo reaccione de forma antisocial?

A) Cuando percibe que está siendo amenazada su autoestima; B) Cuando el rechazo le hace experimentar una sensación de invisibilidad; C) Cuando ve en peligro su necesidad de pertenencia.

11. La necesidad de creer que lo que hacemos sirve para algo, se corresponde con

A) una evidencia a favor de la hipótesis de la inteligencia maquiavélica; B) la dimensión cultural universal denominada por Hofstede "Masculinidad-feminidad"; C) el motivo social universal denominado por Fiske "Control".

12. Señale el heurístico que explica el efecto de falso consenso del siguiente modo: "es el error que se produce cuando iniciamos una estimación o juicio de la conducta de los demás como si fuéramos nosotros mismos y nuestras circunstancias y, posteriormente, no ajustamos la estimación inicial teniendo en cuenta otra información relevante ajena a nosotros".

A) Heurístico de disponibilidad; B) Heurístico de representatividad; C) Heurístico de anclaje y ajuste.

13. Según el análisis ingenuo de la conducta de Heider, una atribución a la dificultad de la tarea, sería una atribución

A) interna; B) externa; C) controlable.

14. Considere estas tres afirmaciones referidas al autoconocimiento y elija la alternativa correcta: Afirmación 1: "Los aspectos importantes para el yo suelen estar bien estructurados y organizados en la memoria". Afirmación 2: "La información que afecta sensiblemente al yo normalmente se elabora más que otro tipo de información". Afirmación 3: "No todas las facetas del yo son igualmente relevantes".

A) Las afirmaciones 1 y 3 son ciertas, la 2 es falsa; B) Las afirmaciones 1 y 2 son ciertas, la 3 es falsa; C) Las tres afirmaciones son ciertas.

15. Tras ganar la liga, los seguidores del equipo de fútbol ganador se reúnen en una determinada plaza de la ciudad, llevando las banderas y cantando el himno del equipo. Estas conductas son un ejemplo de la función de las actitudes

A) defensiva del yo; B) instrumental; C) expresiva de valores.

16. En muchos anuncios de teletienda nos dicen que si compramos determinado producto, además, a modo de obsequio, nos regalan algo. ¿Este tipo de técnica comercial, en qué principio de influencia se basaría?

A) Compromiso y coherencia; B) Reciprocidad; C) Escasez.

17. El objetivo de Eagly y Wood al reanalizar los datos de Buss y cols. sobre diferencias de sexo en elección de pareja era comprobar su propia predicción de que

A) no existen diferencias entre hombres y mujeres en los atributos más valorados en una pareja; B) existen diferencias, pero son debidas a que hombres y mujeres desempeñan roles distintos en la sociedad; C) Buss y sus colegas habían falseado los datos.

18. Según la hipótesis de la interdependencia de las infidelidades,

A) las personas, en general, creen que la infidelidad emocional conlleva necesariamente una infidelidad sexual; B) las personas, en general, creen que la infidelidad sexual conlleva necesariamente una infidelidad emocional; C) las creencias sobre qué tipo de infidelidad implicará más probablemente la existencia del otro tipo son distintas en hombres y en mujeres.

19. Si una persona dice que forma parte de un grupo porque le hace sentir bien y le permite tener una autoestima positiva, podemos decir que la pertenencia a ese grupo le facilita la obtención de una meta

A) utilitaria; B) de conocimiento; C) de identidad.

20. Seleccione la afirmación que es FALSA.

A) El concepto de cultura presupone la existencia de mecanismos psicológicos básicos que son universales en la especie humana; B) La diversidad de formas en que se manifiestan los mecanismos psicológicos básicos da lugar a la diversidad cultural; C) Los mecanismos psicológicos básicos no son sensibles a las demandas del contexto físico y social.

21. La supresión de pensamientos se considera un proceso

A) automático; B) dependiente de las metas; C) preconscious.

22. Según el modelo de covariación y de los esquemas causales de Kelley, ¿qué atribución haremos del comportamiento de Mario si vemos que se muestra brusco con otra persona a la que todos los demás tratan amablemente y si sabemos que Mario se muestra brusco con todo el mundo y en cualquier situación?

A) Una atribución a la persona; B) Una atribución a las circunstancias; C) Una atribución al estímulo.

23. Según la teoría de la autodiscrepancia, ¿qué tipo de autoesquema son las creencias sobre cómo deberíamos ser o sobre cómo nuestros referentes piensan que deberíamos ser?

A) El yo responsable; B) El yo ideal; C) El yo real.

24. La Teoría de la acción razonada considera que el principal factor psicológico que hay que predecir es

A) la conducta; B) la intención de conducta; C) las consecuencias de la conducta.

25. Una campaña para unas elecciones presenta a un candidato como un experto economista, con muchos años de experiencia en la empresa privada. Desde el punto de vista de la persuasión, ¿en qué se basaría esta campaña?

A) Credibilidad de la fuente; B) Atractivo de la fuente; C) Principio de simpatía.

26. El error último de atribución

A) es un sesgo autoprotector que sólo afecta a la forma en que nos vemos a nosotros mismos; B) consiste en reproducir las pautas favorecedoras del yo en las explicaciones de los logros del propio grupo; C) es la tendencia a atribuir la responsabilidad de los éxitos de nuestro grupo a nuestra participación y el fracaso a otros miembros del equipo.

27. Imagine un contexto social y político marcado por el llamado proceso soberanista catalán (el “procés”), referido a los acontecimientos políticos que han venido sucediendo en los últimos meses/años en relación con la independencia de Cataluña. En este contexto, una persona de Madrid queda a cenar con un amigo de Barcelona. La conversación empieza a girar en torno al “procés” y en un momento determinado el madrileño le espeta al catalán: “vuestro problema es la unilateralidad”; y el catalán responde: “y el vuestro el inmovilismo”. Si utilizamos la teoría de la identidad social como marco de análisis de esta conversación, ¿cuál de las siguientes afirmaciones sería correcta?

A) Las identidades personales han producido un proceso de rivalidad; B) El contexto social ha activado las identidades sociales de los dos amigos, produciéndose un proceso de despersonalización; C) Dado que se trata de una conversación privada entre dos amigos, la teoría de la identidad social no es aplicable a esta situación.

28. El efecto del incentivo sobre la disonancia, que se estudió en los experimentos de Festinger y Carlsmith sobre el paradigma de la complacencia inducida, mostró que

A) la complacencia de los participantes no se asoció con la cantidad de dinero que recibieron por realizar la conducta contraactitudinal; B) los sujetos que demostraron mejores actitudes hacia la tarea inducida fueron los que habían recibido refuerzos mínimos (1 dólar), no los que recibieron mayores refuerzos (20 dólares); C) los sujetos que recibieron la máxima recompensa (20 dólares) mostraron mejor actitud hacia la tarea inducida que los que habían recibido una compensación mínima (1 dólar).

29. El análisis de las tácticas de venta a domicilio (por ejemplo, los *tupperwares*) pone de manifiesto que

A) los diferentes principios de influencia se utilizan de forma simultánea; B) el principio de simpatía es el que mayor influjo ejerce en este tipo de ventas dado que normalmente los compradores suelen ser conocidos; C) la gente se muestra muy dispuesta a participar en este tipo de ventas.

30. En un estudio de Psicología Social se encuentra que existe una correlación significativa de -0.52 entre la identificación grupal y la depresión. ¿Cómo interpretaría los resultados?

A) Las personas que tienen fuertes vínculos con un grupo tienen menos probabilidades de desarrollar problemas de depresión; B) Al ser una correlación tan baja no podríamos concluir que exista una relación entre las variables; C) El hecho de identificarse con un grupo causa un descenso de la depresión.