

1. La sociabilidad en el ser humano se caracteriza por

A) ser una tendencia innata; B) manifestarse en la primera infancia pero no en la edad adulta; C) desarrollarse al margen de la situación social que viva el individuo.

2. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones encaja mejor con la postura que defiende el psicólogo social Roy Baumeister (y que está ampliamente aceptada en la disciplina) sobre las características distintivas del ser humano como especie animal?

A) El ser humano es claramente la especie más social de la naturaleza; B) El ser humano es claramente la especie en la que la cultura ha alcanzado un mayor nivel de complejidad; C) La capacidad humana para la cultura NO es algo natural, lo cual distingue al ser humano del resto de los animales.

3. La saliencia estimular se ha relacionado con el proceso denominado:

A) inconsciencia; B) recuerdo independiente del estado de ánimo; C) atención selectiva.

4. Dentro de los modelos referentes a la formación de impresiones, el enfoque de combinación lineal

A) plantea que los rasgos centrales influyen en el significado de los demás rasgos y organizan la imagen que tenemos del otro; B) considera que los rasgos que describen a una persona son independientes entre sí ; C) es aplicable sobre todo a situaciones en las que es necesario realizar un juicio rápido sobre otra persona.

5. En el marco de la teoría de la categorización del yo, el proceso de despersonalización se produce cuando una persona:

A) ve debilitada su identidad debido a alguna circunstancia traumática o patológica; B) focaliza su autoconcepto en el nivel más particular del yo posible; C) focaliza el autoconcepto en una categoría grupal.

6. El objeto de la actitud puede ser

A) exclusivamente una cosa u objeto físico; B) exclusivamente una persona o grupo de personas; C) prácticamente cualquier cosa, idea, concepto, acción o ser vivo, incluido uno mismo.

7. Una empresa de informática con tiendas en toda España oferta un descuento del 50% en un modelo de ordenador, si se compra en un día concreto, y solo para 100 unidades. Son conscientes de que la demanda será mucho mayor que su oferta. Una vez que han vendido los 4 ejemplares de oferta existentes en cada tienda, a los siguientes clientes les ofrecen el mismo ordenador con un descuento del 15%. ¿Qué táctica de influencia están utilizando?

A) La táctica de la “bola baja”; B) La táctica de “esto no es todo”; C) La táctica del “portazo en la cara”.

8. El sesgo “primus inter pares” implica

A) exclusivamente un proceso de auto-ensalzamiento en el que la persona se atribuye características positivas; B) un proceso de comparación en el que la persona se ensalza en relación con los demás; C) un proceso de auto-ensalzamiento por el que la persona niega tener características negativas.

9. ¿Cuál de los siguientes anuncios se basa en una autoridad legítima?

A) El tenista Rafa Nadal anunciando pelotas de tenis; B) El jugador de baloncesto Pau Gasol pidiendo que se contribuya a ayudar a *Save the Children*; C) El corredor de Fórmula 1 Fernando Alonso anunciando un modelo de reloj Certina.

10. Los procesos individuales que estudia la Psicología Social se caracterizan por

A) no tener un referente social; B) tener lugar en el interior del individuo aunque su origen es social; C) ser sencillos y simples.

11. El motivo social universal que lleva a las personas a buscar la aceptación por parte de los demás se conoce como

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

12. Normalmente las personas conocemos el procedimiento básico que debemos seguir desde que llegamos a un restaurante hasta que lo abandonamos (reserva de mesa, selección del menú, degustación del primer y segundo plato, selección y degustación del postre, café o infusión, sobremesa, petición y abono de la cuenta). ¿Con qué nombre se conoce a este tipo de estructura cognitiva?

A) Esquema de rol; B) Ejemplar de situación; C) Guion de acción.

13. ¿Qué teoría clásica de la atribución pone el acento en el análisis que el observador hace de los efectos de la acción que atribuimos?

A) Psicología ingenua, de Heider; B) Inferencias correspondientes, de Jones y Davis; C) Covariación, de Kelley.

14. ¿Qué teoría tiene como supuesto básico y principal que, a la hora de construir nuestro autoconcepto, nos evaluamos en una serie de características y atributos tomando como referencia las características de los demás?

A) La teoría de la comparación social; B) La teoría del “yo espejo”; C) La teoría de la autoafirmación.

15. Los componentes conductual, cognitivo y emocional de una actitud

A) siempre han de ser consistentes entre sí; B) pueden, en ocasiones, ser contradictorios entre sí; C) nunca son consistentes entre sí.

16. ¿Qué modelo o teoría de la persuasión hace hincapié en que la exposición a mensajes persuasivos pocas veces origina un procesamiento activo de la información?

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

17. Los estudios realizados sobre sesgos perceptivos en testigos muestran que

A) reconstruimos los recuerdos en el momento de la recuperación; B) la memoria es una fuente de datos fidedigna de nuestras percepciones; C) la memoria no se ve afectada por el razonamiento retrospectivo.

18. Siguiendo la tipología de Cialdini y sus colaboradores en el estudio del Parque Natural del Bosque Petrificado, señale las características del siguiente mensaje en cuanto al tipo de norma en el que se basa y el tono del contenido del mensaje (positivo o negativo): “La mayoría de los jóvenes se inicia en el consumo de alcohol a los trece años, con peligrosas consecuencias para su salud”.

A) Descriptivo/negativo; B) Prescriptivo/negativo; C) Prescriptivo/positivo.

19. Un niño que no tiene en casa las circunstancias ideales para el estudio consigue habitualmente resultados muy brillantes. El hecho de que no tenga en casa las circunstancias ideales para estudiar, probablemente contribuirá a que se produzca:

A) el principio atributivo de aumento; B) una atribución externa; C) el efecto actor/observador.

20. La autoestima

A) se ve afectada por las comparaciones sociales; B) no se relaciona con la pertenencia grupal; C) cuando es baja, favorece la iniciativa.

21. ¿Cuál de las siguientes características de la conducta social es más típica en culturas individualistas que en culturas colectivistas?

A) Comunicación y contacto con muchas personas y grupos; B) Conducta muy diferente hacia miembros del endogrupo y hacia miembros del exogrupo; C) Contacto físico muy cercano.

22. Desde la perspectiva que considera al ser humano un “estratega motivado”, el proceso de inferencia

A) se ve influido por las metas que guían la conducta en cada situación; B) depende de que se consiga integrar la información disponible en ese momento con la mayor exactitud; C) consiste en revisar exhaustivamente toda la información existente en cada situación.

23. Pedro ha suspendido el examen de matemáticas. Es la primera vez que Pedro suspende en matemáticas y nunca ha suspendido un examen de ninguna materia. El resto de su clase también ha suspendido ese examen. En términos del modelo de covariación de Kelley, con estos datos, la información que maneja un observador se corresponde con una configuración basada en

A) alto consenso, alta distintividad, baja consistencia; B) bajo consenso, alta distintividad, alta consistencia; C) alto consenso, baja distintividad, baja consistencia.

24. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre la autopresentación es falsa?

A) La autopresentación se considera una predisposición a la hipocresía, porque la gente suele mentir sobre sus cualidades cuando se presenta a los demás; B) Validar el autoconcepto es uno de los objetivos de la autopresentación; C) Las estrategias de autopresentación que permiten causar una buena impresión dependen del contexto.

25. Las escalas de tipo Likert se han usado tradicionalmente para

A) medidas explícitas de la actitud; B) medidas implícitas de la actitud; C) tanto para medidas explícitas como implícitas de la actitud.

26. Según la teoría de la disonancia cognitiva,

A) el cambio de actitudes viene motivado por la necesidad de ser lógicos; B) el cambio de actitudes viene motivado por la necesidad de reducir el malestar psicológico; C) el cambio de actitudes viene motivado por la necesidad de tener control sobre nuestras conductas.

27. En el momento de recuperar información que se tiene almacenada en la memoria, el estado emocional tiende a ser congruente con

A) el heurístico de representatividad; B) la valencia (positiva o negativa) de la información; C) la atención selectiva.

28. De acuerdo con la teoría atributiva de Weiner, las atribuciones que hacemos de nuestros éxitos y fracasos provocan diferentes emociones que afectan a nuestra motivación posterior. Teniendo en cuenta este planteamiento y las dimensiones en las que Weiner clasifica las atribuciones, indique cuál de las siguientes afirmaciones es cierta.

A) Las atribuciones internas, estables y controlables garantizan un aumento de la autoestima y la motivación; B) La dimensión de controlabilidad implica que las emociones serán positivas cuando la atribución es controlable y negativas cuando es incontrolable; C) La dimensión de estabilidad tiene que ver sobre todo con las expectativas de cara al futuro y con sentimientos de esperanza o desánimo.

29. Según el *modelo de probabilidad de elaboración*, si empleamos la ruta periférica nuestro procesamiento cognitivo del mensaje persuasivo será

A) muy elaborado; B) poco elaborado; C) reflexivo y costoso.

30. La publicidad a menudo está basada en un intento de mejorar las actitudes del público hacia el objeto del anuncio a través de un proceso basado en

A) el condicionamiento clásico; B) la función defensiva del yo; C) la ambigüedad actitudinal.