

Fórmula de corrección:  $\text{Nota examen} = [(\text{N}^\circ \text{ de Aciertos} - (\text{N}^\circ \text{ de Errores} / 2))] \times (10 / 30)$

**1. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones define más acertadamente a la Psicología Social como disciplina?**

A) Aplica el sentido común de forma rigurosa para describir los fenómenos sociales de la vida cotidiana; B) Se ocupa de los procesos que tienen que ver con la capacidad y necesidad que tiene el ser humano de relacionarse con los demás; C) Se centra prioritariamente en el análisis del contexto social.

**2. En comparación con las culturas colectivistas, en las culturas individualistas es más probable que las personas**

A) se definan a sí mismas en función de los roles que ocupan dentro del grupo; B) juzguen a los demás por sus afiliaciones; C) muestren un sesgo egocéntrico en sus atribuciones.

**3. En relación con el proceso de inferencia, la perspectiva normativa del científico ingenuo**

A) explica cómo las personas hacen realmente las inferencias en su vida cotidiana; B) sostiene que la mayoría de las veces priorizamos la eficiencia sobre la exactitud cuando realizamos inferencias; C) es un modelo normativo que establece una secuencia de pasos que deben seguirse para realizar una inferencia correcta.

**4. La conducta no verbal**

A) tiene la ventaja de ser fácil de interpretar porque se compone de elementos universales e independientes del contexto; B) es una manifestación más fiel de nuestros sentimientos e intenciones que el lenguaje verbal, porque es espontánea e incontrolable; C) no es únicamente la manifestación de un estado interno, sino que tiene una finalidad comunicativa en la interacción con los demás.

**5. El yo se puede describir como un conjunto de autoesquemas**

A) que son más imprecisos que los esquemas que tenemos sobre otras personas; B) que incluyen únicamente los rasgos de personalidad y las características que se aplican por igual en todos los contextos; C) que abarca creencias sobre uno mismo relativas a distintas dimensiones y facetas.

**6. ¿Cuál de las siguientes variables NO influye en la intensidad o fuerza de una actitud?**

A) el conocimiento del objeto de actitud; B) la valencia de la actitud; C) la accesibilidad de la actitud.

**7. La táctica del pie en la puerta tiene mayor eficacia cuando**

A) la misma persona realiza la segunda petición inmediatamente después de la primera; B) pasa mucho tiempo entre la primera petición y la segunda; C) se etiqueta explícitamente al blanco de influencia como defensor/a de la causa.

**8. Las investigaciones que se han ocupado de las explicaciones que las personas dan de fenómenos sociales han encontrado que**

A) las personas desempleadas tienden a atribuir el desempleo a causas sociales, mientras que los que tienen trabajo suelen atribuir el problema a características personales de los parados; B) tanto las personas con ideología conservadora como las de ideología de izquierdas atribuyen la riqueza a causas internas; C) hay más diferencias en cuanto a las atribuciones sobre las causas de la pobreza entre ricos y pobres que entre personas de distinta ideología.

**9. La premisa de que no es la realidad objetiva sino la realidad construida lo que influye en la forma de pensar, sentir y comportarse de las personas implica que**

A) la realidad nos afectará de una forma u otra según cómo la interpretemos; B) es muy difícil llegar a una visión compartida de la realidad puesto que cada persona la interpreta a su manera; C) sólo es posible estudiar el comportamiento social de las personas utilizando métodos subjetivos.

**10. El motivo social universal que impulsa a sentirse especial, a aceptarse uno mismo y a desarrollar las propias capacidades es el motivo de**

A) pertenencia; B) confianza; C) potenciación personal.

**11. Señale la frase correcta.**

A) Los procesos cognitivos automáticos y controlados son distintos e incompatibles entre sí; B) Los procesos preconscientes no afectan a la elaboración de juicios ni a la conducta; C) La mayor o menor automaticidad del pensamiento se sitúa a lo largo de un continuo.

**12. Después de un partido de fútbol, los miembros del equipo perdedor atribuyen el resultado a la actuación del árbitro y a la mala suerte, mientras que los del equipo vencedor lo explican por el buen juego que han realizado. Este sesgo es un ejemplo de**

A) falso consenso; B) efecto “tercera persona”; C) error último de atribución.

**13. Según la teoría de la autodiscrepancia de Higgins, el impulso que nos motiva a modificar nuestra forma de ser es, principalmente, de naturaleza**

A) cognitiva; B) emocional; C) existencial.

**14. Tener una actitud negativa hacia un grupo social minoritario al que culpamos de alguno de nuestros males es un ejemplo de la función actitudinal**

A) de conocimiento; B) instrumental; C) defensiva del yo.

**15. ¿Qué modelo o teoría de la persuasión centra la explicación de la persuasión en la valoración superficial que los receptores hacen de una serie de claves de persuasión externa, como, por ejemplo, las características estructurales del mensaje?**

A) El modelo heurístico; B) La teoría de la respuesta cognitiva; C) El modelo del aprendizaje del mensaje.

**16. En la investigación de Barrón y Martínez-Íñigo (1999) sobre las atribuciones en una muestra de casados y divorciados se encontró**

A) que las personas divorciadas atribuían a factores internos de su pareja tanto los aspectos negativos, como los aspectos positivos de la relación; B) una relación positiva entre la atribución de sucesos positivos a la pareja y satisfacción en la muestra de personas divorciadas; C) que las personas divorciadas atribuían los aspectos positivos de la relación a factores externos al otro miembro de la pareja.

**17. ¿Cuál de las siguientes opciones recoge un aspecto que tienen en común los modelos de Fiske, de Levine y Kerr y de Richman y Leary sobre los motivos sociales?**

A) Los tres modelos tipifican las respuestas que las personas dan para afrontar el ostracismo; B) Los tres se basan en la idea de que la valoración negativa por parte de los demás produce en el individuo una batalla intrapsíquica entre las necesidades fundamentales; C) Los tres conceden una importancia primordial al motivo de pertenencia.

**18. Según el planteamiento del animal cultural,**

A) la cultura no es más que un barniz que modera nuestros impulsos innatos; B) la naturaleza humana dejó de influir en nuestra mente y nuestra conducta con la aparición de la cultura; C) la capacidad para la cultura es parte de la naturaleza humana.

**19. Si al ver a una persona sentimos miedo simplemente porque la etiquetamos como miembro de un grupo determinado, esta reacción de miedo sería un ejemplo de la influencia**

A) del estado de ánimo sobre la cognición; B) de la cognición sobre el estado de ánimo; C) de la ambivalencia actitudinal.

**20. La tendencia a responsabilizar a las víctimas**

A) aumenta a medida que aumenta la semejanza de los observadores con las víctimas; B) disminuye a medida que aumenta la gravedad de las consecuencias de ese suceso; C) permite reducir la amenaza que supone creer que las cosas pueden ocurrir sin el control de la persona afectada.

**21. Según la teoría de la autopercepción (Bem, 1972), elaboramos nuestro autoconcepto**

A) mediante la comparación social; B) observando nuestro comportamiento; C) reflexionando sobre nuestros pensamientos y estados psicológicos.

**22. Según la teoría de la acción razonada, el principal factor psicológico que hay que predecir, como antecedente inmediato del comportamiento, es**

A) la intención de conducta; B) las actitudes hacia la conducta; C) el control percibido.

**23. Las tácticas de influencia basadas en el principio de validación social funcionan porque**

A) apelan a nuestra necesidad de reafirmar nuestra identidad personal y de sentirnos valorados por los demás; B) tendemos a pensar que nuestro comportamiento será más correcto si se parece al de los demás; C) actúan a través del componente afectivo de las actitudes.

**24. ¿En cuál de las siguientes situaciones el efecto tercera persona se intensifica?**

A) Cuando la comparación se hace con personas de nuestro grupo; B) Cuando el tema no es importante para la persona; C) Cuando las recomendaciones del mensaje no se perciben como personalmente beneficiosas.

**25. El proceso por el que incluimos en nuestro autoconcepto a otras personas cuando percibimos y aceptamos que pertenecemos a una misma categoría social se denomina**

A) sociabilidad ; B) interdependencia; C) identificación social.

**26. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones referidas a los esquemas mentales y los ejemplares es FALSA?**

A) Los esquemas mentales aportan una mayor flexibilidad en la cognición social que los ejemplares; B) Lo más probable es que las personas utilicemos una mezcla de percepción por ejemplares y esquemas mentales en la cognición social; C) Según el contexto, podemos activar diferentes subconjuntos de ejemplares para manejar una misma categoría social.

**27. El congraciamiento es una estrategia de manejo de la impresión**

A) que se pone en marcha cuando una persona ensalza al perceptor para alterar a su favor el resultado del proceso perceptivo; B) que consiste en ensalzarse a uno mismo para presentarse ante el perceptor bajo una luz favorable; C) que consiste en alegar incapacidad por alguna causa externa para paliar los efectos negativos de algunos comportamientos propios y congraciarnos con el otro.

**28. La autoestima es**

A) una actitud; B) una autoatribución; C) un autoesquema.

**29. La teoría de la disonancia cognitiva trata de explicar**

A) cómo se forman las actitudes; B) cómo las actitudes influyen en la conducta; C) cómo la conducta influye en las actitudes.

**30. Para que un mensaje resulte persuasivo y consiga cambiar las actitudes de las personas**

A) es necesario que su contenido se comprenda y se recuerde; B) el receptor debe procesar de forma activa la información; C) en ocasiones basta con que el receptor se fije en unas cuantas claves presentes en el contexto y externas al mensaje.