

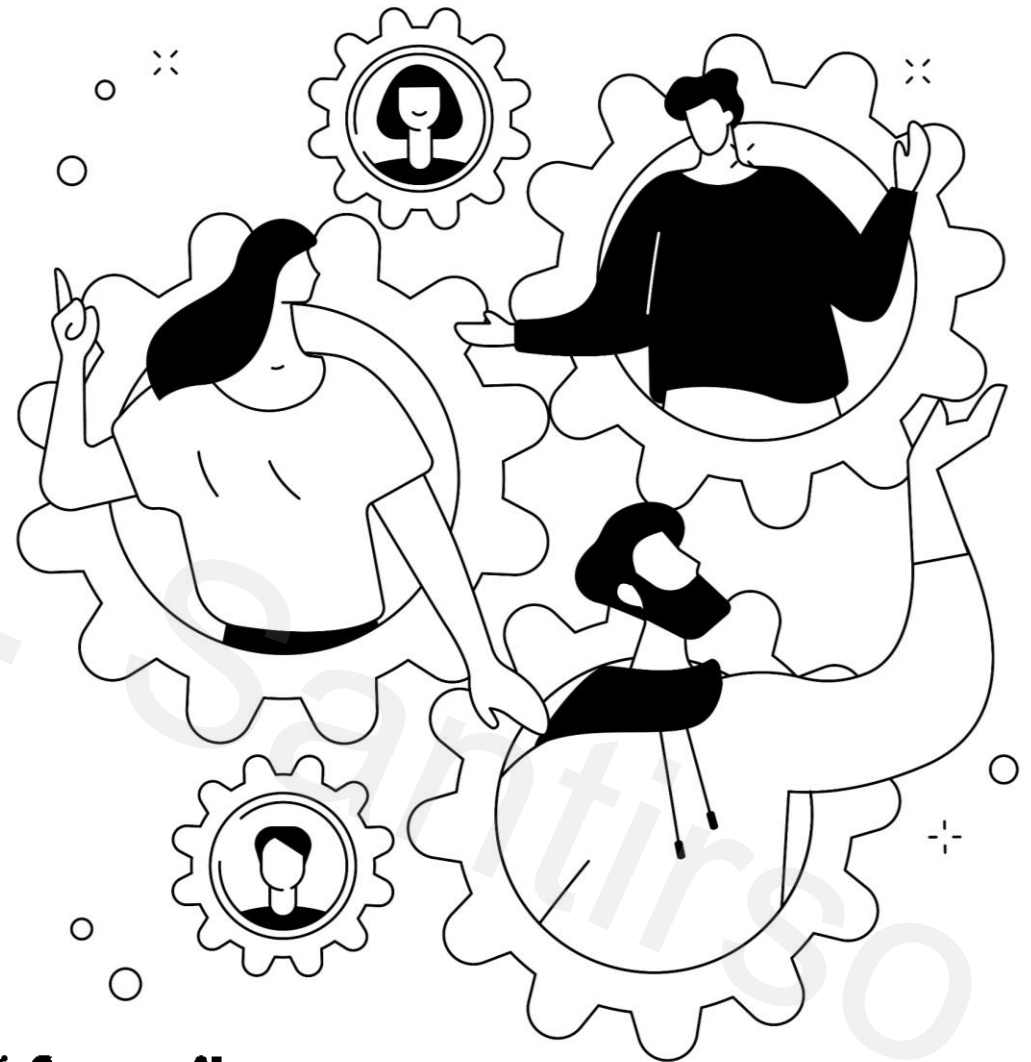
TEMA 1

CONCEPTE I MÈTODES DE LA PSICOLOGIA SOCIAL

Professor: Dr. Faraj Abu-Elbar Santirso



Aquestes diapositives s'han dissenyat amb:  **freepik**



ÍNDEX

1. Definició de psicologia social
2. Supòsits de psicologia social
 - 2.1. La influència dels altres
 - 2.2. Construcció de la realitat
 - 2.3. La importància del pensament no racional
3. Els processos socials i la seua interconnexió
4. Psicologia social: ciència?
5. Noves perspectives

ÍNDEX

1. Definició de psicologia social

2. Supòsits de psicologia social

2.1. La influència dels altres

2.2. Construcció de la realitat

2.3. La importància del pensament no racional

3. Els processos socials i la seua interconnexió

4. Psicologia social: ciència?

5. Noves perspectives

1. Definició de psicologia social

Com ens les arreglem per a entendre què fan els altres i per què?

Quines actituds mantenim cap a altres persones i cap al món social en general?

De què depenen els judicis que ens formem sobre el comportament dels altres?

Per què sentim atracció cap a determinades persones i rebuig cap a unes altres?

1. Definició de psicologia social

Per què unes vegades ajudem qui ho necessita i unes altres vegades ignorem aquesta necessitat i, fins i tot, arribem a mostrar-nos agressius?

Per què tenim prejudicis cap a persones que pertanyen a determinats grups i per què tractem que no se'ns note?

Com ens influeixen les persones que ens envolten i els grups als quals pertanyem?

1. Definició de psicologia social

Psicologia social: disciplina científica de la psicologia que busca entendre les causes (i conseqüències) del *comportament i pensament individual en situacions socials*.

Ciència afí: **sociologia**. Centrada en el context social i estudia el funcionament dels *grups, les societats i les institucions* en si mateixes, com una cosa externa a l'individu.

1. Definició de psicologia social

Psicologia social vs. sociologia

Psicologia social: estudia les relacions entre el context social i els processos psicològics.

Grups, societats i institucions l'interessen com a *producte de la interacció entre els individus, com una cosa interioritzada* en la ment de les persones i que influeix en aquells que pensen, senten i fan.

1. Definició de psicologia social

Psicologia social vs. sociologia

Delinqüència

Sociologia: factors macrosocials com les diferències en el nivell socioeconòmic i educatiu o les taxes de desocupació.



1. Definició de psicologia social

Psicologia social vs. sociologia

Delinqüència

Psicologia social: com el fet de viure en un ambient propici a la delinqüència des del naixement, a conseqüència dels factors macroeconòmics, afecta les persones:

- ✗ Cognitiu: com veuen la realitat (p. ex., aspiracions)
- ✗ Afectiu: què senten cap als altres
- ✗ Conductual: quins comportaments aprenen/manifecten

ÍNDEX

1. Definició de psicologia social

2. Supòsits de psicologia social

2.1. La influència dels altres

2.2. Construcció de la realitat

2.3. La importància del pensament no racional

3. Els processos socials i la seua interconnexió

4. Psicologia social: ciència?

5. Noves perspectives

2.1. La influència dels altres

Psicologia social

Supòsit: la influència dels altres

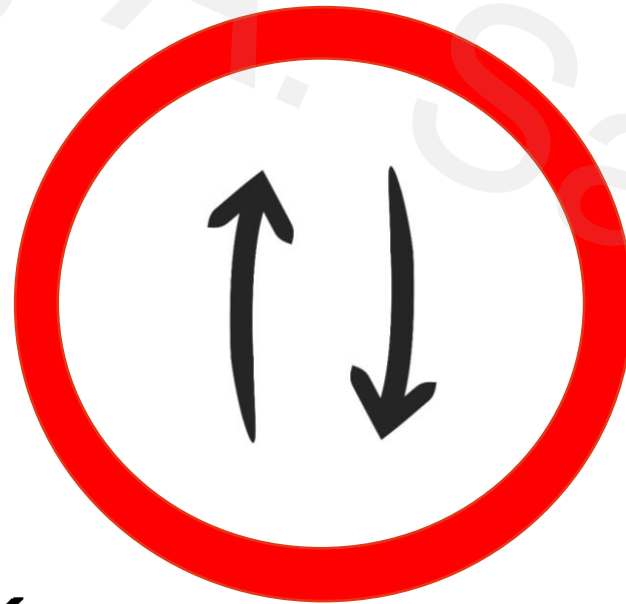
Els nostres pensaments, emocions i conductes són, en gran mesura, **producte de la influència dels altres**.

No perquè *hagen sigut imposats* o *ens hagen convençut* que són adequats, sinó perquè *ens han sigut transmesos* a conseqüència de viure en una societat i cultura concretes o perquè són ***els punts de vista dels grups als quals pertanyem i amb els quals ens identifiquem***.

2.1. La influència dels altres

Supòsit: la influència dels altres

Nosaltres també formem part del context social per a les altres persones. La influència és **bidireccional**.



2.1. La influència dels altres

Quines coses penses que fas per influència dels altres?

Quines persones influeixen més en la teua vida?

Quines són les persones a les quals consideres que més influencies?



ÍNDEX

1. Definició de psicologia social

2. Supòsits de psicologia social

2.1. La influència dels altres

2.2. Construcció de la realitat

2.3. La importància del pensament no racional

3. Els processos socials i la seua interconnexió

4. Psicologia social: ciència?

5. Noves perspectives

2.2. Construcció de la realitat

Supòsit: construcció de la realitat

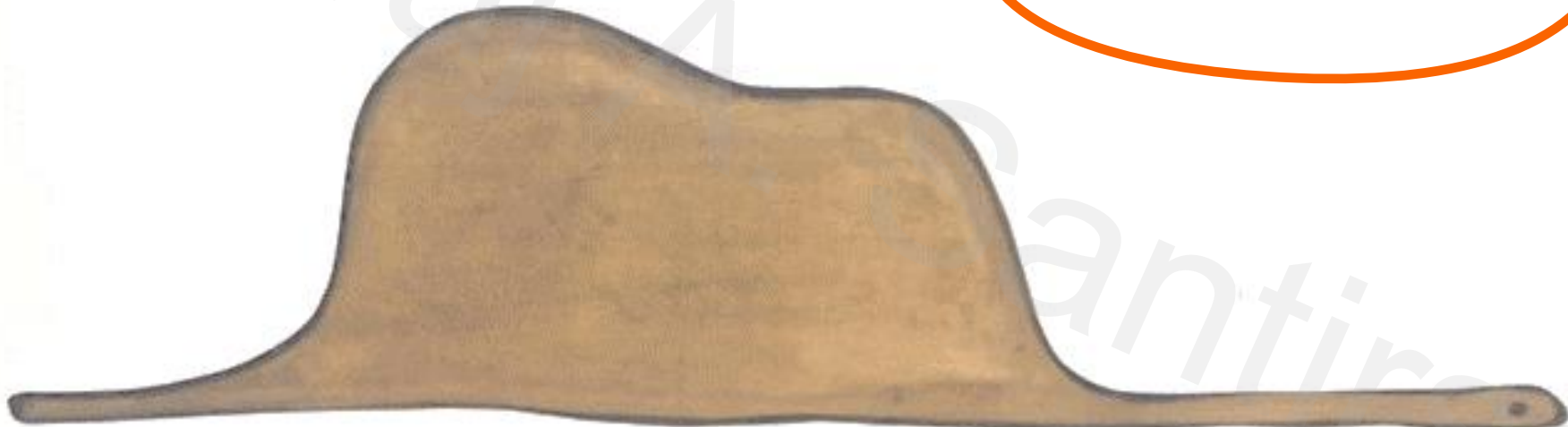
La realitat social afecta la nostra manera de pensar, sentir i de comportar-nos.

Ens passem la vida percebent, interpretant i atribuïnt significat al que passa al nostre voltant (**constructivisme**).

2.2. Construcció de la realitat

Supòsit: construcció de la realitat

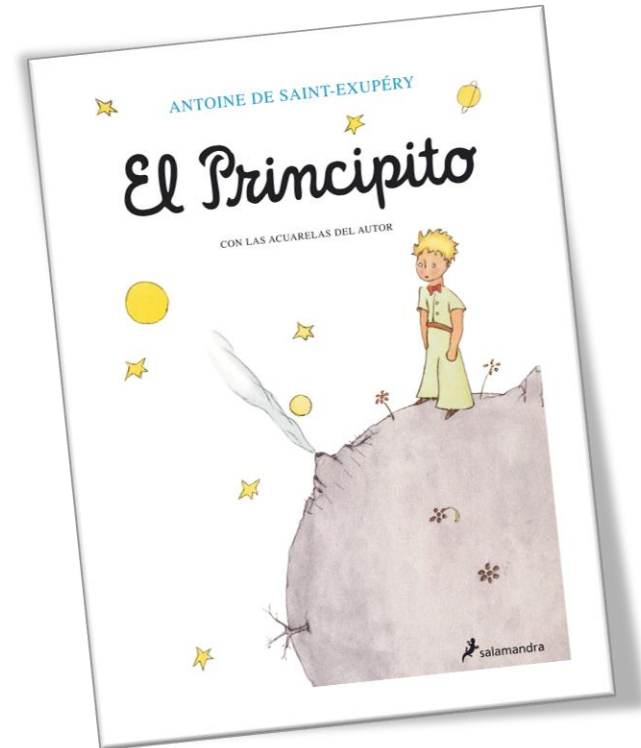
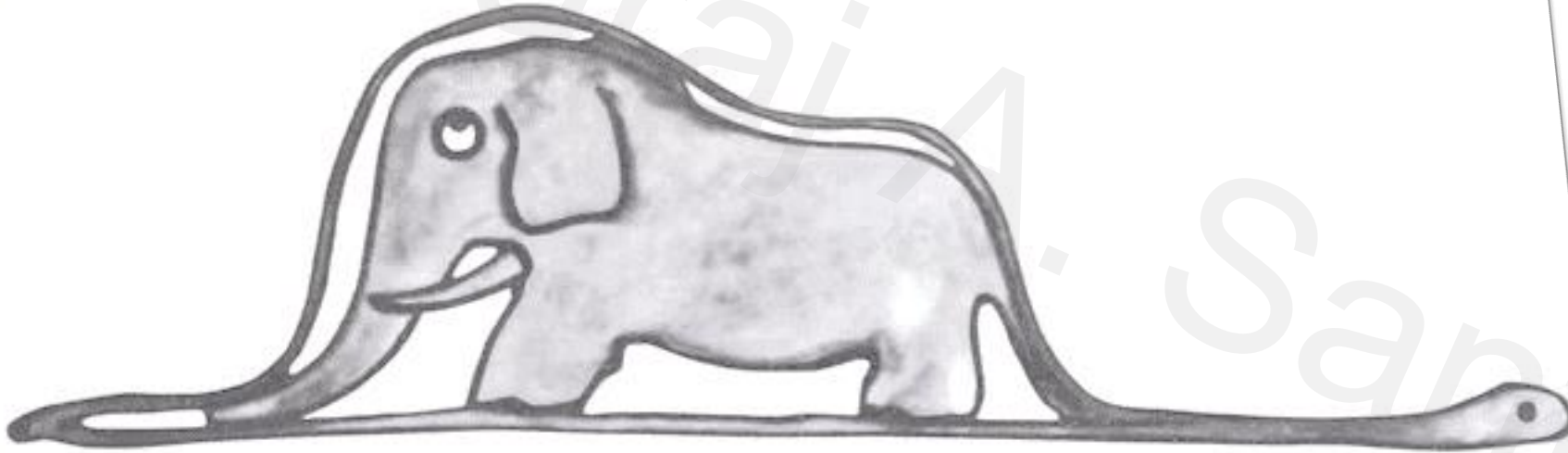
Què veieu ací?



Imatges obtingudes de: Antoine de Saint-Exupéry (2008), *El Principito*, Editorial Salamandra.

2.1. Construcció de la realitat

Supòsit: construcció de la realitat



Imatges obtingudes de: Antoine de Saint-Exupéry (2008), *El Principito*, Editorial Salamandra.

ÍNDEX

1. Definició de psicologia social

2. Supòsits de psicologia social

2.1. La influència dels altres

2.2. Construcció de la realitat

2.3. La importància del pensament no racional

3. Els processos socials i la seua interconnexió

4. Psicologia social: ciència?

5. Noves perspectives

2.3. La importància del pensament no racional

Supòsit: La importància del pensament no racional

Models clàssics de presa de decisions: la ment humana funciona de manera racional i lògica.

Existeix un processament mental intuïtiu al qual recorrem sense adonar-nos-en en la majoria de les situacions quotidianes.



Biaixos

ÍNDEX

1. Definició de psicologia social

2. Supòsits de psicologia social

2.1. La influència dels altres

2.2. Construcció de la realitat

2.3. La importància del pensament no racional

3. **Els processos socials i la seua interconnexió**

4. Psicologia social: ciència?

5. Noves perspectives

3. Els processos socials i la seua interconnexió

Processos individuals: tenen lloc dins de l'individu, però sempre amb un referent social.

Fins i tot quan creiem estar sols i actuar de manera autònoma i independent dels altres, probablement ens ajustem a normes del que és apropiat en aquesta situació o el que creiem que una altra persona espera de nosaltres.

*“Els altres constitueixen l'espill en el qual jo em mire”
(Charles Horton Cooley, 1902).*



3. Els processos socials i la seua interconnexió

Processos interpersonals: influència mútua de dues o més persones.

Han d'estar relacionant-se com persones individuals, no com a membres d'un grup. Per exemple, una discussió:

Representen els seus grups



Representant sindical i
representant de la
patronal



Dues persones
que són parella

3. Els processos socials i la seua interconnexió

Processos grupals: tenen lloc dins dels grups, com el lideratge, la cohesió.

En moltes ocasions les relacions entre diferents grups genera *conflicte*.



3. Els processos socials i la seua interconnexió

Processos socials: transcendeixen als individus i als grups, però hi influeixen. S'originen a conseqüència de les estructures d'estatus i poder, les normes, els costums i valors compartits o els mitjans de comunicació.



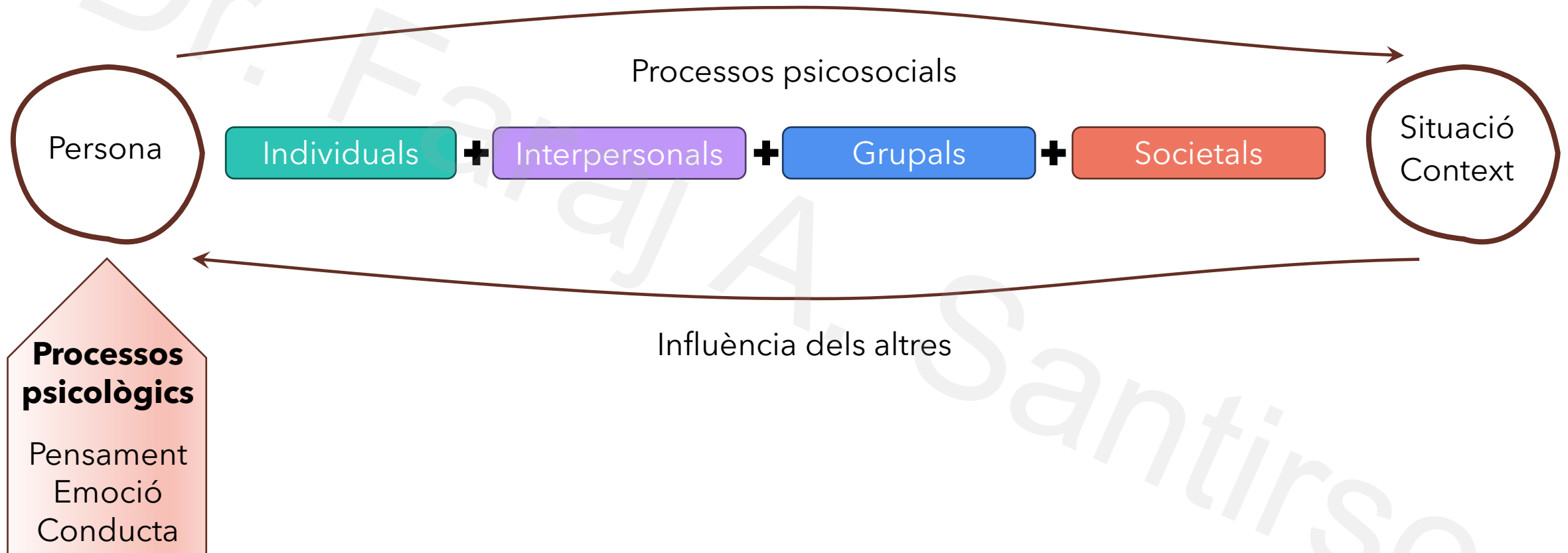
Segona Esmena de la constitució com una garantia fonamental de llibertat individual.

Cultura de l'autoprotecció: la ciutadania ha de poder defensar-se a si mateixa.

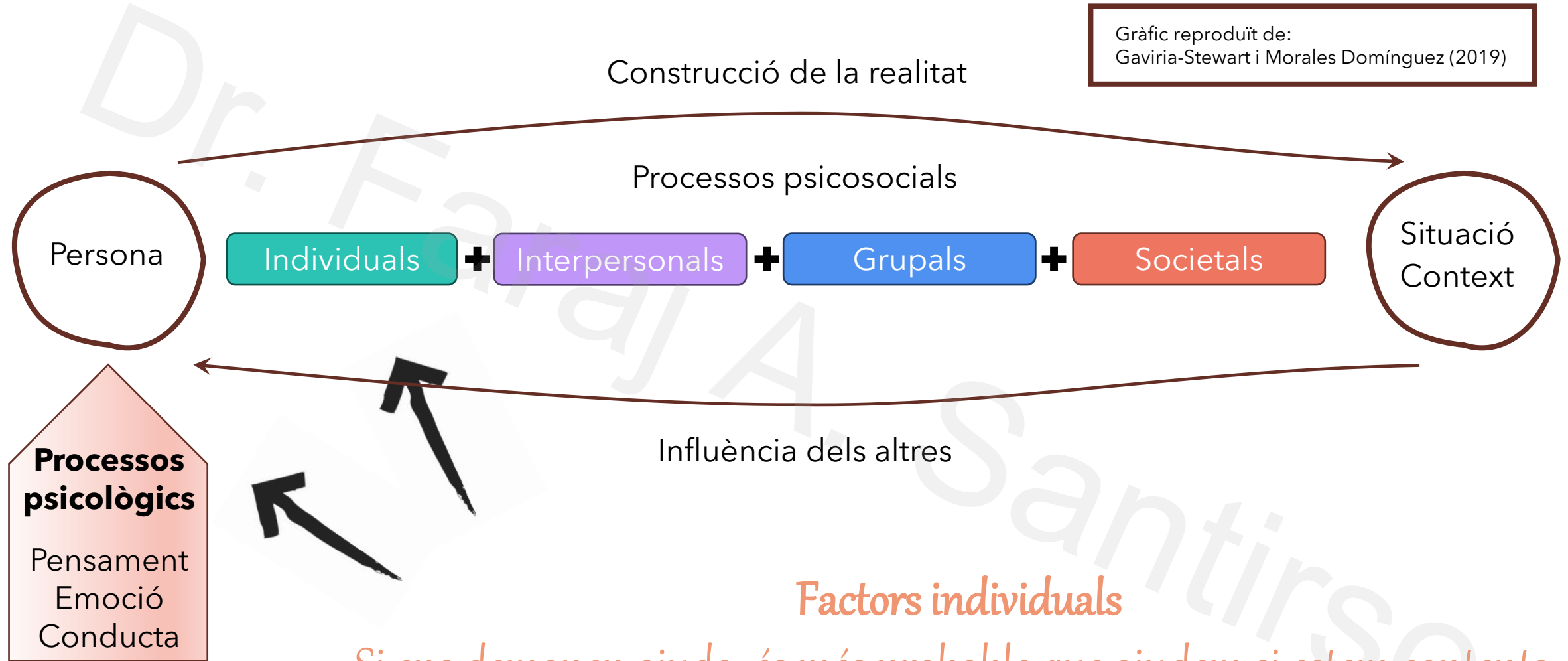
3. Els processos socials i la seua interconnexió

Construcció de la realitat

Gràfic reproduït de:
Gaviria-Stewart i Morales Domínguez (2019)



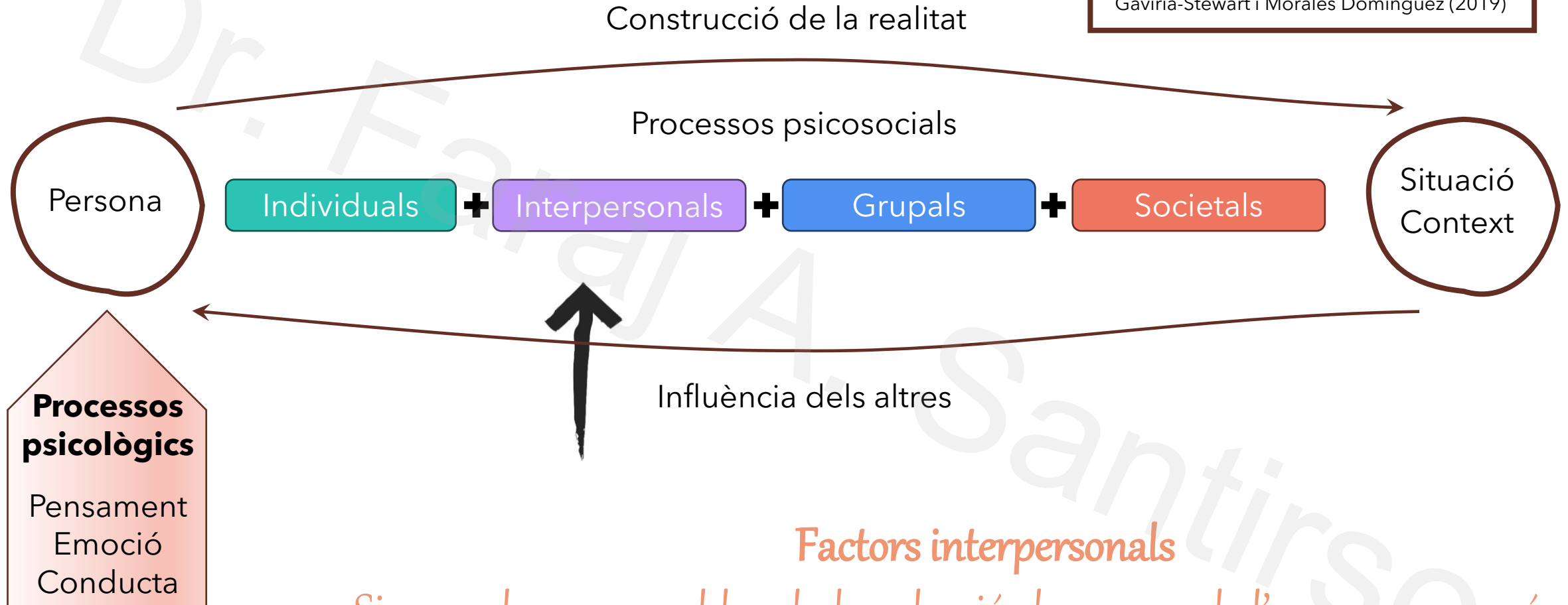
3. Els processos socials i la seua interconnexió



Si ens demanen ajuda, és més probable que ajudem si estem contents o si estem enfadats?

3. Els processos socials i la seua interconnexió

Gràfic reproduït de:
Gaviria-Stewart i Morales Domínguez (2019)



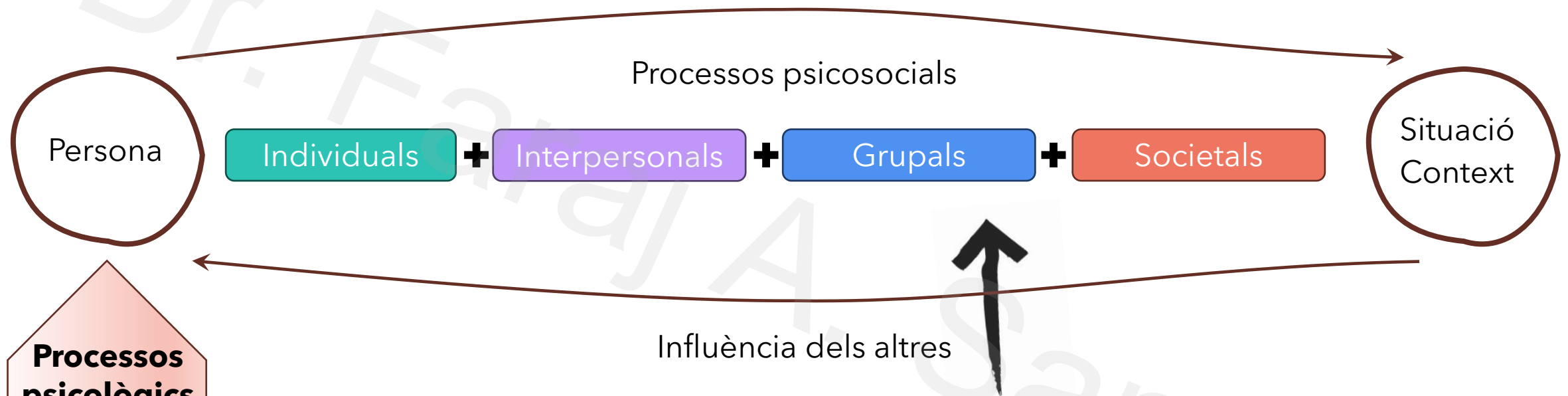
Factors interpersonals

Si som els responsables de la selecció de personal d'una empresa, és més probable que contractem un amic o un desconegut?

3. Els processos socials i la seua interconnexió

Construcció de la realitat

Gràfic reproduït de:
Gaviria-Stewart i Morales Domínguez (2019)



Influència dels altres

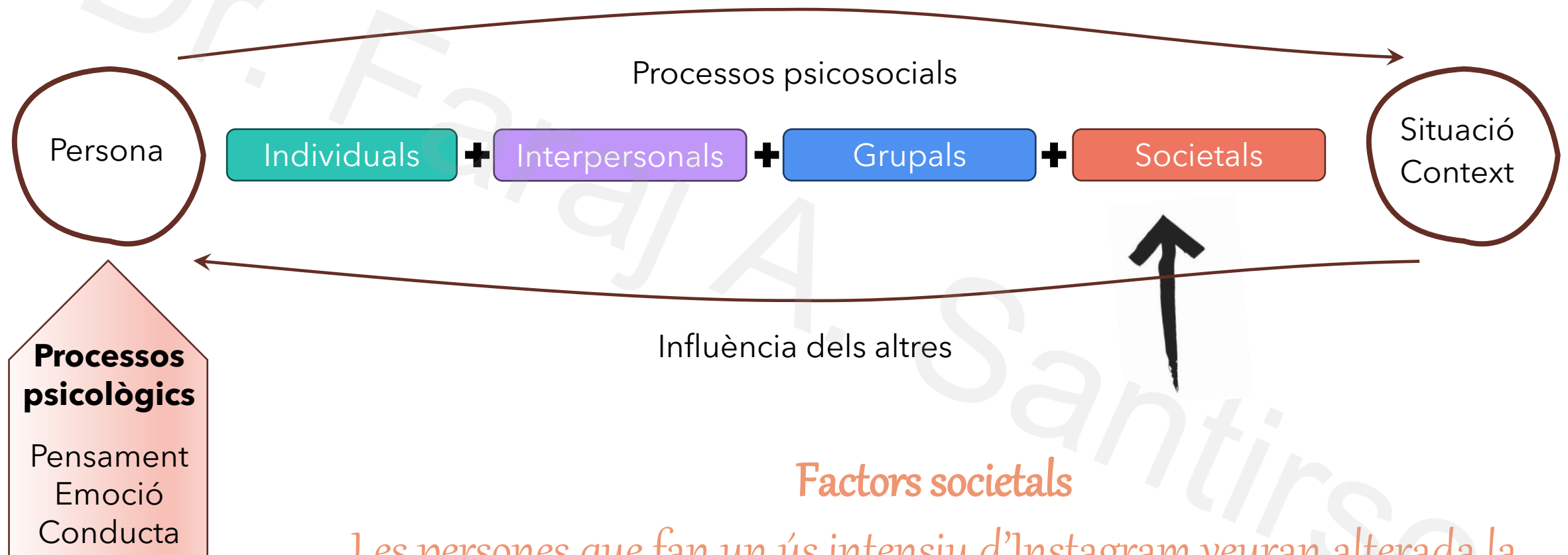
Factors grupals

Si ens demanen ajuda, és més probable que ajudem una persona de la nostra classe o una persona d'una altra classe?

3. Els processos socials i la seua interconnexió

Construcció de la realitat

Gràfic reproduït de:
Gaviria-Stewart i Morales Domínguez (2019)



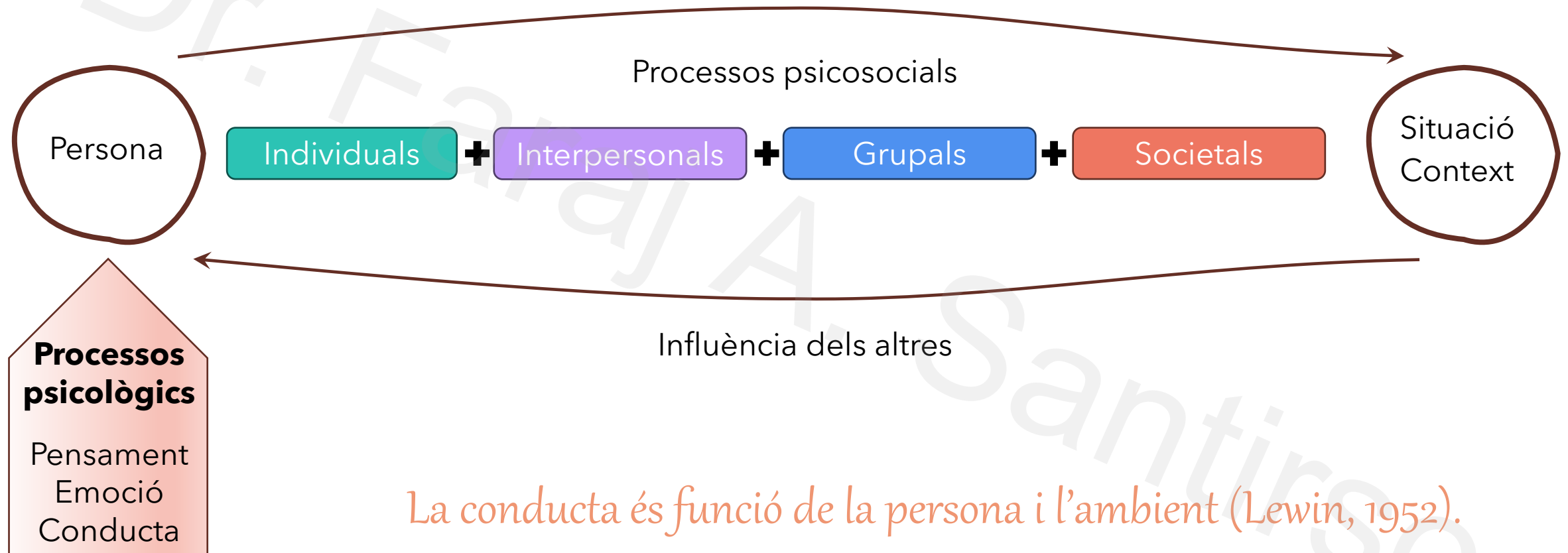
Factors socials

Les persones que fan un ús intensiu d'Instagram veuran alterada la seua autopercepció física i dels cànons de bellesa respecte a la resta de persones?

3. Els processos socials i la seua interconnexió

Construcció de la realitat

Gràfic reproduït de:
Gaviria-Stewart i Morales Domínguez (2019)



ÍNDEX

1. Definició de psicologia social
2. Supòsits de psicologia social
 - 2.1. La influència dels altres
 - 2.2. Construcció de la realitat
 - 2.3. La importància del pensament no racional
3. Els processos socials i la seua interconnexió
4. **Psicologia social: ciència?**
5. Noves perspectives

4. Psicologia social: ciència?

Psicologia social: **disciplina científica** de la psicologia que busca entendre les causes (i conseqüències) del *comportament i pensament individual en situacions socials*

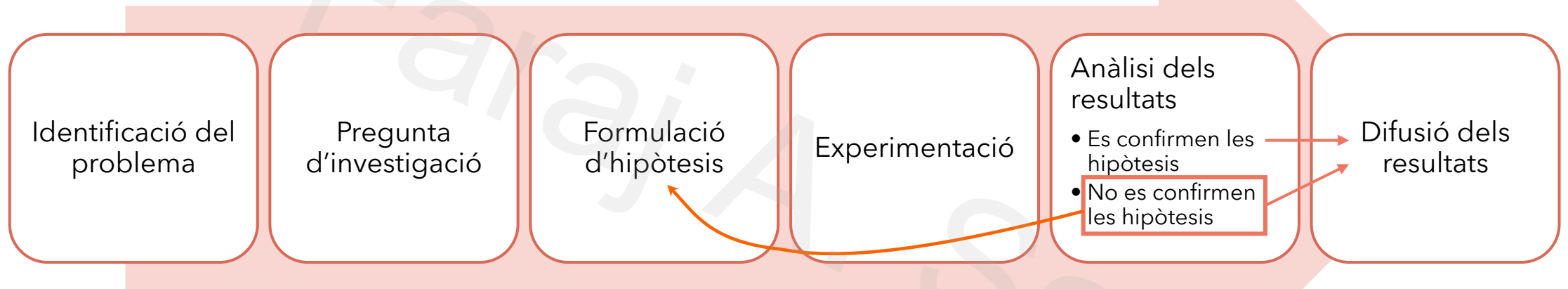
Què fa a una disciplina científica?

El tarot o l'astrologia són ciències?



4. Psicologia social: ciència?

El mètode científic...



Hospital General de Viena (1840)

Dr. Ignaz Semmelweis. Febre puerperal

Imatge obtinguda de:

<https://www.infobae.com/america/peru/2022/10/16/ignaz-semmelweis-el-hombre-que-salvo-miles-de-vidas-con-su-metodo-del-lavado-de-manos/>

4. Psicologia social: ciència?

Psicologia social: **disciplina científica** de la psicologia que busca entendre les causes (i conseqüències) del *comportament i pensament individual en situacions socials*.

Ús del mètode científic i els *valors científics*

Exactitud: *el compromís de recollir i avaluar la informació sobre el món (incloent pensament i comportament socials) de la manera que més garantisca la precisió i estar lliure d'errors.*

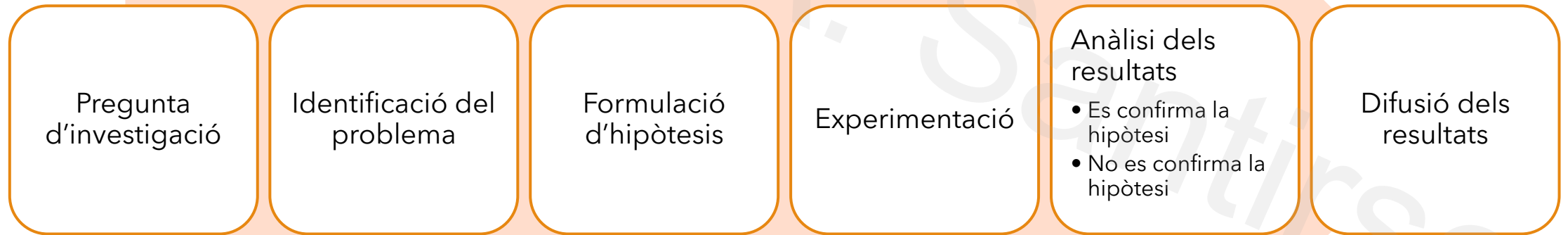
Objectivitat: *el compromís d'obtenir i avaluar aquesta informació, en allò humanament possible, lliure de biaixos.*

Escepticisme: *el compromís d'acceptar troballes com a precises només en la mesura en què hagen sigut verificades una vegada i una altra.*

Absència de prejudicis: *el compromís de canviar la pròpia visió (per més fortament arrelada que estiga), si les evidències existents suggereixen que aquestes idees preconcebudes no són exactes.*

4. Psicologia social: ciència?

Pregunta d'investigació: El confinament durant la COVID va incrementar el risc de patir violència de gènere?



ÍNDEX

1. Definició de psicologia social
2. Supòsits de psicologia social
 - 2.1. La influència dels altres
 - 2.2. Construcció de la realitat
 - 2.3. La importància del pensament no racional
3. Els processos socials i la seua interconnexió
4. Psicologia social: ciència?
5. **Noves perspectives**

5. Noves perspectives

Influència de la perspectiva cognitiva: èmfasi en la memòria, el raonament i la presa de decisions + processament d'informació social.

Multidisciplinarietat: preguntes relacionades amb situacions laborals, temes ambientals, empresarials.

Perspectiva multicultural: interès per entendre els factors culturals i ètnics que influeixen en el comportament social.

Factors biològics i perspectiva evolucionista: Atenció a aquest efecte de factors biològics i genètics en moltes formes de comportament social (p. ex., atracció física, conducta agressiva).

Diversitat metodològica: mètodes d'investigació, teoria i aspectes ètics.

**Penseu que la prevalença de
la violència de gènere és
similar en aquestes dues
regions d'Europa?**

Països mediterranis vs. països nòrdics



La paradoxa nòrdica



<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0217015>

Referències

Baron, R. A., i Byrne, D. (2005). *Psicología social*. Prentice Hall.

Gaviria, E., López, M., i Cuadrado, I. (2019). *Introducción a la Psicología Social*. Sanz y Torres.

TEMA 2

COGNICIÓ SOCIAL I PROCESSOS
ATRIBUCIONALS

PROFESSOR:
Dr. FARAJ ABU-ELBAR SANTIRSO



ÍNDEX

1. Percepció social
 - Selectivitat
 - Caràcter actiu
2. Processament de la informació
 - A dalt-a baix
 - A baix-a dalt
3. Comunicació no verbal
 - 3.1. Expressions facials
 - 3.2. Contacte visual
 - 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
 - 3.4. Contacte físic
4. Atribució
 - 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
 - 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
 - 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

ÍNDEX

1. Percepció social

- Selectivitat
- Caràcter actiu

2. Processament de la informació

- A dalt-a baix
- A baix-a dalt

3. Comunicació no verbal

- 3.1. Expressions facials
- 3.2. Contacte visual
- 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
- 3.4. Contacte físic

4. Atribució

- 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
- 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
- 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

1. Percepció social

- **Percepció social:** els processos a través dels quals tractem d'entendre les altres persones.
 - Implica la selecció de la informació social, que posteriorment serà processada i interpretada.
- **Selectivitat**
- **Caràcter actiu**

1. Percepció social

- **Selectivitat:** Implica que NO processem tota la informació que arriba als nostres sentits. Gràcies *al procés previ d'atenció*, ens centrem en alguns aspectes i passem per alt uns altres.

Cognitiu:

- No podem processar un cabal d'informació semblant.
- Els recursos cognitius són limitats.



Motivacional:

- No tota la informació té el mateix grau d'importància o valor per a les persones.
- En funció dels interessos, les actituds o el context de la persona que percep, poden adquirir rellevància *aspectes molt diferents* de la persona o les persones percebudes.

1. Percepció social

- **Caràcter actiu:**

- *Classifiquem* la informació obtinguda en categories i l'elaborem per a generar *estructures cognitives* (esquemes, exemplars).
- Quan arriba nova informació relacionada amb una categoria, ja tenim una idea aproximada del que facilita la seua assimilació i maneig.
- *No som merament reactius* davant els estímuls del mitjà.

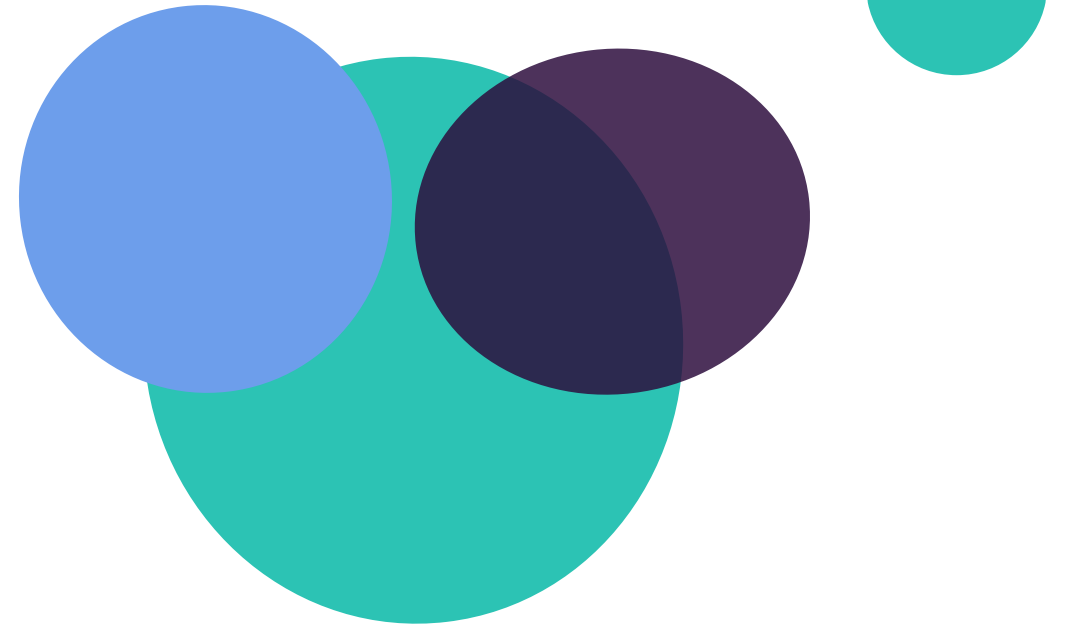


Generat amb IA DALL-E 3

1. Percepció social

ACTIVITAT

Observa les persones següents i intenta endevinar coses sobre elles: poder adquisitiu, creences religioses, inclinació política o consciència ecològica.



1. Percepció social

Persona A



Imatge presa de: <https://www.pinterest.es/pin/445574956858527497>

1. Percepció social

Persona B



Imatge presa de: https://co.pinterest.com/kovic1087/?amp_client_id=CLIENT_ID%28_%29&mweb_unauth_id=

1. Percepció social

Etiqueta?

Persona A



Persona B



Imatges preses de: <https://www.pinterest.es/pin/445574956858527497>
https://co.pinterest.com/kovic1087/?amp_client_id=CLIENT_ID%28_%29&mweb_unauth_id=

ÍNDEX

1. Percepció social

- Selectivitat
- Caràcter actiu

2. Processament de la informació

- A dalt-a baix
- A baix-a dalt

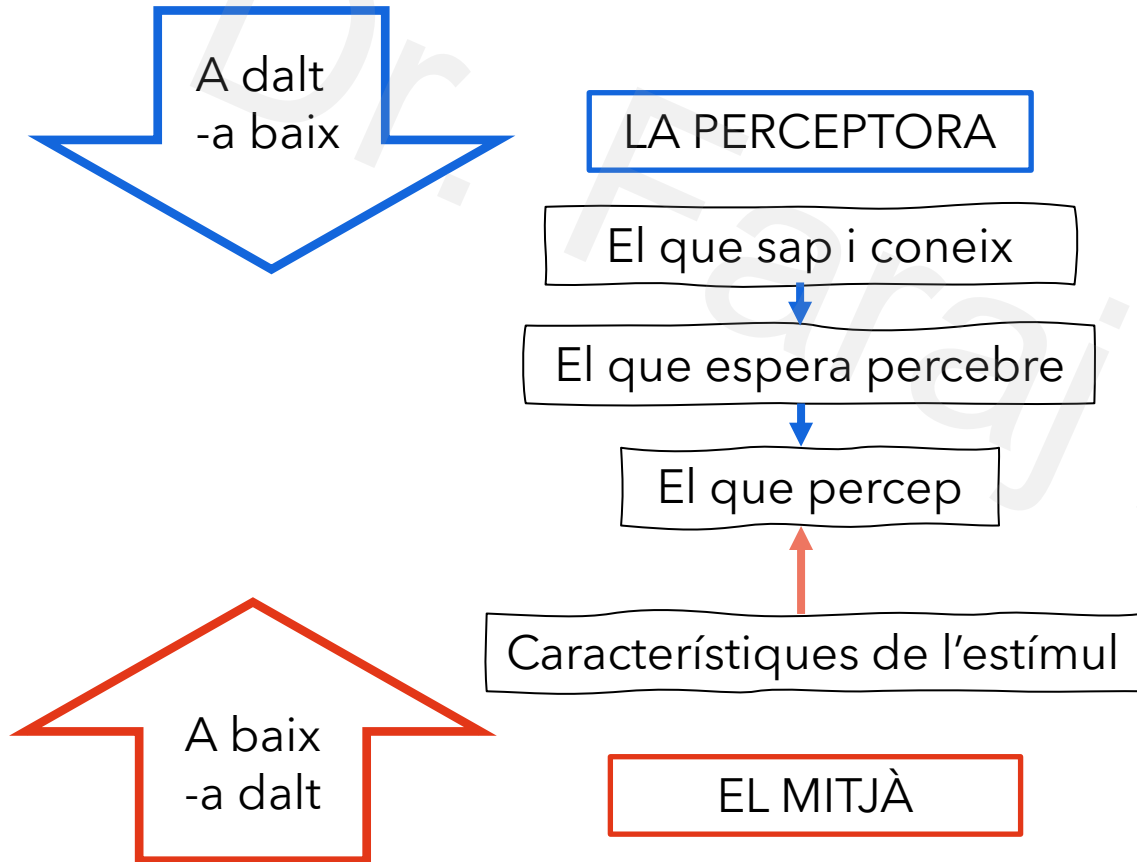
3. Comunicació no verbal

- 3.1. Expressions facials
- 3.2. Contacte visual
- 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
- 3.4. Contacte físic

4. Atribució

- 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
- 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
- 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

2. Processament de la informació



Reproduït de Rodríguez i Betancor (2007)

Origen de la informació i direcció del processament cognitiu

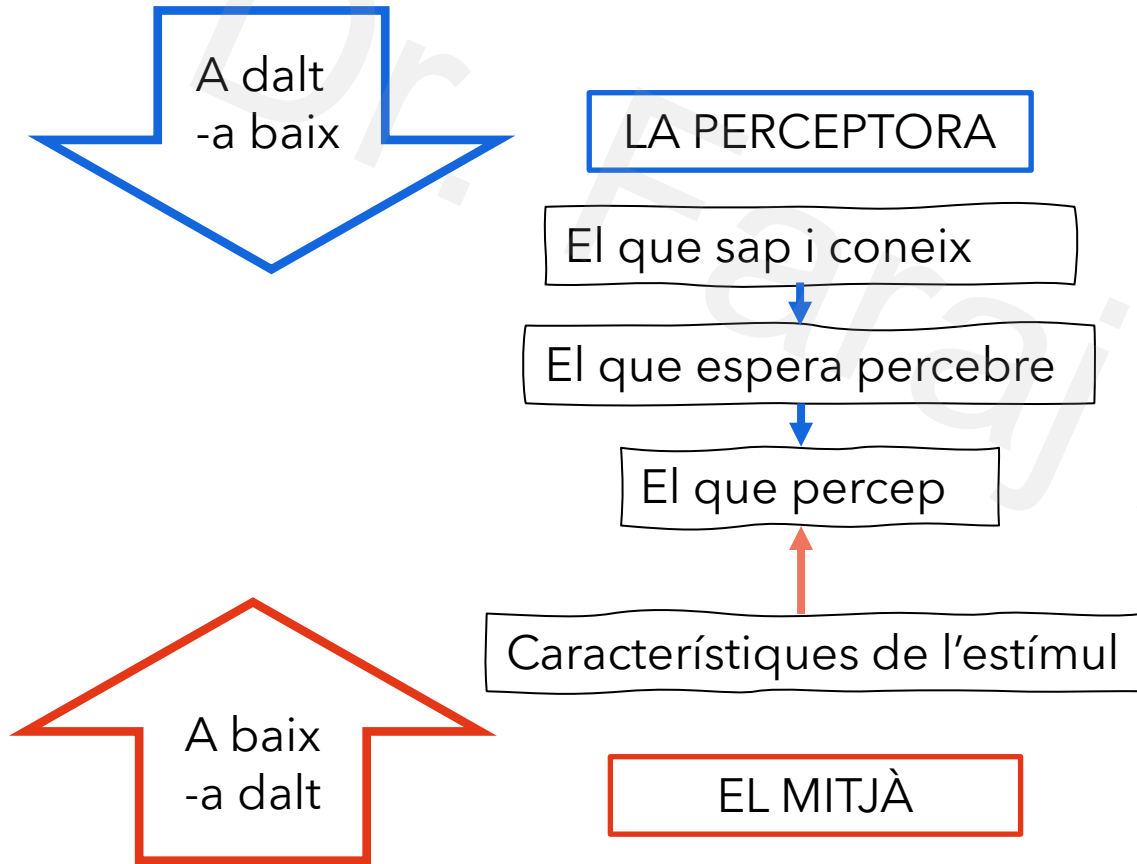
- **Processament a baix-a dalt**

- La informació procedeix del **mitjà**, és a dir, les característiques de l'estímul (p. ex., de la persona, del seu comportament, de la situació).

- **Processament a dalt-a baix**

- Correspon al **coneixement** que ja tenim emmagatzemat en la memòria (esquemes i exemplars).

2. Processament de la informació



Reproduït de Rodríguez i Betancor (2007)

- Les dues classes de processament es combinen.
 - **Excepció:** estímul **completament nous** per als quals no tinguem cap esquema previ → **processament de baix-a dalt** que dona lloc a la formació d'un nou esquema o al magatzem d'un exemplar en una nova categoria.
- Normalment *només* **som conscients del processament de baix a dalt** (creiem que la nostra percepció s'ajusta a les característiques de l'estímul).

En aquest model *no es contemplen les nostres emocions o les nostres metes a l'hora de percebre*; únicament l'origen de la informació i la direcció del processament cognitiu.

ÍNDEX

1. Percepció social

- Selectivitat
- Caràcter actiu

2. Processament de la informació

- A dalt-a baix
- A baix-a dalt

3. Comunicació no verbal

- 3.1. Expressions facials
- 3.2. Contacte visual
- 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
- 3.4. Contacte físic

4. Atribució

- 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
- 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
- 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

3. Comunicació no verbal

Quan ens trobem amb una persona que no coneixem, el primer que percebem, a part del seu aspecte físic, és la seua expressió facial, la seua mirada, la seua postura, la forma en la qual es mou, la distància que manté amb nosaltres..., en resum, la seua conducta no verbal. **La conducta no verbal** és l'intercanvi *dinàmic*, i quasi sempre cara a cara, d'informació mitjançant *claus que no són paraules* (DePaulo i Friedman, 1998, p. 3).

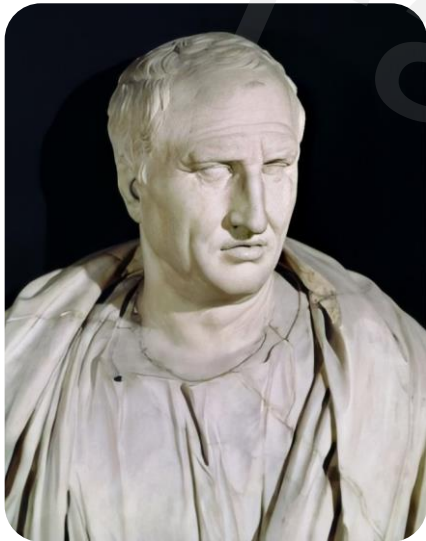
La informació que ens transmet el llenguatge no verbal és clau, perquè ens permet, entre altres coses, *inferir quines emocions està sentint l'altra persona en aquest moment i quines són les seues intencions cap a nosaltres*.



Imatge obtinguda de: <https://www.pinterest.es/pin/118149190201090360>

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



“La cara és l’espill de l’ànima”

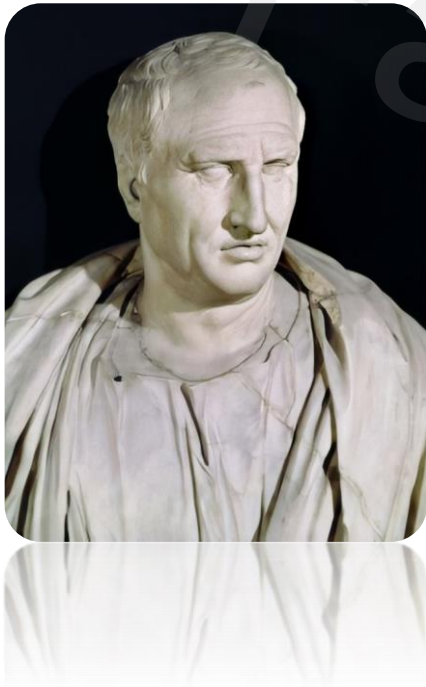
Marc Tul·li Ciceró (106-43 a. de l’e. m.)
Polític, filòsof, escriptor i orador romà.

Què significa?

Imatge obtinguda de: <https://es.wikipedia.org/wiki/Cicer%C3%B3>

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



"La cara és l'espill de l'ànima i els ulls, els seus delators."

Marc Tul·li Ciceró (106-43 a. de l'e. m.)
Polític, filòsof, escriptor i orador romà.

Imatge obtinguda de: <https://es.wikipedia.org/wiki/Cicer%C3%B3>

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials

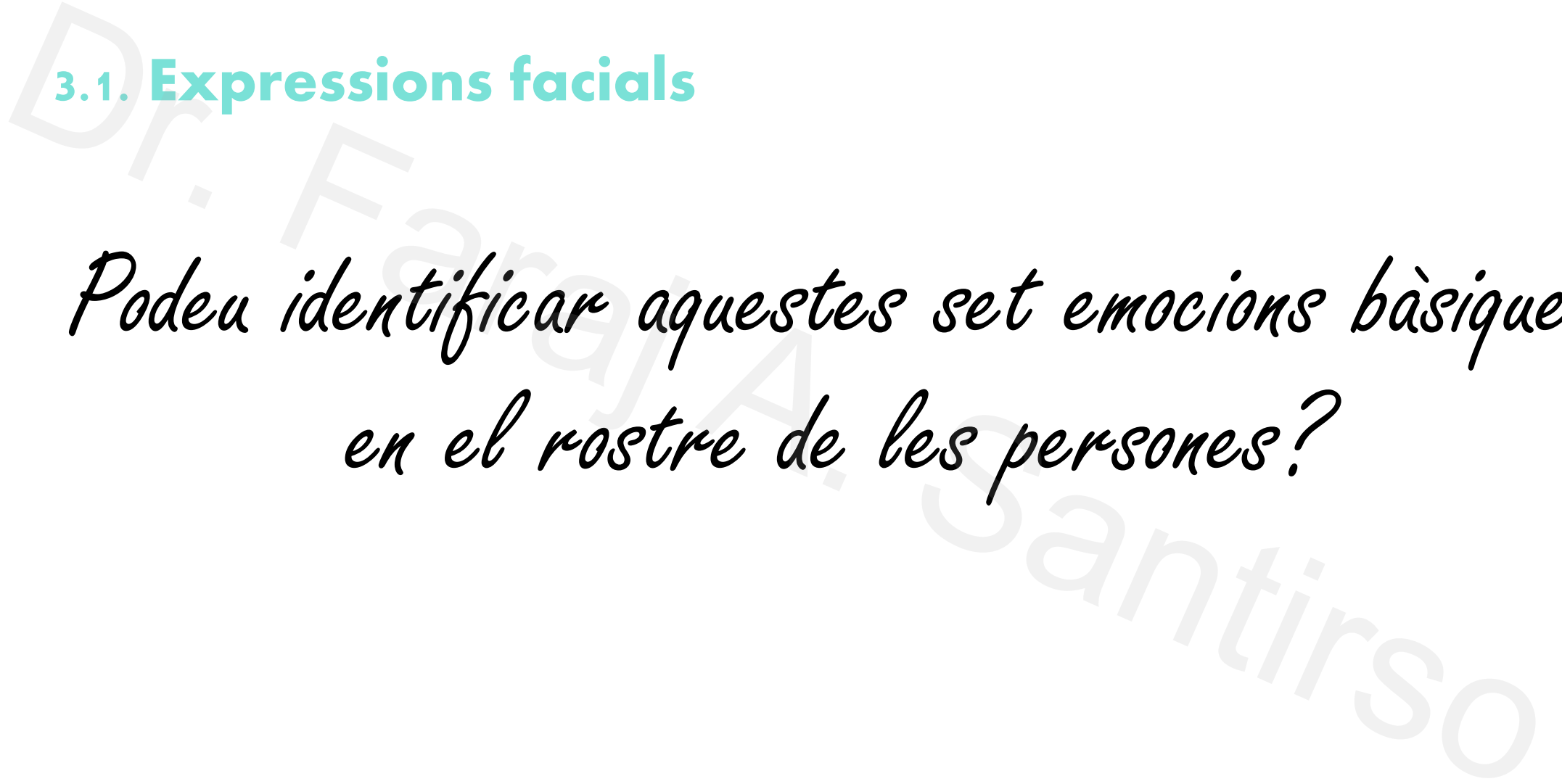
- En el rostre humà es representen de manera primerenca i clara **set emocions bàsiques**: ira, por, alegria, tristesa, menyspreu, sorpresa i fàstic (Ekman i Fregiren, 1972).
- Una emoció bàsica ha de tenir una **expressió facial corresponent recognoscible i similar en diverses cultures** i una **concordança amb respostes fisiològiques** (p. ex., canvis en el ritme cardíac, patrons d'activitat cerebral).



3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials

*Podeu identificar aquestes set emocions bàsiques
en el rostre de les persones?*



3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

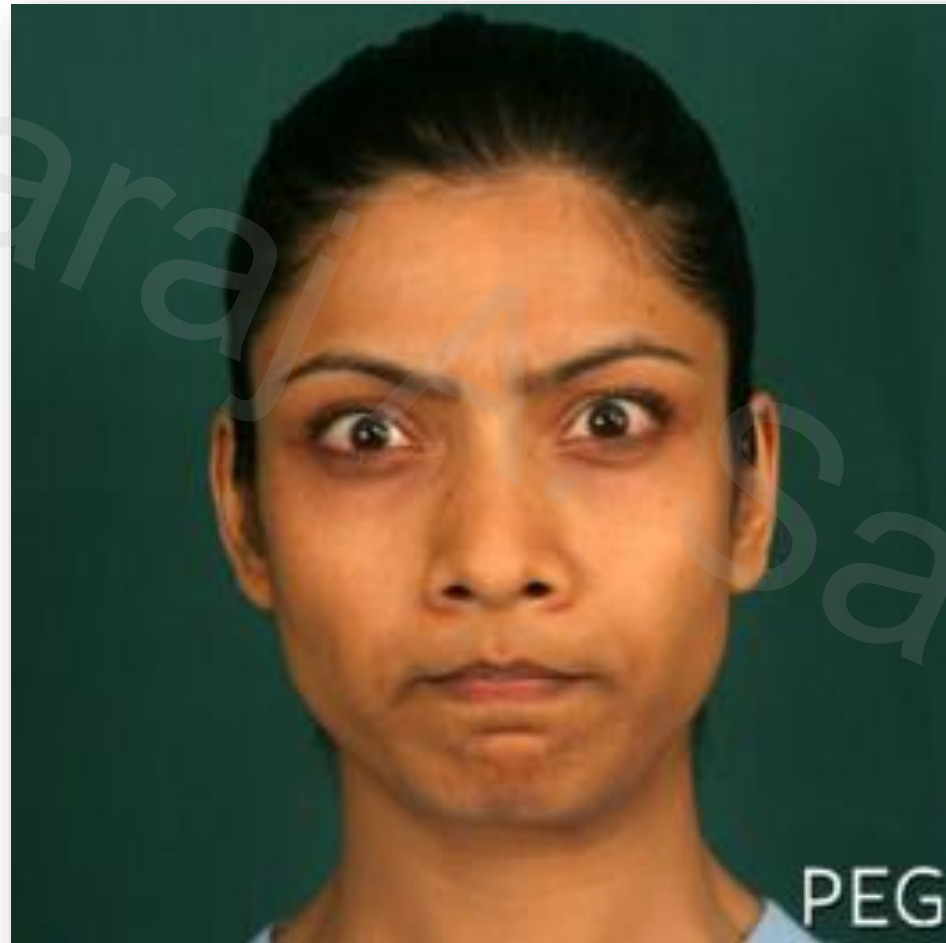
Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

Extret de: <https://www.paulekman.com/universal-emotions/>

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria
Fàstic
Menyspreu
Ira
Por
Sorpresa
Tristesa

Extret de: <https://www.paulekman.com/universal-emotions/>

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria
Fàstic
Menyspreu
Ira
Por
Sorpres
Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials



Alegria

Fàstic

Menyspreu

Ira

Por

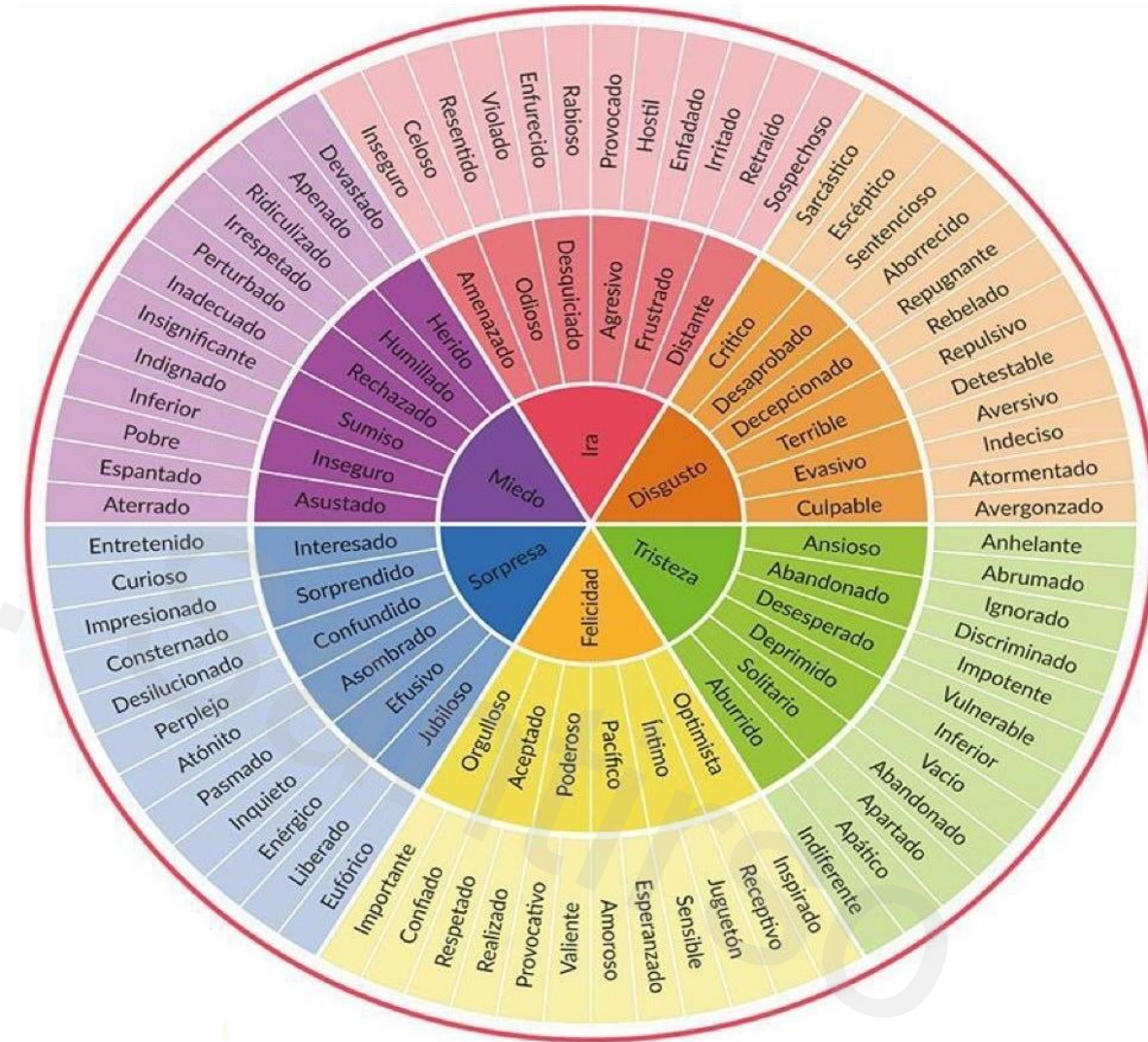
Sorpresa

Tristesa

3. Comunicació no verbal

3.1. Expressions facials

- Les emocions succeeixen de manera **combinada** (p. ex., l'alegria tenyida amb la pena, la sorpresa combinada amb la por).
- Encara que existeix un reduït nombre d'expressions facials bàsiques, el nombre de variacions és immens.



3. Comunicació no verbal

3.2. Contacte visual

- Si algú evita el contacte visual amb nosaltres, podem concloure que és poc amigable, no li agradem o que, simplement, és una persona tímida (Zimbardo, 1977).
- Interpretem un alt nombre de mirades d'algú com un senyal de grat o d'amistat (Kleinke, 1986).
- **Staring (mirada molt fixa)**: Si una altra persona ens mira contínuament i manté aquest contacte sense importar el que fem, podem interpretar-la com un signe d'ira o hostilitat i la majoria de gent troba molesta aquesta clau no verbal en particular (Ellsworth i Carlsmith, 1973).
- Podem acabar ràpidament una interacció amb algú que ens mira molt fixament i, fins i tot, podem abandonar el lloc (Greenbaum i Rosenfield, 1978).

3. Comunicació no verbal

3.3. Llenguatge corporal

- **Llenguatge corporal:** Senyals proporcionats per la posició, la postura i el moviment del cos o d'alguna de les seues parts.
- Un gran nombre de **moviments** (p. ex. tocar, rascar) impliquen una **activació emocional** → A major intensitat, major excitació o nerviosisme.
- **Grans patrons de moviment**, que impliquen el cos sencer, poden resultar **informatius**.

3. Comunicació no verbal

3.3. Llenguatge corporal

Research Report



Power Posing: Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance

Dana R. Carney¹, Amy J.C. Cuddy², and Andy J. Yap¹

¹Columbia University and ²Harvard University

Psychological Science
21(10) 1363–1368
© The Author(s) 2010
Reprints and permission:
sagepub.com/journalsPermissions.nav
DOI: 10.1177/0956797610383437
<http://pss.sagepub.com>



<https://doi.org/10.1177/0956797610383437>

3. Comunicació no verbal

3.3. Llenguatge corporal



Fig. 1. The two high-power poses used in the study. Participants in the high-power-pose condition were posed in expansive positions with open limbs.



Fig. 2. The two low-power poses used in the study. Participants in the low-power-pose condition were posed in contractive positions with closed limbs.

- 42 participants
- Aleatòriament **postura alta potència** o **postura baixa potència** durant dos minuts (els/les participants pensaven que era un estudi per a mesurar la freqüència cardíaca en diferents posicions).
- **Després de la postura:** mostres de saliva per a mesurar testosterona i cortisol, i prova d'assumpció de riscos (*gambling test*).

Quins resultats espereu trobar?

3. Comunicació no verbal

3.3. Llenguatge corporal



Fig. 1. The two high-power poses used in the study. Participants in the high-power-pose condition were posed in expansive positions with open limbs.



Fig. 2. The two low-power poses used in the study. Participants in the low-power-pose condition were posed in contractive positions with closed limbs.

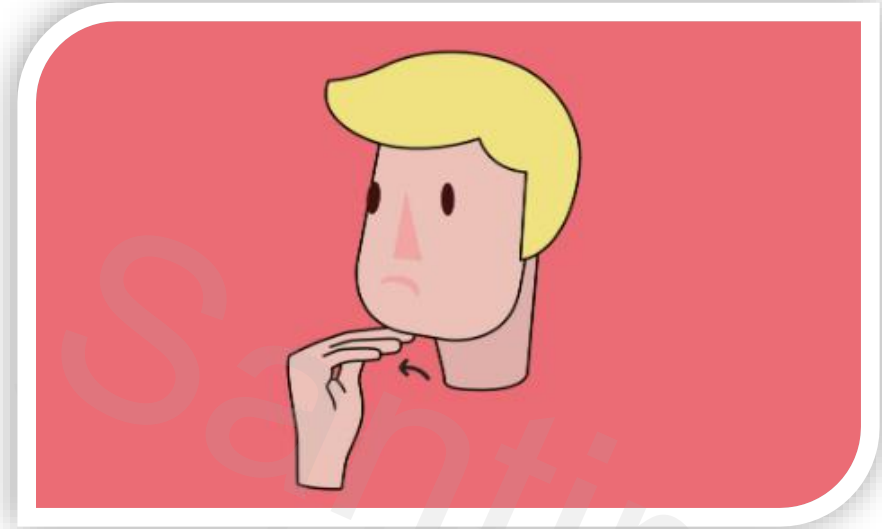
En els participants que mantenen posicions d'alt poder es van trobar *diferències significatives respecte a les posicions de baix poder*. En concret, en les posicions d'**alt poder**:

- ↑ Testosterona
- ↓ Cortisol
- ↑ Assumpció de riscos

3. Comunicació no verbal

3.3. Llenguatge corporal

- **Signes:** moviments corporals que tenen *significats especials en una cultura donada*.

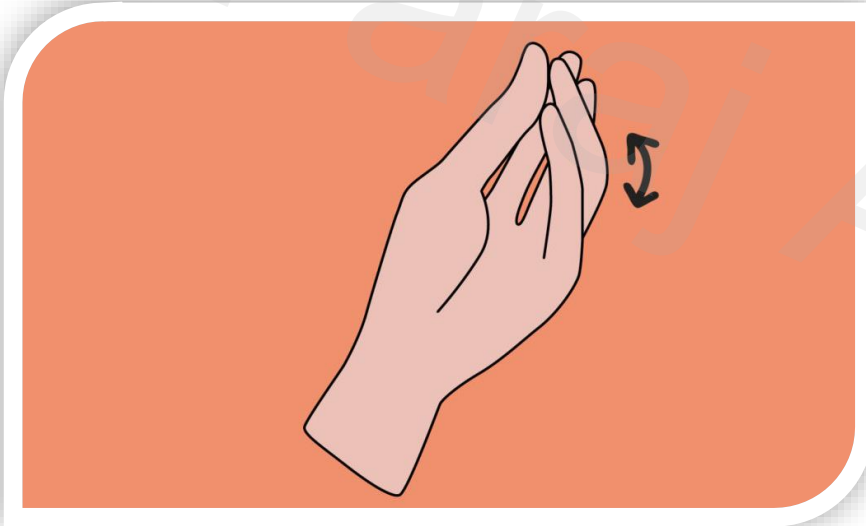


Què significa això?

3. Comunicació no verbal

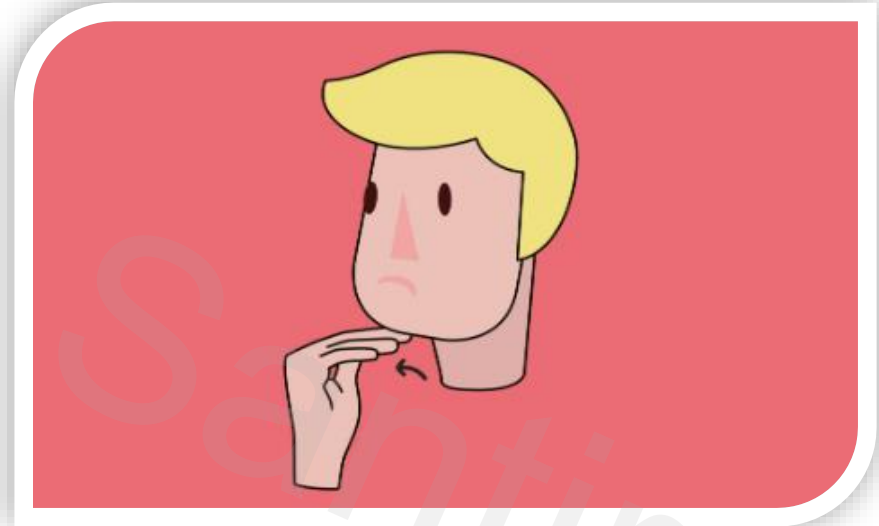
3.3. Llenguatge corporal

- **Signes:** moviments corporals que tenen *significats especials en una cultura donada*.



Cosa fai? Cosa dici? Cosa succede?

Però què fas/dius?



Non me ne frega niente

No m'importa

3. Comunicació no verbal

3.4. Contacte físic

- Variables que cal considerar:
 - La persona que du a terme el contacte
 - naturalesa del contacte (p. ex., duració del contacte, part del cos)
 - Context social i cultural en el qual ocorre (p. ex., una consulta mèdica, el treball)
- El contacte físic produeix, amb freqüència, reaccions positives en els altres si el fet és considerat apropiat ([Alagna et al., 1979](#); [Smith et al., 1982](#)).
- Tenir en compte l'altra persona. Consentiment.



ÍNDEX

1. Percepció social
 - Selectivitat
 - Caràcter actiu
2. Processament de la informació
 - A dalt-a baix
 - A baix-a dalt
3. Comunicació no verbal
 - 3.1. Expressions facials
 - 3.2. Contacte visual
 - 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
 - 3.4. Contacte físic
4. **Atribució**
 - 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
 - 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
 - 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

4. Atribució

Procés a través del qual cerquem *identificar les causes del comportament dels altres* i així *obtenir coneixement* sobre els seus trets estables.

→ Cerquem conèixer el "per què"; l'origen del nostre comportament i el dels altres.



ÍNDEX

1. Percepció social
 - Selectivitat
 - Caràcter actiu
2. Processament de la informació
 - A dalt-a baix
 - A baix-a dalt
3. Comunicació no verbal
 - 3.1. Expressions facials
 - 3.2. Contacte visual
 - 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
 - 3.4. Contacte físic
4. **Atribució**
 - 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)**
 - 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
 - 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

4. Atribució

L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)

- Les persones actuen com a **"psicòlogues ingènues"** que construeixen teories de sentit comú sobre les causes del comportament humà.
- A l'hora de fer una inferència causal sobre la conducta de les persones recorrem a **dos tipus d'atribucions**:
 - **Personals o internes**: les causa una disposició de la persona (p. ex., trets de personalitat, motivació, intenció, esforç, actituds)
 - **Externes**: les causa l'entorn o ha intervingut la sort.

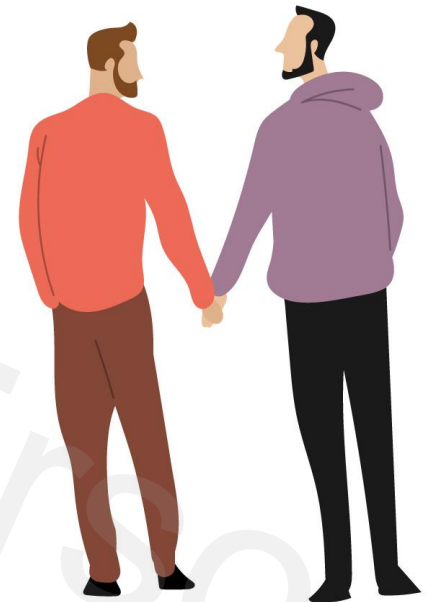
4. Atribució

4.1 L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)

En una parella un dels membres percep que l'altre li presta poca atenció quan parla, a més, li diu que no té temps quan li planteja eixir junts.

Què ho pot causar?

Quines implicacions té aquesta explicació del comportament per a la parella?



4. Atribució

4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)

En una parella un dels membres percep que l'altre li presta poca atenció quan parla, a més, li diu que no té temps quan li planteja eixir junts.

Possiblement

permanent

- **Inferència interna (relacionada amb la persona):** la causa el fet que s'han refredat els sentiments de l'altre cap a ell i que vol trencar amb la relació.

Possiblement

passatger

- **Inferència externa:** aquest comportament està condicionat per una causa externa als desitjos i les intencions de la seua parella, com, per exemple, l'estrès i la pressió que està patint per excés de treball.



4. Atribució

4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)

- Quan es fan **atribucions internes**, la teoria aborda el grau de responsabilitat de la persona en l'acció, distingint entre els següents nivells:
 - **Associació:** quan la persona *no té capacitat ni motivació* per a dur a terme l'acció. És el *nivell de menor responsabilitat*.

Una xiqueta origina un accident jugant amb el fre de mà d'un cotxe. No se la responsabilitzaria dels danys que poguera infringir, perquè no sap per a què serveix el fre de mà.

- **Causalitat simple:** la persona *té la capacitat*, però *no la motivació* de dur a terme l'acció.

Una persona atropella una altra persona que envaeix la via inesperadament.



4. Atribució

4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)

- Quan es fan **atribucions internes**, la teoria aborda el grau de responsabilitat de l'actor en l'acció, distingint entre els següents nivells:
 - **Previsió:** la persona té capacitat, però no motivació, però a la persona se *li pot atribuir que no ha previst* el que podria succeir.

Ocasionar un accident per portar els pneumàtics en mal estat o per no revisar els frens.

- **Intencionalitat:** la persona té capacitat i té motivació. És el nivell en el qual més es responsabilitzaria la persona.

Una esportista d'elit que aconsegueix obtenir la millor marca en una marató.



4. Atribució

4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)

- Quan es fan **atribucions internes**, la teoria aborda el grau de responsabilitat de l'actor en l'acció i distingeix entre els següents nivells:
 - **Justificabilitat:** la persona té capacitat i motivació per a dur a terme la conducta, però se l'eximeix de responsabilitat *ja que s'ha vist obligada a dur a terme aquesta acció a causa de la situació.*

Agredir una persona en defensa pròpia.

ÍNDEX

1. Percepció social
 - Selectivitat
 - Caràcter actiu
2. Processament de la informació
 - A dalt-a baix
 - A baix-a dalt
3. Comunicació no verbal
 - 3.1. Expressions facials
 - 3.2. Contacte visual
 - 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
 - 3.4. Contacte físic
4. **Atribució**
 - 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
 - 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)**
 - 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

4. Atribució

4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)

Teoria que descriu com usem el comportament d'altres persones com a base per a inferir les seues característiques, trets i disposicions estables.

Per a fer una **inferència corresponent** d'un tret a partir d'una conducta, hem de centrar la nostra atenció en 3 tipus d'accions:

- 1 Conductes que hagen sigut *triades lliurement* per la persona
- 2 Conductes que mostren efectes distintius *no comuns*
- 3 Conductes de baixa *desitjabilitat social*

4. Atribució

4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)

1

Conductes que hagen sigut *triades lliurement* per la persona

La inferència de trets o disposicions estables d'una persona és *més probable* quan el seu comportament es percep com a resultat d'una elecció lliure i voluntària.

*Dijous passat la meua millor amiga va fer una festa a la
seua casa i no em va convidar.*



4. Atribució

4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)

2

Conductes de baixa *desitjabilitat social*

Efectes no comuns: efectes produïts per una causa particular que no poden ser produïts per cap altra causa aparent.

Una parella decideix planificar unes vacances junts i han de triar entre dues destinacions igualment atractives: una platja tranquil·la i una destinació de muntanya amb paisatges impressionants.

- **Efectes comuns:** Les dues destinacions ofereixen relaxació i activitats recreatives.
 - **Efectes no comuns:** La platja té un restaurant romàntic enfront de la mar, mentre que la destinació de muntanya té rutes de senderisme úniques.
- **Interpretació:** Si la parella tria la destinació de muntanya a causa de les rutes de senderisme úniques, una persona externa podria atribuir aquesta elecció a un efecte no comú, fet que indicaria possiblement una *preferència compartida per l'aventura i l'exploració en la relació*.

4. Atribució

4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)

3

Conductes que hagen sigut triades lliurement per la persona

Prestem més atenció a **conductes que estan fora d'allò ordinari** que a aquelles conductes que són vistes com més agradables per la majoria de la gent.

- Si en finalitzar la carrera de medicina una persona renuncia a una ocupació ben remunerada i s'enrola en una ONG per a treballar fora del seu país, és una persona altruista.
- Si una persona no arreplega les caques de la seua mascota pel carrer, és una persona antisocial.



ÍNDEX

1. Percepció social
 - Selectivitat
 - Caràcter actiu
2. Processament de la informació
 - A dalt-a baix
 - A baix-a dalt
3. Comunicació no verbal
 - 3.1. Expressions facials
 - 3.2. Contacte visual
 - 3.3. Llenguatge corporal
 - Signes
 - 3.4. Contacte físic
4. **Atribució**
 - 4.1. L'anàlisi ingènua de la conducta (Fritz Heider, 1958)
 - 4.2. La teoria de la inferència corresponent (Jones i Davis, 1965)
 - 4.3. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)**

4. Atribució

4.2. La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)

1

Causes **internes**: propis trets, motius, intencions

2

Causes **externes**: món físic o social

Per a conèixer el per què ens centrem en informació de 3 fonts:

1

Consens: ↑ si *la major part de les persones actuen de la mateixa manera* davant aquest estímul o situació.

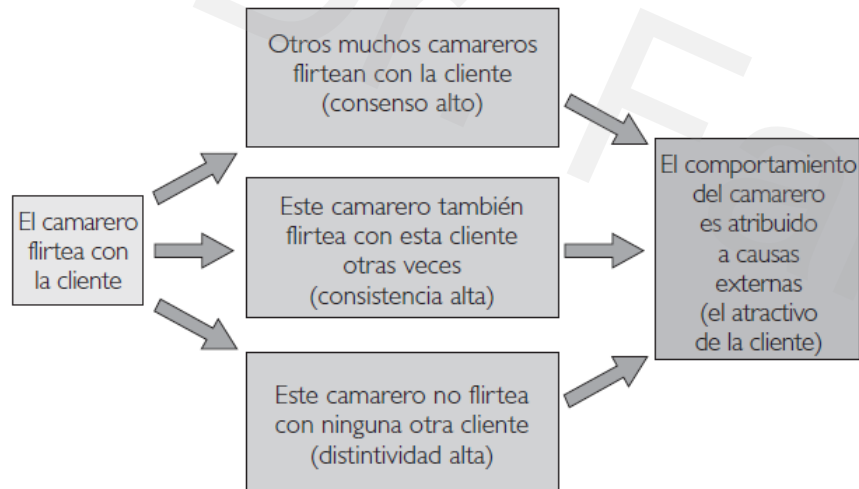
2

Consistència: ↑ quan la persona *sempre respon de la mateixa forma* davant aquest estímul o situació (p. ex., al llarg del temps).

3

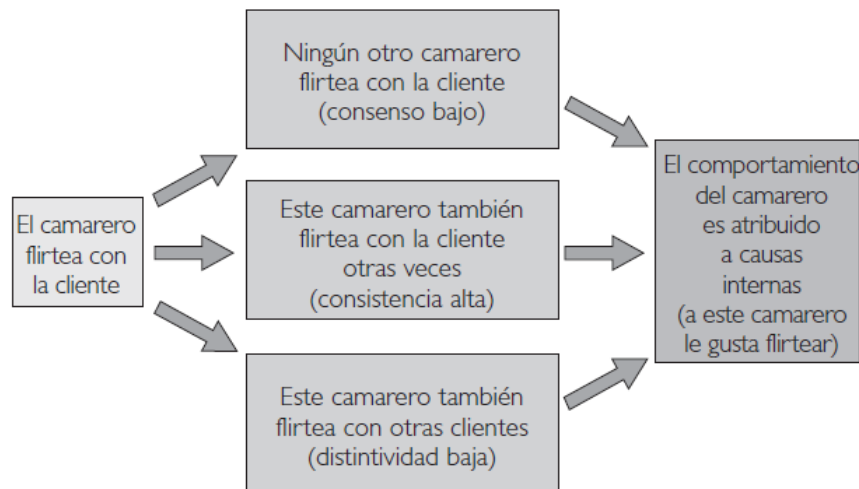
Distintivitat: ↑ si la reacció de la persona *ocorre només amb aquest estímul* o amb aquesta situació.

La teoria de les atribucions causals (Kelley, 1972)



Causas **externes**:

CONSENS **ALT** + CONSISTÈNCIA **ALTA** + DISTINTIVITAT **ALTA**



Causas **internes**:

CONSENS **BAIX** + CONSISTÈNCIA **ALTA** + DISTINTIVITAT **BAIXA**

Referències

Baron, R. A., i Byrne, D. (2005). *Psicología social*. Prentice Hall.

Gaviria, E., López, M., i Cuadrado, I. (2019). *Introducción a la Psicología Social*. Sanz y Torres.

TEMA 2

COGNICIÓ SOCIAL I PROCESSOS
ATRIBUCIONALS
(PART II)

Professor: Dr. Faraj Abu-Elbar Santirso



ÍNDEX

1. Teories de l'atribució
2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)
 - Locus de causalitat
 - Estabilitat
 - Controlabilitat
3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució
4. L'estil d'atribució depressiu
5. Teoria de l'ambigüitat atributiva
6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

ÍNDEX

1. Teories de l'atribució

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

- Locus de causalitat
- Estabilitat
- Controlabilitat

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

4. L'estil d'atribució depressiu

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

1. Teories de l'atribució

Marc per a entendre *com intentem donar sentit* al món social.

En les **relacions socials**: atribucions sobre per què una persona s'ha comportat d'una determinada manera
→ permeten culpar o exculpar aquesta persona → afecta la relació que tenim amb aquesta persona.

Dijous passat la meua millor amiga va fer una festa a la seua casa i no em va convidar.

I què passa amb la nostra pròpia conducta?



ÍNDEX

1. Teories de l'atribució

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

- Locus de causalitat
- Estabilitat
- Controlabilitat

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

4. L'estil d'atribució depressiu

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Atribucions:

- Ens expliquem la conducta dels altres (heteroatribucions)
- Ens expliquem la nostra pròpia conducta (autoatribucions)

Aquest enfocament aplica les teories de l'atribució a un procés molt concret: les conseqüències que tenen en la conducta futura les *atribucions que les persones fan sobre els seus èxits o fracassos* → Se centra en les *autoatribucions sobre els assoliments que s'han aconseguit i els que no*.

He suspès l'examen d'Introducció a la Psicologia Social

Per què deu haver sigut?



2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Locus de causalitat. El resultat el causa la **persona** (causa interna) o a la **situació** (causa externa)?

Estabilitat. Aquesta causa (interna o externa) és **estable o duradora** o **inestable i temporal**?

Controlabilitat. Aconseguir aquest assoliment està **sota el control** de la persona o d'alguna altra persona?

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

He suspès l'examen d'Introducció a la Psicologia Social

Per què deu haver sigut?

He suspès perquè....	Locus de causalitat	Estabilitat	Controlabilitat
Sóc ximple	?	?	?
En aquesta ocasió no m'he esforçat estudiant	?	?	?
El temari és molt dens i complicat	?	?	?
Vaig tenir mala sort en l'examen	?	?	?

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

He suspès l'examen d'Introducció a la Psicologia Social

Per què deu haver sigut?

He suspès perquè....	Locus de causalitat	Estabilitat	Controlabilitat
Sóc ximple	Interna (jo sóc ximple)	↑ (sóc ximple i continuaré sent-ho)	Incontrolable (sóc ximple i no puc fer res per a remeiar-ho)
En aquesta ocasió no m'he esforçat estudiant	Interna (podria haver-me esforçat si haguera volgut)	↓ (aquesta vegada no m'he esforçat, però pot ser que m'esforce en la pròxima convocatòria)	Controlable (puc esforçar-me més en la pròxima convocatòria)
El temari és molt dens i complicat	Externa (no depèn de mi la dificultat del temari)	↑ (el temari és dens i complicat i no deixarà de ser-ho)	Incontrolable (no puc fer res per a remeiar que el temari siga dens i complicat)
Vaig tenir mala sort en l'examen	Externa (no depèn de mi la sort)	↓ (aquesta vegada no he tingut sort, però la pròxima vegada pot ser que sí)	Incontrolable (no puc controlar la sort)

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

	Interna		Externa	
	Estable	Inestable	Estable	Inestable
Controlable	• Sempre s'esforça • Mai s'esforça	• En aquesta ocasió s'ha esforçat • En aquesta ocasió no s'ha esforçat	• Habitualment l'ajuden • Habitualment li posen obstacles	• En aquesta ocasió el van ajudar • En aquesta ocasió li van posar obstacles
Incontrolable	• Té capacitat • Manca de capacitat	• Estat d'ànim en aquesta ocasió: positiu o negatiu	• La tasca és fàcil • La tasca és difícil	• Va tenir bona sort • Va tenir mala sort

OBTINGUT DE: LÓPEZ, GAVIRIA I MORALES (2019)

ESTABLE
Soc una vaga.

INESTABLE
No m'he esforçat suficient aquesta vegada.

ESTABLE
Ets una desagraïda.

INESTABLE
No li has donat les gràcies a la teua àvia pel regal.

Hauries de telefonar-li..

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Qualsevol resultat d'èxit o fracàs en un determinat àmbit provoca una **reacció afectiva general positiva o negativa**.

A continuació, es produeix el procés d'atribució. Depenent de com siga aquesta atribució:

- S'experimentaran **sentiments i emocions** més específics (p. ex., orgull, vergonya o culpa).
- Es generaran **expectatives sobre futurs resultats**. Aquestes expectatives influiran en la nostra motivació per a dur a terme comportaments relacionats amb aquest àmbit.

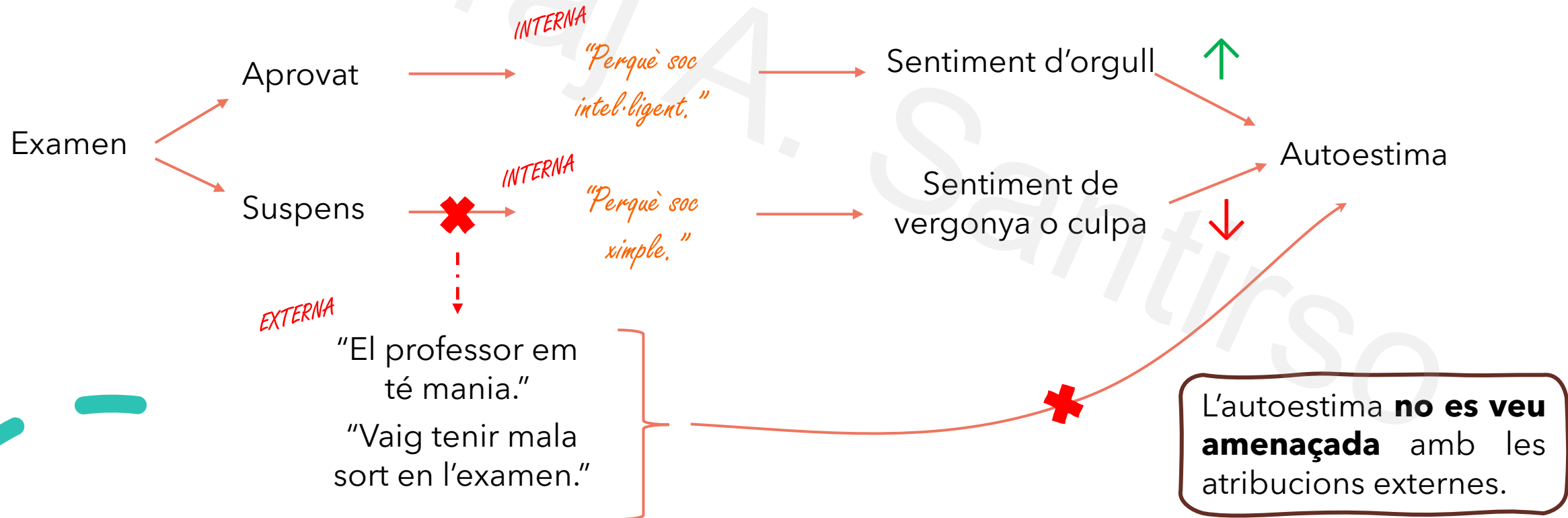


2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Locus de causalitat.

Es relaciona fonamentalment amb emocions relatives a l'autoestima .

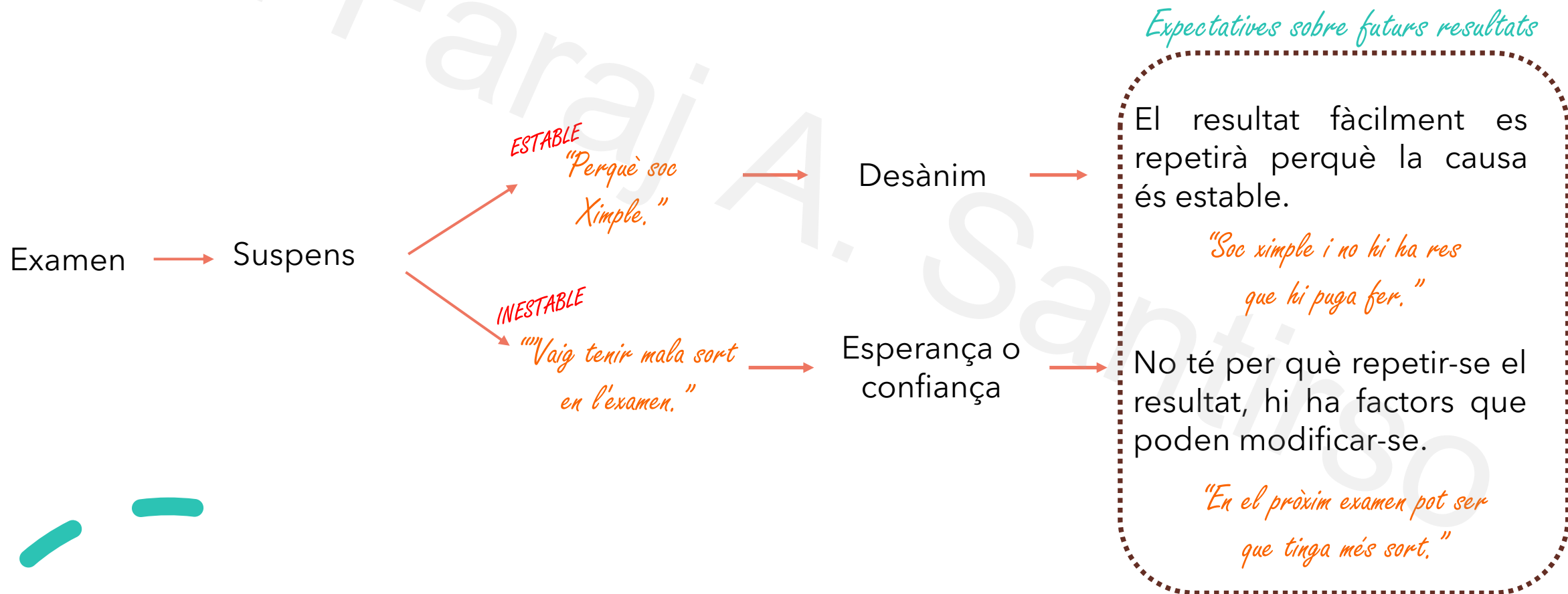
Si l'atribució és **interna**, s'experimentarà **orgull** davant l'**èxit** o **vergonya** davant el **fracàs** (el que influiria en l'autoestima).



2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Estabilitat

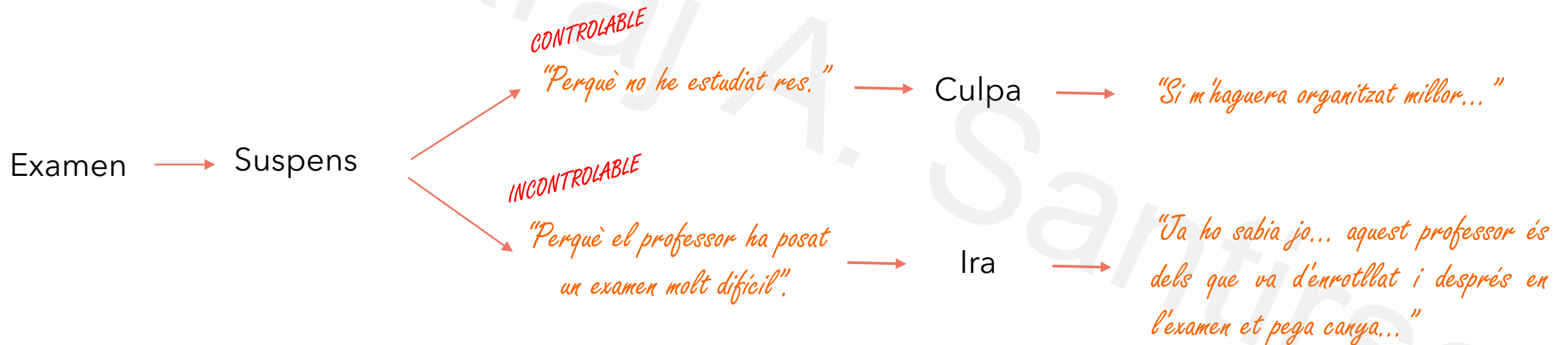
Afecta fonamentalment **les expectatives sobre futurs resultats**:



2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Controlabilitat

Relacionada fonamentalment amb **emocions lligades a la responsabilitat** com l'orgull o la culpa:



Davant un **èxit/controlable**: podríem sentir **orgull**.

Davant un **èxit/incontrolable**: podríem sentir **agraïment**.

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

Tendim a **adjudicar-nos l'èxit** i a disculpar els nostres fracassos.

- ❑ Atribuir **l'èxit** a les nostres **característiques internes i estables** ens proporciona una gran satisfacció i contribueix a augmentar l'autoestima.



La cultura de l'esforç.



- ❑ Atribuir el fracàs a causes **externes i inestables** contribueix a **protegir l'autoestima**.



A la llarga, pot **difícultar la reflexió objectiva** sobre les causes de les nostres fallades i deficiències, i **impedeix els canvis de conducta** que siguen adaptatius per a funcionar adequadament.



ÍNDEX

1. Teories de l'atribució

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

- Locus de causalitat
- Estabilitat
- Controlabilitat

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

4. L'estil d'atribució depressiu

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

En situacions en les quals ens trobem múltiples causes potencials del comportament:

Principi de disminució: Tendència a atribuir menys importància a una causa potencial d'algun comportament quan unes altres causes potencials estan presents (Baron et al., 2001).

La teua cap et felicita pel teu acompliment en una tasca, ho fa davant de la resta de col·legues d'equip i et sents molt bé. Havent dinat, la teua cap et truca i et demana fer una tasca addicional, una tasca complicada per a la qual creu que ets la persona idònia.

→ Considerar la primera causa possible (el desig genuí de felicitar el teu treball) com **menys important** ja que existeix una altra causa probable (acceptar la petició de fer un treball extra).

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

En situacions en les quals ens trobem múltiples causes potencials del comportament:

Principi d'augment: La tendència a atorgar **gran importància** a les causes potencials del comportament si el comportament té lloc malgrat la presència d'altres **causes de caràcter inhibitori** (Baron et al., 2001).

Si un home canvia els bolquers i cuida del seu bebè és un "superpare", ha de ser una persona molt sensible i responsable.

Si una mare canvia els bolquers i cuida del seu bebè, és una mare "normal".



ÍNDEX

1. Teories de l'atribució

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

- Locus de causalitat
- Estabilitat
- Controlabilitat

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

4. L'estil d'atribució depressiu

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

4. L'estil d'atribució depressiu

- Explicar el **fracàs** per causes **internes estables i globals** i atribuir els **resultats positius** a causes **externes i temporals**.
- La dimensió de **globalitat** (versus especificitat): aquest efecte no es limita a un succés específic, sinó que s'estén a pràcticament tot tipus d'esdeveniments similars (Peterson i Seligman, 1984).

La meua parella m'ha deixat → *Perquè soc odiosa, ningú em suporta, no tornaré a trobar parella.*

No m'han trucat per a quedar → *Perquè soc avorrida, la gent no s'ho passa bé amb mi, mai tindrè una amiga de veritat...*

Aprove l'examen pràctic del permís de conduir a la primera → *Ha sigut sort.*

Persona deprimida o amb baixa autoestima → Tendència a pensar que un **succés negatiu** ha sigut **per la seua culpa** i que la causa que ho ha desencadenat serà **duradora i afectarà moltes situacions**.



4. L'estil d'atribució depressiu

■ Autoestima: Kristin Neff

“En esta sociedad increíblemente competitiva, ¿cuántos de nosotros se sienten realmente bien consigo mismos? Sentirse bien parece algo muy efímero, sobre todo porque necesitamos creernos ‘especiales y por encima de la media’ para tener una autoestima alta.”

“Aunque destaquemos en uno u otro campo, siempre hay alguien más inteligente, más guapo, más brillante. ¿Cómo afrontamos eso? No muy bien. Para vernos desde una perspectiva positiva tendemos a inflar nuestros egos y menospreciar a los demás. De manera que salimos ganando con la comparación.”

Extret de: Neff, K. (2016). *Sé amable contigo mismo*. Paidós.

4. L'estil d'atribució depressiu

■ Autoestima: Kristin Neff

“No podemos sentirnos siempre especiales y por encima de la media. El resultado suele ser devastador. Nos miramos en el espejo y no nos gusta lo que vemos, y la vergüenza empieza a instalarse en nuestro interior. ‘No soy lo suficientemente bueno. No sirvo para nada.’ No es de extrañar que ocultemos la verdad cuando la honestidad nos obliga a enfrentarnos a una condena tan dura.”

“Dejar de juzgarnos y de evaluarnos. Dejar de autoetiquetarnos como ‘buenos’ o ‘malos’ y aceptarnos con generosidad. Tratarnos con la misma amabilidad, cariño y compasión que mostraríamos hacia un buen amigo, o incluso hacia un desconocido.

Por desgracia, no hay casi nadie a quien tratemos tan mal como a nosotros mismos.”

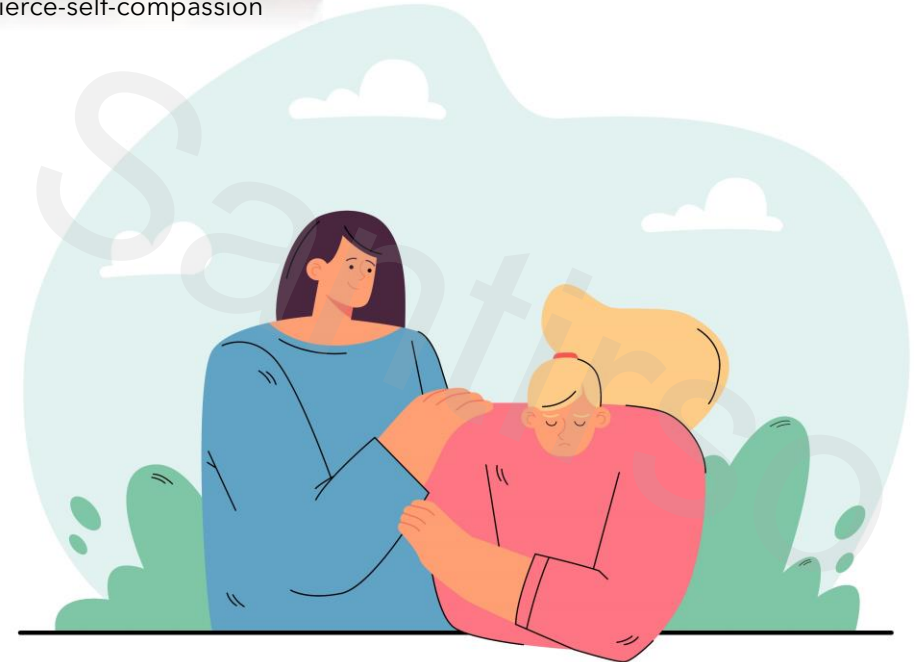
Extret de: Neff, K. (2016). *Sé amable contigo mismo*. Paidós.

4. L'estil d'atribució depressiu



Dra. Kristin Neff
Universitat de Texas a Austin

Imatge obtinguda de: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/mckinsey-on-books/author-talks-kristin-neff-on-harnessing-fierce-self-compassion>



ÍNDEX

1. Teories de l'atribució

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

- Locus de causalitat
- Estabilitat
- Controlabilitat

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

4. L'estil d'atribució depressiu

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

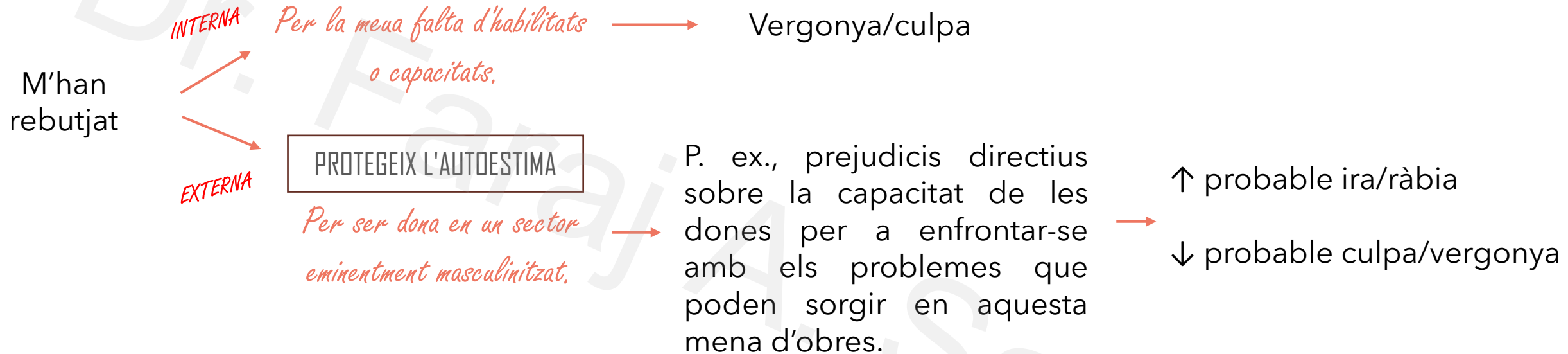
5. Teoria de l'ambigüitat atributiva (Crocker i Major, 1989; Major i Crocker, 1993)

Enfocament per a comprendre el paper de les atribucions en les emocions que experimenten les persones que pertanyen a grups que habitualment són **discriminats i estigmatitzats** (p. ex., ètnia, religió, sexe).

Una enginyera de camins amb un excel·lent currículum és rebutjada per una empresa dedicada a la construcció d'autopistes. Què ho pot haver causat?



5. Teoria de l'ambigüitat atributiva (Crocker i Major, 1989; Major i Crocker, 1993)



Davant un **resultat negatiu**: possibilitat d'atribuir-ho al prejudici, **pot servir per a protegir l'autoestima**, molt millor que atribuir-lo a causes internes i estables (Crocker i Major, 1989; Major i Crocker, 1993).

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva (Crocker i Major, 1989; Major i Crocker, 1993)

En quines condicions és més probable que les persones que pertanyen a grups estigmatitzats facen atribucions a la discriminació?

- Si el context proporciona indicis de prejudici (p. ex., cap de les persones avaluadores pertany al seu grup).
- Persona ↑ identificació amb el grup estigmatitzat.

Acabes de conèixer una persona i et conta que és enginyera de camins, que posseeix un excel·lent currículum i que, en l'entrevista de treball que acaba de fer per a una empresa dedicada a la construcció d'autopistes, l'han rebutjada per ser dona. Quin tipus d'opinió et formaries d'ella?



ÍNDEX

1. Teories de l'atribució

2. Teoria atributiva de Weiner (1979, 1985, 1986)

- Locus de causalitat
- Estabilitat
- Controlabilitat

3. Múltiples causes potencials: principis d'augment i disminució

4. L'estil d'atribució depressiu

5. Teoria de l'ambigüitat atributiva

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació



Respondre entenent que els prejudicis són un mal contrari als millors valors de la majoria de les societats.

Que és una persona **"queixosa crònica"** que vol atribuir la culpa de tots els resultats negatius al prejudici i a la discriminació.

En moltes ocasions, és difícil conèixer si els resultats negatius experimentats per persones pertanyents a grups discriminats o estigmatitzats són el resultat del prejudici o d'uns altres factors.

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

Experiment Kaiser i Miller (2001): Van demanar a les persones que **qualificaren un estudiant afroamericà** qui, coneixent que havia fallat en una prova, *va atribuir el seu fracàs a la discriminació* per part dels avaluadors (un comitè de vuit persones blanques).

- Les persones qualificaven l'estudiant en una **escala de queixa** (la mesura en que estava hipersensible, problemàtic, discutidor) i una **escala de la impressió que tenien de l'estudiant** (com d'agradable, amigable, honest, intel·ligent i fàcil d'estar amb ell era).
- Els participants sabien **la possibilitat que la discriminació** haguera tingut un paper en el seu fracàs: baixa, moderada (la meitat del comitè havia mostrat alguna vegada prejudicis en contra dels afroamericans) i alta (la majoria del comitè havia mostrat aquests prejudicis).

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

Experiment Kaiser i Miller (2001):

- Les persones van qualificar l'estudiant afroamericà com una persona queixosa i es van formar una impressió **menys favorable d'ell quan va atribuir el seu fracàs a la discriminació** que quan el va atribuir a les seues pròpies respostes.
- **Fins i tot quan se sabia que tots els avaluadors tenien prejudicis**, les persones van tendir a infraqualificar l'estudiant per atribuir el seu fracàs a aquest factor!

6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació

Experiment Kaiser i Miller (2001)

- La por de ser avaluat negativament per uns altres pot impedir a les persones minoritàries desafiar la discriminació quan es troben amb ella: tenen por de ser **vistos com a persones que es queixen de manera crònica**.



6. Cost social d'enfrontar-se a la discriminació



Naciones Unidas

Noticias ONU

Mirada global Historias humanas

12 Marzo 2019 | **Mujer**

El 90% de los Jefes de Estado y de Gobierno son hombres, al igual que el 76% de los parlamentarios. Aunque ha habido un pequeño aumento en la representación de las mujeres en la política, en algunos países más que en otros, para llegar a la paridad se necesitan unos 107 años. La presidenta de la Asamblea General pidió este martes una acción más fuerte de los países en este ámbito. ([Información actualizada en este enlace](#))

A 2024, dels 27 països de la Unió Europea: Estònia (Kaja Kallas), Lituània (Ingrida Šimonytė), Dinamarca (Mette Frederiksen).



"No sé qué derechos les faltan a las mujeres que no hayan conseguido hoy día", con estas palabras se expresaba el cantante cuando era interrogado acerca de la revolución #MeToo y del feminismo. "A mí me encantaría que esos movimientos feministas se fueran a Kuwait, o a Irán, donde lapidan a las mujeres todavía [...] ¿Por qué no van ahí y se quejan de eso?"

Norberto Juan Ortiz Osborne
(Bertín Osborne)

Referència:

https://www.elespanol.com/corazon/famosos/20190819/bertin-osborne-no-derechos-conseguir-feministas-kuwait/422708387_0.html

Imatge extreta de:
https://www.semana.es/corazon/turronero-ultima-hora-sobre-estado-bertin-osborne-desvela-motivo-cantante-no-feria-abril-sevilla_2782996



Referències

Baron, R. A., i Byrne, D. (2005). *Psicología social*. Prentice Hall.

Gaviria, E., López, M., i Cuadrado, I. (2019). *Introducción a la Psicología Social*. Sanz y Torres.

TEMA 2

COGNICIÓ SOCIAL I
PROCESSOS ATRIBUCIONALS
(PART III)

Professor: Dr. Faraj Abu-Elbar
Santirso



ÍNDEX

1. Experiments en psicologia social
 - Experiment de Stanley Milgram
 - Experiments de conformitat amb el grup de Solomon Asch
 - Experiment de la presó de Standford
2. Errors i biaixos atribucionals
 - Biaix de correspondència (error fonamental d'atribució)
 - Efecte actor-observador
3. Formació d'impressions
 - Configuració gestàltica
 - Perspectiva cognitivista
4. Maneig d'impressions
 - L'automillora
 - La millora d'altres persones

ÍNDEX

1. Experiments en psicologia social

- Experiment de Stanley Milgram
- Experiments de conformitat amb el grup de Solomon Asch
- Experiment de la presó de Standford

2. Errors i biaixos atribucionals

- Biaix de correspondència (error fonamental d'atribució)
- Efecte actor-observador

3. Formació d'impressions

- Configuració gestàltica
- Perspectiva cognitivista

4. Maneig d'impressions

- L'automillora
- La millora d'altres persones

1. Experiments en psicologia social

VÍDEO EN AULA VIRTUAL



Descobrint la psicologia
Dr. Philip Zimbardo

Experiment de Stanley Milgram

Els experiments de conformitat amb el grup
Solomon Asch

Experiment de la presó de Stanford
Philip Zimbardo i el seu equip

1. Experiments en psicologia social

Activitat 4. Errors i biaixos atribucionals

1. Fes un resum de les principals característiques i resultats dels tres experiments.
2. Els subjectes experimentals en l'experiment de Stanley Milgram no creien que podrien actuar de la manera en què finalment ho van fer. Per què creus que és això? Creus que aquest fenomen es dona de manera uniforme en totes les cultures o aquest tipus d'obediència a l'autoritat només ocorre en algunes cultures?
3. Segons l'experiment de la presó de Standford, explica com influeix el rol assignat en el comportament humà.
4. A què creus que atribuïa el pres el comportament abusiu i cruel del carceller? A què creus que atribuïa el carceller el seu propi comportament abusiu i cruel? (Utilitza les dimensions de la teoria atributiva de Weiner per a justificar la teua resposta.)

ÍNDEX

1. Experiments en psicologia social
 - Experiment de Stanley Milgram
 - Experiments de conformitat amb el grup de Solomon Asch
 - Experiment de la presó de Standford
- 2. Errors i biaixos atribucionals**
 - Biaix de correspondència (error fonamental d'atribució)
 - Efecte actor-observador
3. Formació d'impressions
 - Configuració gestàltica
 - Perspectiva cognitivista
4. Maneig d'impressions
 - L'automillora
 - La millora d'altres persones

2. Errors i biaixos atribucionals

Biaix de correspondència (error fonamental d'atribució): la tendència a explicar **les accions d'altres** persones com a provinents de les **seues disposicions** fins i tot davant la presència de causes situacionals clares (Gilbert i Malone, 1995; Jones, 1979).

Efecte actor-observador: La tendència a atribuir **el nostre propi comportament** principalment a causes **situacionals**, mentre que el comportament dels altres es tendeix a atribuir a causes externes (Jones i Nisbett, 1971).

Som conscients *dels molts factors externs* que estan afectant les nostres pròpies accions, però som *menys conscients de tals factors* quan canviem la nostra atenció cap a les accions d'altres persones.



2. Errors i biaixos atribucionals

Adolf Eichmann: Funcionari en el règim nazi i principal organitzador dels transports de deportats als camps de concentració per al seu assassinat.

El fiscal el va classificar com un "sàdic pervertit" i com el "monstre més anormal que el món haguera vist..." [6] (Arendt, 2006a: 276).

Els sis perits psiquiàtrics que van analitzar a Eichmann prèviament al fet que s'iniciara el procés judicial a fi de determinar si era o no imputable, van ratificar la "normalitat" de l'acusat, i fins i tot el ministre religiós que el va tractar algunes jornades prèvies a la seua execució va donar testimoniatge de la positivitat de les seues idees (Arendt, 2006a: 25-26).

"...dilema entre l'indicible horror dels fets i **la innegable ridiquesa de l'home que els havia perpetrat**" (Arendt, 2006a: 54).

Per què Eichamn no semblava malvat si, el que havia permès i en el que havia contribuït, era sens dubte un horror?

Banalitat del mal: algunes persones actuen dins de les regles del sistema al qual pertanyen sense reflexionar sobre els seus actes.



Judici Adolf Eichmann (1961)



Hannah Arendt (1906-1975)
Filòsofa i escriptora

Imatges extretes de:

https://es.wikipedia.org/wiki/eichmann_en_jerusal%C3%A9n

<https://www.commonwealmagazine.org/hannah-arendt-new-right>

https://es.wikipedia.org/wiki/Eichmann_en_Jerusal%C3%A9n

Llibre Arendt, H. (1963). *Eichman in Jerusalem*. Viking Press.

2. Errors i biaixos atribucionals



Soldats israelians fent-se un *selfie* amb les ruïnes de Gaza de fons. 19/02/2024 (AP Photo/Tsafrir Abayov)



BBC NEWS MUNDO

La guerra en Gaza cumple 100 días y el número de muertos alcanza los 24.000



Redacción
BBC News Mundo
14 enero 2024

EL MUNDO

GUERRA

Arranca un juicio histórico: Sudáfrica acusa a Israel en La Haya de cometer un genocidio en Gaza

El Estado hebrero, que presentará su defensa el viernes, acusa a Pretoria de "hipocresía histórica" y de funcionar como "el brazo legal" de la organización terrorista Hamas



Sudáfrica sienta a Israel en el tribunal de La Haya por genocidio en Gaza EFE

Noticia El Mundo:

<https://www.elmundo.es/internacional/2024/01/11/659fbb7ae9cf4a66558b45c5.html>

Noticia BBC:

<https://www.bbc.com/mundo/articles/c51zjdx71g9o#:~:text=BBC%20Extra,La%20guerra%20en%20Gaza%20cumple%20100%20d%C3%ADas%20y,de%20muertos%20alcanza%20los%2024.000&text=Aquest%20fi n%20de%20semana%20se,240%20fueron%20tomadas%20como%20rehenes>

ÍNDEX

1. Experiments en psicologia social
 - Experiment de Stanley Milgram
 - Experiments de conformitat amb el grup de Solomon Asch
 - Experiment de la presó de Standford
2. Errors i biaixos atribucionals
 - Biaix de correspondència (error fonamental d'atribució)
 - Efecte actor-observador
- 3. Formació d'impressions**
 - Configuració gestàltica
 - Perspectiva cognitivista
4. Maneig d'impressions
 - L'automillora
 - La millora d'altres persones

3. Formació d'impressions



*Quin significat té per a tu aquest quadre?
Què t'evoca?*

Els amants. René Magritte, Bèlgica, 1928

3. Formació d'impressions

Formació d'impressions: el procés a través del qual ens formem impressions de les altres persones.

Nosaltres mirem una persona i immediatament ens formem una certa impressió del seu caràcter. Una mirada, unes poques paraules, són suficients per a contar-nos una història sobre un tema altament complex. (Asch, 1946, p. 258).

Creus que les primeres impressions són importants?



Imatges extretes de:

<https://blog.tvalacarta.info/video/mitele/first-dates/temporada-3-programa-861-una-cita-explosiva/>

https://www.cuatro.com/firstdates/sheila-merezco-realmente-llora_18_3320897118.html

3. Formació d'impressions

Configuració gestàltica:

Principi bàsic de la psicologia Gestalt: la totalitat és, amb freqüència, més que la suma de les seues parts.

Percebem els trets de les persones en *relació els uns amb els altres*, de manera que passen a formar part d'un *tot integrat i dinàmic*.

Intel·ligent - hàbil - diligent - **afectuosa** - decidida - pràctica - cautelosa ↑

Intel·ligent - hàbil - diligent - **freda** - decidida - pràctica - cautelosa ↓

Persona generosa, feliç,
bona, sociable, popular o
altruista

Trets centrals: aquells que modelen fortament la impressió general sobre una persona i influeix en la resta dels adjectius de la llista.



3. Formació d'impressions

Perspectiva cognitivista

Les impressions sobre els altres comporten dos components principals (Klein et al., 1992; Smith i Zarate, 1992):

Exemplars d'un atribut: exemples concrets de conductes que la persona ha realitzat i són consistents amb un determinat atribut.

Abstraccions o judicis categòrics: síntesis mentals que són abstretes d'observacions repetides de la conducta d'una altra persona.

Al principi, la nostra impressió d'algú que acabem de conèixer consisteix en **exemplars** (exemples concrets de conductes que han dut a terme). A mesura que **augmenta la nostra experiència** amb aquesta persona, la nostra impressió consisteix principalment en **abstraccions mentals** derivades de les moltes observacions de conducta de la persona (Sherman i Klein 1994).

D'una persona que t'interessa profundament, tu saps més que el que et poden dir (Henry David Thoreau).

ÍNDEX

1. Experiments en psicologia social
 - Experiment de Stanley Milgram
 - Experiments de conformitat amb el grup de Solomon Asch
 - Experiment de la presó de Standford
2. Errors i biaixos atribucionals
 - Biaix de correspondència (error fonamental d'atribució)
 - Efecte actor-observador
3. Formació d'impressions
 - Configuració gestàltica
 - Perspectiva cognitivista
4. **Maneig d'impressions**
 - L'automillora
 - La millora d'altres persones

4. Maneig d'impressions

Maneig d'impressions (autopresentació): esforços de les persones per a generar primeres impressions favorables en les altres persones. Les tècniques que les persones utilitzen per a millorar la seua imatge corresponen a dues categories principals:

L'automillora: esforços per a incrementar **el propi atractiu** enfront d'altres persones.

Millora d'altres persones: esforços per a fer que la **persona objectiu se senta bé** de diverses maneres.



4. Maneig d'impressions



L'automillora:

Esforços per millorar l'aparença física: a través de l'estil en la manera de vestir, cura personal o l'ús d'accessoris, entre altres.

- Per exemple, les ulleres promouen impressions d'intel·ligència (Terry i Krantz, 1993).

Esforços per descriure's a un mateix en termes positius: exemples (Rowatt et al., 1998):

- Una persona explica com va aconseguir estar a l'altura en un repte.
- Per a incrementar l'atractiu respecte a una possible parella, les persones es descriuen a si mateixos en termes molt favorables.

A la recerca de la felicitat (2006):

[https://links.uv.es/aelsanfa/The Pursuit of Happyness_entrevista](https://links.uv.es/aelsanfa/The_Pursuit_of_Happyness_entrevista)



4. Maneig d'impressions

La millora d'altres persones:

La tàctica més comunament utilitzada és l'adulació: fer afirmacions que afalaguen la persona objectiu, els seus atributs o assoliments, o l'organització amb la qual la persona en qüestió està associada (Kilduff i Day, 1994). Aquestes tàctiques usualment són reeixides, **sempre que no siguin usades excessivament i siguin genuïnes!**

Altres tàctiques: expressar acord amb la visió de l'altra persona, mostrar un elevat grau d'interès, fer petits favors, demanar consell i *feedback* en certa manera (Morrison i Bies, 1991) o expressar simpatia de forma no verbal (per exemple, ↑ contacte visual, assentir en concordança i somriure, Wayne i Ferris, 1990).

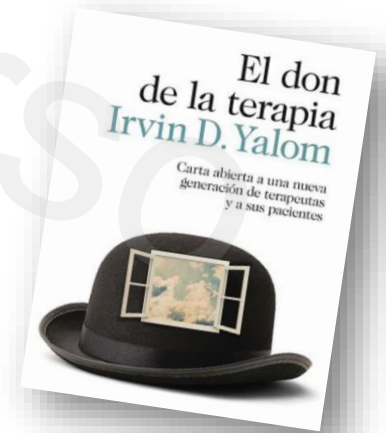
4. Maneig d'impressions

L'adulació

"Pregunta: ¿Qué recuerdan los pacientes cuando rememoran, años más tarde, sus experiencias en la terapia? Respuesta: No las percepciones, ni las interpretaciones. Casi siempre lo que más recuerdan son los comentarios del terapeuta que le brindan un apoyo positivo.

Tengo como norma expresar regularmente mis pensamientos y sentimientos positivos acerca del paciente, por ejemplo, sus aptitudes sociales, su curiosidad intelectual, su calidez, su compromiso para romper con el círculo de abuso... A menudo, el terapeuta es la única audiencia que presencia grandes dramas y actos de mucho valor. Tal privilegio exige que se dé una respuesta al actor. La aceptación y el apoyo de alguien que lo conoce a uno de forma tan íntima son muy alentadores" (Irvin D. Yalom, 2002).

Yalom, I. D. (2018). *El don de la terapia*. Destino.



4. Maneig d'impressions

Tenen èxit aquests mètodes de maneig d'impressions per a generar sensacions i reaccions positives en les persones a les quals van dirigides?

Estudi a gran escala 1400 empleats (Wayne et al., 1997): **les destreses socials** (inclòs el maneig d'impressions) eren el millor predictor individual de les valoracions d'acompliment en el treball.

Efecte bava (Vonk, 1998): tendència a crear impressions molt negatives cap a altres persones perquè "lleven cap amunt i trepitgen cap avall". En el lloc de treball adulen els seus superiors, però tracten els seus subordinats amb desdeny i menyspreu.



TEMA 4

IDENTITAT SOCIAL

Professor: Dr. Faraj Abu-Elbar Santirso



ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. *Selves* possibles
9. Autoestima

ÍNDEX

1. Identitat social

2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. Selves possibles
9. Autoestima

1. Identitat social

- **Identitat social**: autodefinició que guia **com ens conceptualitzem a nosaltres mateixos** (Deaux, 1993). Inclou característiques úniques com el nom propi o l'autoconcepte i atributs que compartim amb altres persones com el gènere o l'afiliació política o religiosa (Sherman, 1994).
- Característiques úniques: **autoconcepte**
- Característiques compartides:
 - Gènere i orientació sexual.
 - Relacions interpersonals (filla, fill, pare, marit...).
 - Vocacions o aficions (surfista, esportista, música...).
 - Afiliacions polítiques o ideològiques (feminista, conservadora, republicana...).
 - Atributs específics (alta, atractiva...).



La identitat social és un **concepte més ampli** que l'autoconcepte: la identitat social no es limita únicament a la percepció individual, sinó que també implica com la **persona és percebuda per les altres** i **com s'hi relaciona** en funció de la seua pertinença a diferents grups.

ÍNDEX

1. Identitat social
- 2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima**
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup al
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. Sel·ves possibles
9. Autoestima

2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima

- **Autoconcepte:** Totes les **creences i pensaments** d'un individu sobre la seua persona i les seues **característiques i qualitats**, tant **físiques com de personalitat**, així com totes les representacions d'u mateix vinculades a les seues **relacions socials** (Shavelson, Hubner i Stanton, 1976).

Soc Marina, soc dona, espanyola, estudiant de treball social i jugue al València Fèminas CF com a portera. A més, soc fallera en la Falla Santa Genoveva Torres-Arquitecto Tolsa. La meua mare, Amparo, ha sigut fallera de tota la vida i m'ha inculcat l'amor per les falles. Em considere una persona empàtica i sensible a les diferents problemàtiques socials. El meu núvio Andrés i jo som parella des de fa tres anys, ens vam conèixer fent el cicle superior d'Integració Social.

- **Autoestima:** Implica un **judici valoratiu** basat en les creences i pensaments d'u mateix.

En el primer quadrimestre de Treball Social vaig aprovar totes les assignatures amb una mitjana de set.

→ Em sent orgullosa del meu acompliment, crec que sóc una bona estudiant.

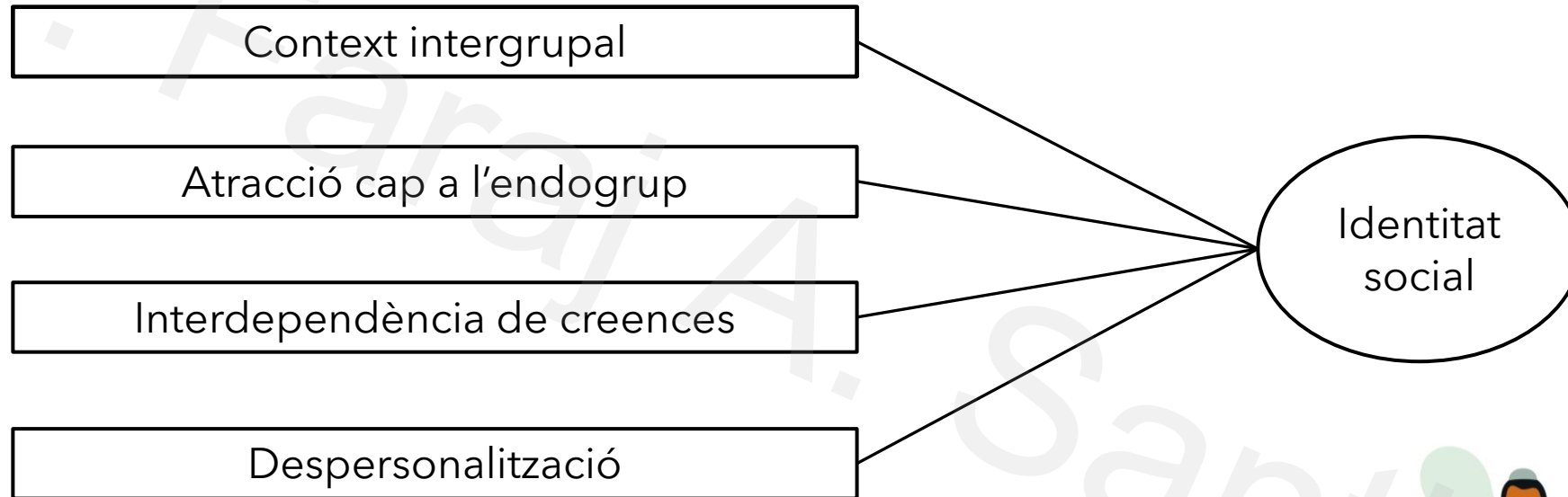
→ No estic contenta amb les meues notes, quasi no em vaig esforçar i crec que podria haver tret millor nota, no considere que siga una bona estudiant (perfil autoexigent).

ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. **Dimensions de la identitat social**
 1. **Context intergrup**
 2. **Atracció cap a l'endogrup**
 3. **Interdependència de creences**
 4. **Despersonalització**
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. *Selves* possibles
9. Autoestima

3. Dimensions de la identitat social

Quatre dimensions de la **identitat social** (Jackson i Smith, 1999)



3. Dimensions de la identitat social

Quatre dimensions de la **identitat social** (Jackson i Smith, 1999):

- **Context intergrupals:** relació entre el propi **endogrup** i altres grups de comparació.
- **Atracció cap a l'endogrup :** efecte **estimulat pel propi endogrup**.
- **Interdependència de creences:** **normes i valors** que regulen el comportament dels membres del grup en la mesura en què aquests tenen les mateixes **metes** i comparteixen una **destinació comuna**.
- **Despersonalització:** percebre's a un mateix com un **simple exemple intercanviable** d'una categoria social abans que com una persona única.



3. Dimensions de la identitat social

Quatre dimensions de la **identitat social** (Jackson i Smith, 1999):

- **Context intergrup**al: relació entre el propi **endogrup** i altres grups de comparació.

Ana és una jove mexicana que viu a Los Angeles. En el seu barri les persones hispanes o llatines són minoria (endogrup). Ana percep prejudicis i discriminació per part d'altres persones blanques no hispanes o llatines (l'exogrup). Per exemple, encara que ha fet esforços, no ha aconseguit relacionar-se amb les persones del seu veïnat, en els mitjans de comunicació repetidament s'assenyala la comunitat mexicana com la responsable de l'augment de la criminalitat i, en algunes entrevistes de treball, ha notat rebuig per part de la persona que li feia l'entrevista.

- **Atracció cap a l'endogrup** : efecte **estimulat pel propi endogrup**.

A Ana li agrada ser mexicana. Parla sovint amb la seua família que viu en Ciudad Juárez. Té un parell d'amigues que també són mexicanes amb les quals parla en espanyol i s'hi sent molt unida. Molts caps de setmana van a locals a menjar menjar típic mexicà i a ballar a pubs on posen correguts, ranxeres, cúmbia o pop mexicà.

3. Dimensions de la identitat social

Quatre dimensions de la **identitat social** (Jackson i Smith, 1999):

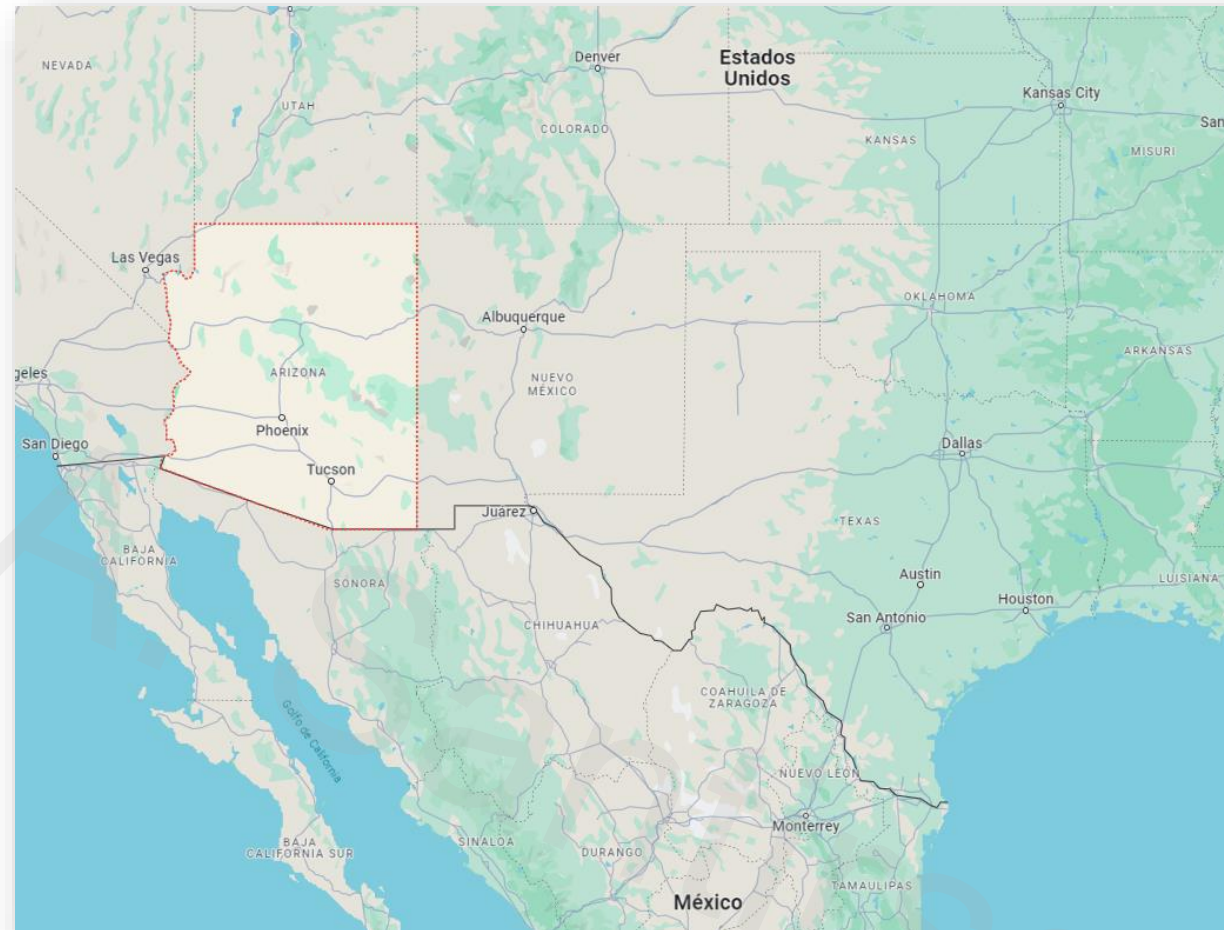
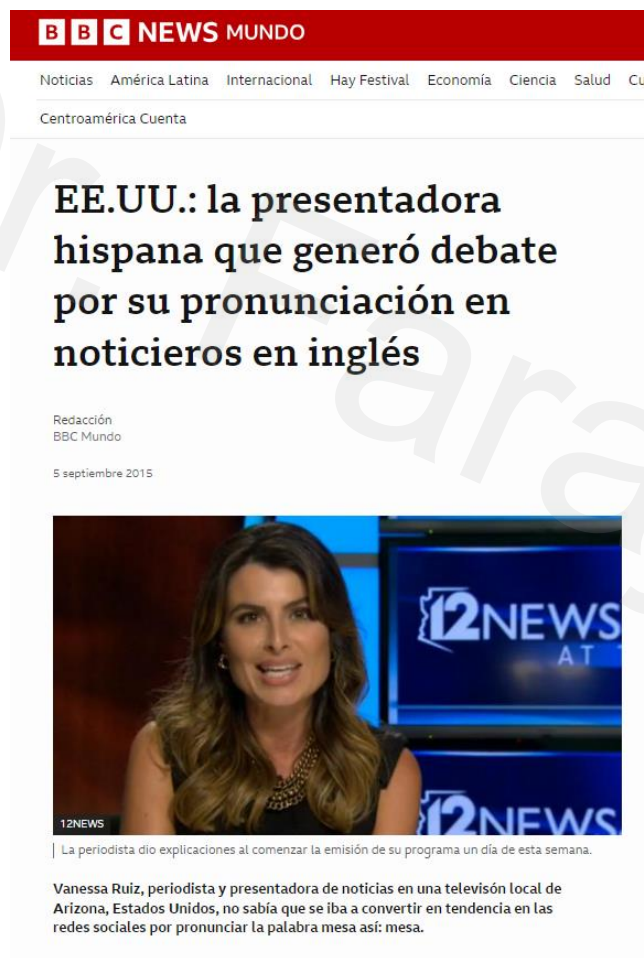
- **Interdependència de creences: normes i valors** que regulen el comportament dels membres del grup en la mesura en què aquests tenen les mateixes metes i comparteixen una destinació comuna.

Ana comparteix normes i valors amb la seua comunitat com la importància de la família o del menjar i la música com a maneres de connectar i celebrar. A més, amb les seues amigues comparteix metes comunes com l'interès per progressar a nivell laboral. Tant Ana com les seues amigues són conscients de la discriminació i el prejudici que enfronten diàriament i entre elles existeix un sentit de solidaritat i unitat per a enfrontar els desafiaments i els triomfs unides.

- **Despersonalització:** percebre's a un mateix com un **simple exemple intercanviable** d'una categoria social abans que com una persona única.

A Ana no li agrada molt ballar, preferiria fer altres plans i a vegades se sent un poc pressionada per a eixir, però no vol desvincular-se de les seues millors amigues (adherir-se a certs comportaments o rols culturals per a ser acceptada per la comunitat). D'altra banda, en el treball, donat l'ambient de prejudici i discriminació a les persones hispanes que percep, està intentant que no se li note l'accent hispà en la seua manera de parlar anglès en l'entorn laboral amb la intenció que la valoren per la seua experiència i habilitat i no per pertànyer a un grup ètnic específic.

3. Dimensions de la identitat social



YouTube taula debat:

https://www.youtube.com/watch?v=fh5m44bf2be&ab_channel=OpinionNTN24

Vanessa Ruiz presentadora Arizona:

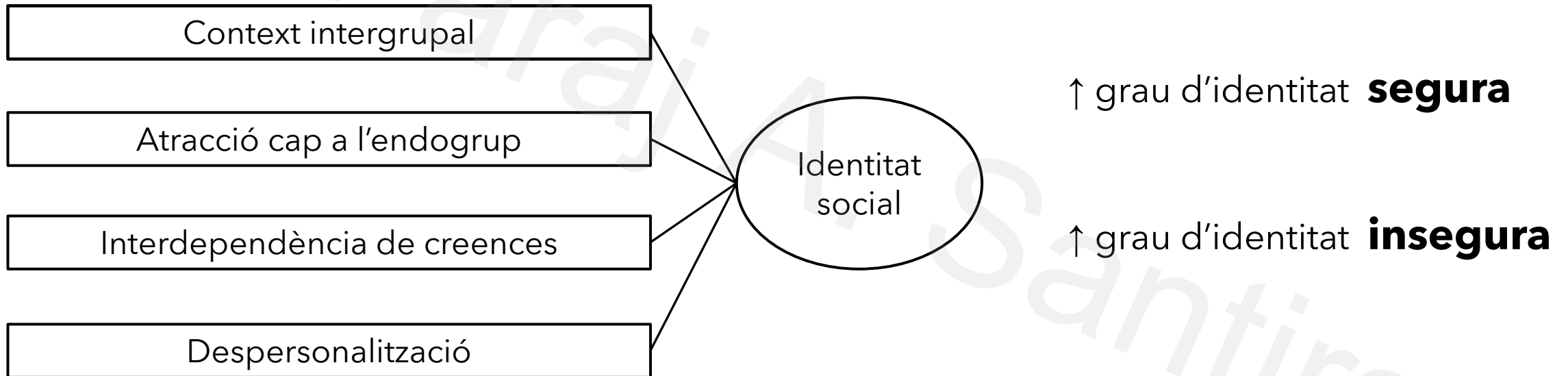
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/09/150904_eeuu_presentadora_televison_vanessa_ruiz_bd

ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
- 4. Identitat segura vs. identitat insegura**
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. Selves possibles
9. Autoestima

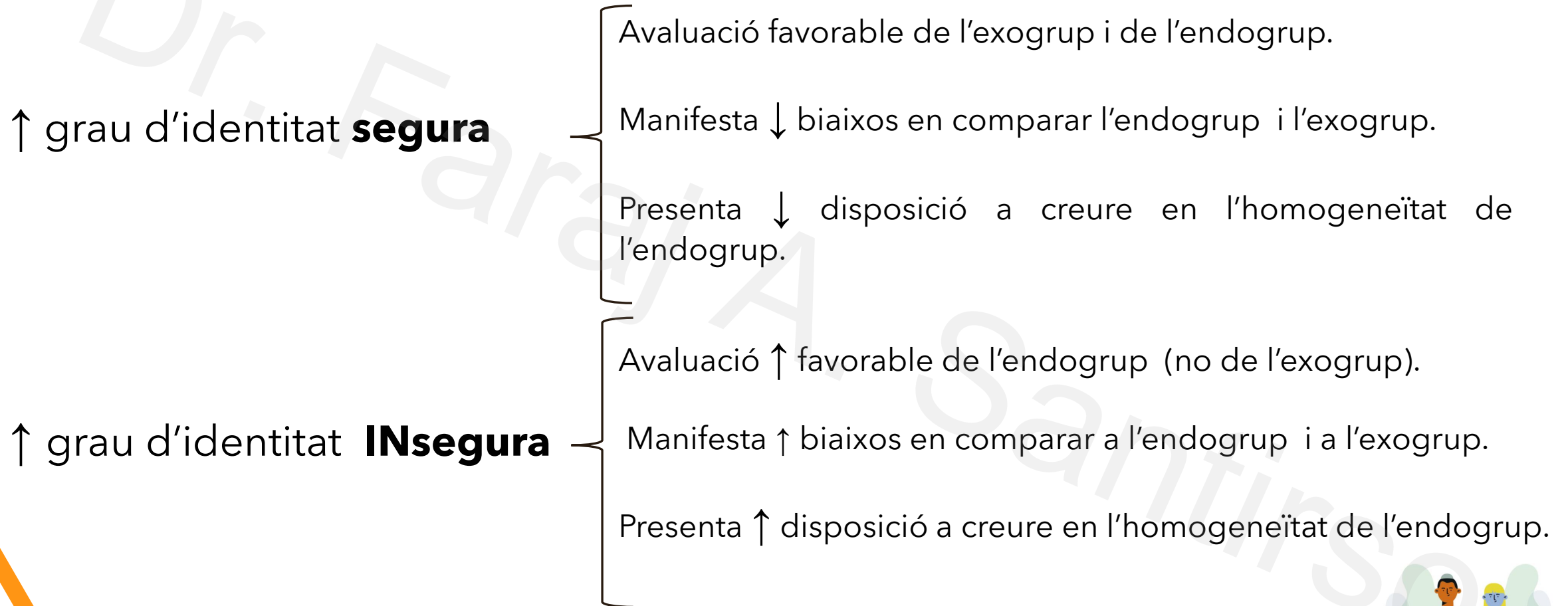
4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la **identitat social** en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).



4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la **identitat social** en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).



4. Identitat segura vs. identitat insegura

Heu sentit abans que sentir-se segures respecte al propi grup redueix el prejudici cap a uns altres exogrups?

Pista: Si sent que la distintivitat del meu propi grup està amenaçada, és a dir, no em sent segura respecte al meu grup, quin nivell de prejudici mostre respecte a grups similars al meu?



4. Identitat segura vs. identitat insegura

(Jackson i Smith, 1999): identitat social segura vs. identitat social insegura

Recordatori: Tema 3. Prejudicis i estereotips

Origen del prejudici: Categorització social elles/nosaltres. **Teoria de la identitat social:** persones cerquen **enaltir la pròpia autoestima** mitjançant la identificació amb grups socials específics.

Sentir-se segures respecte al propi grup (per exemple, de la seua bondat o superioritat) fa que les persones mantinguin actituds positives cap a altres grups, o bé reduïsquen el prejudici cap a aquests exogrups.



4. Identitat segura vs. identitat insegura

Recordatori: Tema 3. Prejudicis i estereotips

Experiment Hornsey i Hogg (2000):

Condició supraordenada (distintivitat de l'endogrup amenaçada/inseguretat respecte al propi grup): ↑ prejudici cap a grups similars i ↓ prejudici cap a grups diferents (desig de diferenciar-se).

Condició simultània (distintivitat de l'endogrup NO amenaçada/seguretat respecte al propi grup): ↑ prejudici cap a grups similars i ↓ prejudici cap a grups diferents (el patró esperable, major prejudici cap al grup més diferent del meu).

4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la **identitat social** en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).

↑ grau d'identitat **segura**

Avaluació favorable de l'exogrup i de l'endogrup

Manifesta ↓ biaixos en comparar a l'endogrup i a l'exogrup

Presenta ↓ disposició a creure en l'homogeneïtat de l'endogrup

↑ grau d'identitat **insegura**

Avaluació ↑ favorable de l'endogrup (no de l'exogrup)

Manifesta ↑ biaixos en comparar l'endogrup i l'exogrup

Presenta ↑ disposició de creure en l'homogeneïtat de l'endogrup



4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la **identitat social** en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).

↑ grau d'identitat **IN**segura:

Avaluació favorable de l'endogrup i ↑ biaix en comparar l'endogrup i l'exogrup

Ana considera que en la cultura mexicana es valora profundament la importància de la família i la comunitat, i es gaudeix de grans celebracions familiars i comunitàries com les festes patronals. En canvi, en la cultura nord-americana les persones estan obsessionades amb el treball i l'èxit professional i no respecten els seus majors, a la majoria els ingressen en residències.

Presenta ↑ disposició a creure en l'homogeneïtat de l'endogrup

La nostra comunitat comparteix característiques i valors similars. Ens identifiquem amb les nostres tradicions culturals i familiars, i la nostra llengua compartida. A més, compartim els mateixos punts de vista sobre temes importants com la religió, la política o la importància de mantenir vives les nostres tradicions.

4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la **identitat social** en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).

↑ grau d'identitat segura:

Avaluació favorable de l'exogrup i manifesta ↓ biaixos en comparar l'endogrup i l'exogrup

Ana valora el respecte de la societat nord-americana per les diferents cultures, religions i estils de vida que coexisteixen al país. A més, admira l'esperit innovador i emprenedor, així com el compromís en les seues responsabilitats laborals. Ana considera que tant en la cultura nord-americana com en la cultura mexicana es valora profundament la importància de la família i la comunitat. En la cultura mexicana es gaudeix de grans celebracions familiars i comunitàries com les festes patronals i en la cultura nord-americana se celebren esdeveniments comunitaris com barbacoas o activitats esportives.

Presenta ↓ disposició a creure en l'homogeneïtat de l'endogrup.

La comunitat mexicana a Arizona és molt diversa. Algunes persones porten generacions aquí i altres persones van arribar recentment a la recerca d'oportunitats o per a escapar de situacions difícils al nostre país d'origen. Així, algunes persones tenen un alt nivell econòmic, mentre que unes altres lluiten per tirar avant en condicions més precàries. Respecte a les tradicions i formes de vida mexicanes, algunes persones mantenen els seus costums i unes altres han adoptat un estil de vida més occidentalitzat.

4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la Identitat social en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).



Declaracions Trump: https://www.youtube.com/watch?v=ywai1uk_jus&ab_channel=UnivisionNoticias

4. Identitat segura vs. identitat insegura

Conceptualització de la Identitat social en quatre dimensions (Jackson i Smith, 1999).

Quin percentatge de l'electorat llatí considereu que va votar Trump?

4. Identitat segura vs. identitat insegura



"La idea d'unitat, la unitat llatina, no tots els llatins l'accepten", diu Sergio García-Ríos, polític de la Universitat de Cornell i director d'enquestes d'Univisión. "La gent té múltiples identitats... estem començant a veure molts més llatins d'última generació, que estan cada vegada més lluny de l'arribada d'un immigrant."

"El republicà va obtenir el 32% del vot llatí, és a dir, 4 punts percentuals més (28%) que quatre anys abans."

Enllaç: <https://cnnespanol.cnn.com/2022/10/29/asi-votado-latinos-estados-unidos-ultimos-10-anos-orix/>

4. Identitat segura vs. identitat insegura

Com gestionem la nostra identitat social?

Quan el context social d'una persona canvia, es desenvolupa una nova identitat social que pot ser una font important d'estrès (Sussman, 2000).

Per exemple, estudiant hispana als Estats Units: ix d'una subcultura en la qual és majoria i entra en una subcultura anglosaxona (en l'institut o en anar a cercar ocupació en una organització).

Dos pols de reacció:

- Sentir-se menys identificat amb temes hispans, adoptar la versió anglosaxona del propi nom, aprendre a parlar sense accent i, en general, assimilar la cultura majoritària sense ser diferent (Ethier i Deaux, 1994).
- Sentir-se identificat amb temes hispànics, grups en castellà de parlants, música i estils de vestir hispans: identificació més forta amb aspectes ètnics de la identitat social.

Aquesta identitat col·lectiva pot adquirir una perspectiva política i lluitar per poder i influència en la cultura que els envolta (Simon i Klandermans, 2001).

ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
- 5. Autoconcepte**
 - 1. Autoconsciència objectiva**
 - 2. Autoconsciència subjectiva**
 - 3. Autoconsciència simbòlica**
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. Selves possibles
9. Autoestima

5. Autoconcepte

Autoconcepte: Totes les **creences i pensaments** d'un individu **sobre la seua persona** i les seues característiques i qualitats, tant físiques com de personalitat, així com totes les representacions d'un mateix vinculades a les seues relacions socials ([Shavelson, Hubner i Stanton, 1976](#)).

[Sedikides i Skowronski \(1997\)](#) plantegen que l'autoconcepte o el *self* es desenvolupa com una característica **adaptativa**:

1. Autoconsciència subjectiva
2. Autoconsciència objectiva
3. Autoconsciència simbòlica

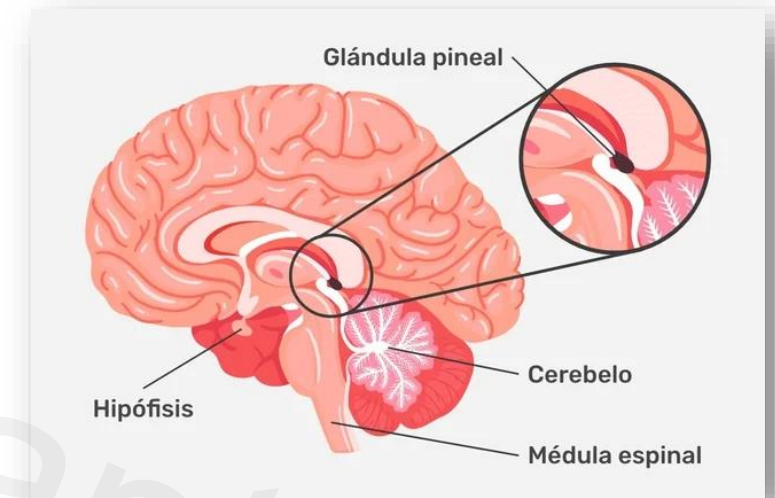
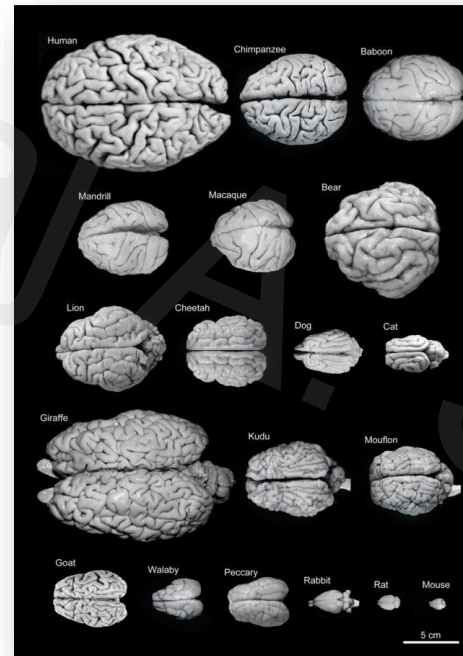
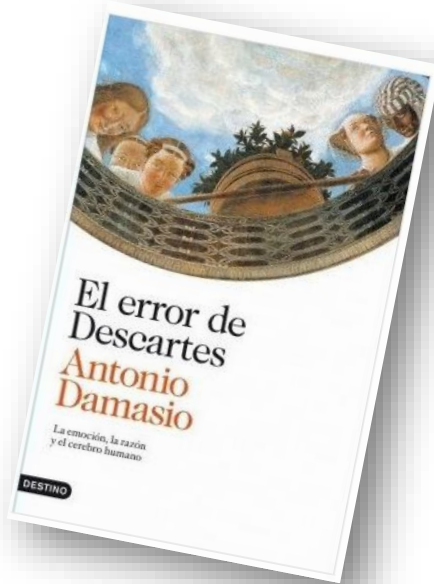


5. Autoconcepte

1. **Autoconsciència subjectiva:** l'habilitat de l'organisme per a diferenciar-se en cert grau de l'ambient físic i social (gat o gos vs. planta).

“Pense, per tant soc” (Descartes, 1637)

“Sent, per tant soc” (Damasio, 1994)



Pres de: <https://www.tuasaude.com/es/glandula-pineal/>

Pres de:
<https://culturacientifica.com/2017/06/20/evolucion-los-sistemas-nerviosos-tamano-encefalico/>

Llibre: Damasio, A. (2013) *El error de Descartes*. Destino.

5. Autoconcepte

1. **Autoconsciència subjectiva:** l'habilitat de l'organisme per a diferenciar-se en cert grau de l'ambient físic i social (gat o gos vs. planta).
 - **Sistema nerviós central desenvolupat:** permeten processar informació de l'entorn i respondre de manera complexa a estímuls externs. Per exemple, busquen refugi quan tenen fred o poden fugir davant una amenaça.
 - **Comportament conscient:** mostren comportaments que suggereixen estats interns subjectius, com la capacitat d'experimentar plaer, dolor, por i altres emocions.
 - **Capacitat d'aprenentatge i memòria:** capaços d'aprendre d'experiències passades i recordar-les.
 - **Interacció social:** Participen en interaccions socials complexes que suggereixen una comprensió de les relacions entre individus.

5. Autoconcepte

2. **Autoconsciència objectiva:** la capacitat de l'organisme per a **ser objecte de la seua pròpia atenció** (Gallup, 1994), ser conscient del seu propi estat mental (Cheney i Seyfarth, 1992, i "saber què sap" i "recordar què recorda" (Lewis, 1992).

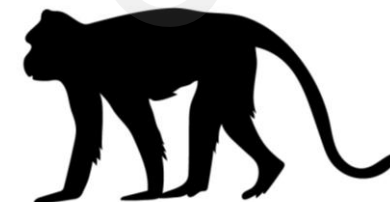
Prova de l'espill: YouTube

https://www.youtube.com/watch?v=bKE3hJgJMcA&ab_channel=euronews%28enespa%C3%B1ol%29

→ La superen alguns primats no humans, elefants i dofins.

Koko la goril·la i la psicòloga Penny Patterson:

https://www.youtube.com/watch?v=R14gZe8TeJw&t=53s&ab_channel=NationalGeographicEspanol



5. Autoconcepte

3. **Autoconsciència simbòlica**: habilitat d'un organisme per a formar **una representació cognitiva abstracta** del *self* per mitjà del **llenguatge**.

Aquesta representació (la representació de qui soc) fa possible que puguem comunicar-nos, establir relacions, aconseguir metes, avaluar resultats, desenvolupar actituds i defensar-nos d'informacions que amenacen al nostre *self*.

Al llarg de la nostra vida, les interaccions amb altres persones influencien i modifiquen els continguts específics de l'autoidentitat de cada persona.

Reflexió sobre la consciència: Anthony Hopkins en *West World* (Netflix). Alerta: aquesta escena conté *spoilers*!:

https://www.youtube.com/watch?v=kj70f8o0h-w&ab_channel=NicolasTorresFerron

5. Autoconcepte

Activitat

Autoconcepte: són totes les **creences i els pensaments** d'un individu **sobre la seua persona** i les seues característiques i qualitats, tant físiques com de personalitat, així com totes les representacions d'un mateix vinculades a les seues relacions socials.

- En un paràgraf curt, escriu el teu autoconcepte, és a dir, els pensaments que tens sobre tu mateix/a i que millor et descriuen. Identifica quins aspectes són centrals del teu autoconcepte i quins podrien ser més perifèrics.
- A continuació, intenta classificar les creences del teu autoconcepte en categories. Per exemple:

Sóc Faraj, sóc Professor Ajudant Doctor a la Universitat de València. Tinc els cabells arrissats.

Laboral: Professor Ajudant Doctor a la Universitat de València.

Físic: Tinc els cabells arrissats.

- Per grups, compartiu únicament les categories (p. ex., laboral, físic) i establiu el conjunt de categories necessari per a mesurar l'autoconcepte.

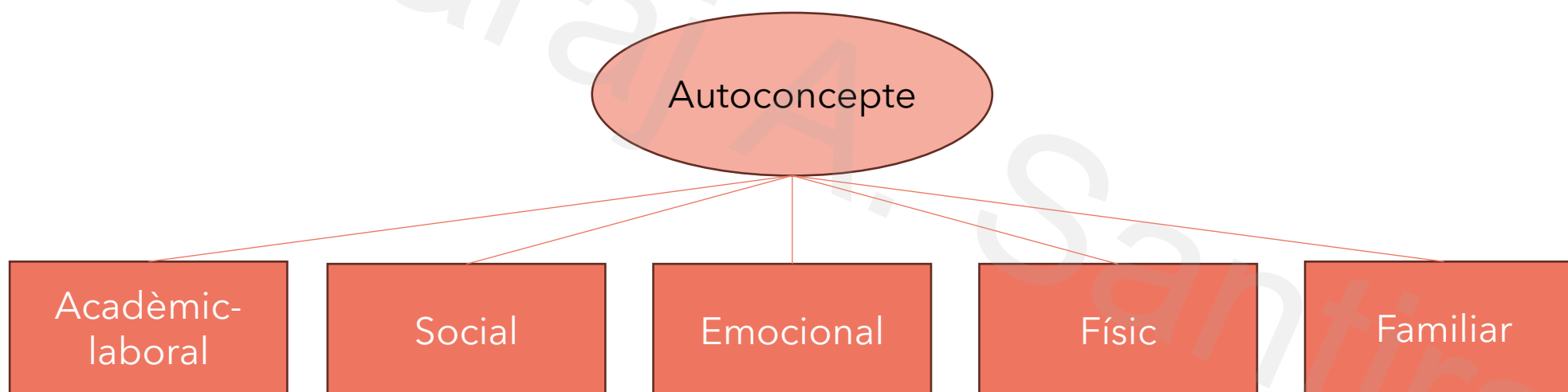
ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
- 6. Autoconcepte Forma 5**
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. Sel·les possibles
9. Autoestima

6. Autoconcepte Forma 5

L'autoconcepte es pot definir mitjançant un **model jeràrquic multidimensional**, de manera que posseïm un **coneixement global** de nosaltres mateixos i també tenim coneixements específics de diferents **àrees de la nostra existència**.

Autoconcepte Forma 5 (García i Musitu, 1999) és un dels instruments més utilitzats en espanyol per a mesurar aquest constructe.



6. Autoconcepte Forma 5

Autoconcepte Forma 5 (García i Musitu, 1999) és un dels instruments més utilitzats en espanyol per a mesurar aquest constructe.

Constructe	Ítems
Acadèmic-laboral	"Els meus superiors em consideren intel·ligent i treballador/a." "Faig bé els treballs escolars/professionals."
Social	"Faig facilmente amics/amigues." "Em costa parlar amb desconeguts/des."
Emocional	"Tinc por d'algunes coses." "Moltes coses em posen nerviós/a."
Familiar	"Sóc molt criticat/a a casa." "La meua família m'ajudaria en qualsevol mena de problemes."
Físic	"Em cuide físicament."

ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
- 7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte**
8. Sel·les possibles
9. Autoestima

7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte

Com s'organitza el nostre autoconcepte?

Cada persona posseeix el seu propi autoconcepte: el contingut d'aquest esquema s'organitza de diverses maneres.

Les **autopercepcions** poden ser relativament centrals o relativament perifèriques (Sedikides, 1995). Les autopercepcions centrals posseeixen un grau d'elaboració més detallat, estan més consolidades i posseeixen un major grau de certesa.

Laura pensa que és una persona molt divertida i atractiva, és clarinetista (porta tocant el clarinet des dels quatre anys, assaja en la banda del seu poble totes les setmanes i toca a les festes del seu poble i les dels voltants). A més, des de fa un any és voluntària en l'associació ASPRONA i ha començat a escalar en un rocòdrom.

Trets centrals de l'autoconcepte: Atractiu físic, extraversió, clarinetista.

Trets perifèrics: Associació ASPRONA, escalada.

Recordatori Tema 2 COGNICIÓ SOCIAL I PROCESSOS ATRIBUCIONALS

Formació i maneig d'impressions: Configuració gestàltica (Solomon Asch). Trets centrals vs. perifèrics modelen fortament la impressió que ens formem d'una persona i influeix en la resta d'adjectius.

7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte

Tenim un únic autoconcepte o varis?

Creieu que és estable amb el temps?

Penseu en el vostre autoconcepte fa 5 anys. S'assembla al que ara
penseu de vosaltres mateixos?



ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
- 8. Selves possibles**
9. Autoestima

8. Selves possibles

L'autoconcepte **de treball** està obert amb freqüència a noves experiències, retroalimentació i informació autorelevant (Markus i Nurius, 1986). Generalment, comparar-nos amb nosaltres mateixos en el passat resulta gratificant ja que és possible veure millores amb el pas del temps (Wilson i Ross, 2000, 2001).

En pensar en el futur, pots imaginar altres selves possibles en els quals pots arribar a convertir-te. Aquests models a seguir poden inspirar les persones per a aconseguir objectius en relació amb els seus selves futurs (Lockwood i Kunda, 1999).

Exemple: Promeses d'Any nou, embarcar-se en canvis de self indueix sentiments de control i optimisme (Polivy i Herman, 2000). (Cuidat expectatives d'èxit irreal).



8. Selves possibles

Persones optimistes: més confiança en l'assoliment de canvis positius en el *self* (Carver et al., 1994).

Visualitzar un número limitat de selves possibles: especialment vulnerable a la retroalimentació negativa (Niedenthal et al., 1992).

El meu somni és ser metgessa i no m'arriba la nota... soc una fracassada.

Les persones que poden visualitzar diversos selves molt diferents s'adapten millor als contratemps que aquells que només n'imaginen un (Morgan i Janoff-Bulman, 1994).



8. Selves possibles

Persones objecte de prejudici i discriminació tendeixen a reaccionar **amb major autoestima i autoenaltiment** quan es prioritzen **imatges racials** (Rubin i Hewstone, 1998).

"Allò negre és bell"
o
"Orgull negre".



Angela Davis Doctora en Filosofia i lluitadora pels drets civils en 1973.



Moviment cultural iniciat als Estats Units en la dècada del 1960 per afroamericans. Pretén **dissipar la noció racista** que **els trets naturals de les persones negres** (p. ex. color de pell, trets facials o els cabells) són **intrínsecament lletjos**, així com deixar d'"ometre" els trets identificats amb Àfrica.

Imatges preses de:

<https://www.vectorstock.com/royalty-free-vector/black-is-beautiful-vector-26316231>

<https://www.gettyimages.es/fotos/angela-davis-activist>

8. Selves possibles

Les imatges del moviment "allò negre és bell" es desenvolupen **en part** com a resposta a **experiències interracials negatives**, però contribueixen amb una motivació positiva.



Caràtula de l'àlbum *Exile on Main ST* (1972) dels Rolling Stones

Cançó dedicada a Angela Davis
"Sweet Black Angel".

Imatges preses de:

<https://www.loudersound.com/features/the-story-behind-the-rolling-stones-exile-on-main-street-album-artwork>

Autoestima

Autoavaluació realitzada per cada persona **sobre si mateixa**. Implica una **actitud pròpia cap a si** al llarg d'una dimensió positiva o negativa ([James, 1890](#)).



L'autoestima positiva ha sigut considerada per la psicologia una necessitat bàsica de l'ésser humà ([Maslow, 1954](#)).

ÍNDEX

1. Identitat social
2. Identitat social vs. autoconcepte i autoestima
3. Dimensions de la identitat social
 1. Context intergrup
 2. Atracció cap a l'endogrup
 3. Interdependència de creences
 4. Despersonalització
4. Identitat segura vs. identitat insegura
5. Autoconcepte
 1. Autoconsciència objectiva
 2. Autoconsciència subjectiva
 3. Autoconsciència simbòlica
6. Autoconcepte Forma 5
7. Trets centrals i perifèrics de l'autoconcepte
8. Sel·les possibles
- 9. Autoestima**

9. Autoestima

L'autoestima és un constructe global, és a dir, recull una valoració global de la persona, o més bé existeixen autoestimes associades a diversos aspectes més concrets del jo?



9. Autoestima

- Models jeràrquics ([Marsh, 1995](#); [Nezlek et al., 1995](#)):
 - **Autoestimes específiques:** autoavaluacions en diferents dimensions (p. ex., esports, àmbit acadèmic, relacions interpersonals).
 - **Autoestima general:** cúmul de les autoavaluacions específiques ([Marsh, 1995](#); [Pelham, 1995](#)).



Autoestima
global

Autoestimes
específiques

9. Autoestima

Com mesurem l'autoestima general?

Escala d'autoestima de Rosenberg (1965)

Assenyala fins a quin punt estàs d'acord amb les frases següents per a descriure't a tu mateix/a, tenint en compte la següent escala: 1 (molt d'acord), 2 (d'acord), 3 (en desacord), 4 (molt en desacord). Per favor, contesta a totes les preguntes.

Sent que soc una persona valuosa, almenys tant com les altres.

Crec que tinc bones qualitats.

Tinc tendència a pensar que soc un fracàs en tot.

Soc capaç de fer les coses tan bé com les altres.

No em sent orgullós/a del que faig.

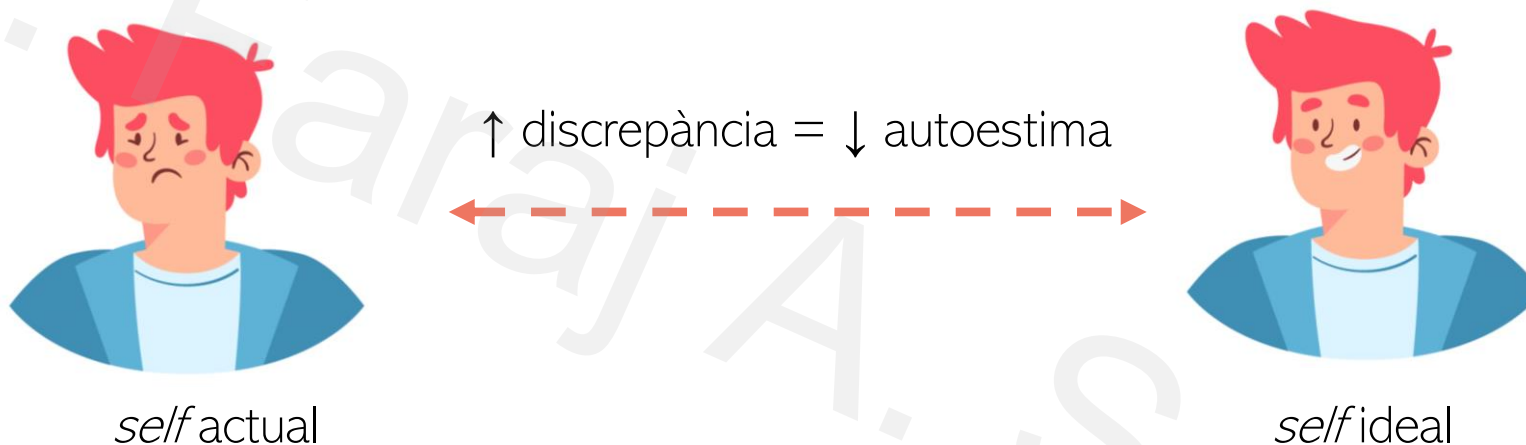
En conjunt, estic satisfet/a amb mi mateix/a.



9. Autoestima

Com mesurem l'autoestima general?

Una altra aproximació: sol·licitar a les persones que indiquen quina seria el seu *self* ideal, el seu *self* actual i la discrepància entre els dos. A major discrepància entre ells, menor autoestima.



Aquesta aproximació ens permet conèixer quins són els desitjos de la persona (les característiques del *self* ideal) i facilita que la persona pugui començar a pensar quines coses pot canviar per a aconseguir les seues metes.

Intervenció amb agressors de parella: **pregunta miracle**.

Si no hagueres agredit la teua parella, com seria la teua vida ara?

9. Autoestima

Com ens autoavaluem?

Font important per a la nostra autoavaluació són les altres persones; ens jutgem a nosaltres mateixos sobre la base de comparacions **socials** (Browne, 1992; Wayment i Taylor, 1995).

Comparacions socials de manera estratègica:

Comparació social a la baixa: comparar-nos amb persones que **són pitjors que nosaltres** en un atribut particular **augmentarà la nostra autoestima** (Crocker, 1993)

Comparació social a l'alça: comparar-nos amb persones que són **millors que nosaltres** en un atribut particular **disminuirà la nostra autoestima** (Major et al., 1993)

→ Això no sempre és així, depèn de la manera en què ens comparem.

9. Autoestima

Com ens autoavaluem?



Current Opinion in Psychology
Volume 45, June 2022, 101304



Review

Social media and self-esteem

[Drew P. Cingel](#)¹  , [Michael C. Carter](#)², [Hannes-Vincent Krause](#)³

Human Development and Media Lab,
University of California, One Shields Avenue,
373 Kerr Hall, Davis, CA 95616, USA

Les investigacions mostren una relació entre l'ús **molt freqüent** de les xarxes socials i una **baixa autoestima** en adolescents, adults joves i adults majors. Aquesta relació és major en les dones.

Un dels mecanismes perquè es produïska aquesta reducció de l'autoestima és la **comparació social**.

L'autopresentació dels objectius de comparació sol estar **esbiaixada** i presenten una **valoració positiva**.

“En Instagram i altres xarxes socials les persones mostren només els moments ‘feliços’: viatges, desdjunis perfectes, festes...”

→ Les persones fan **comparacions socials a l'alça**: ↓ autoestima.



9. Autoestima

Com ens autoavaluem?

Font important per a la nostra autoavaluació són les altres persones; ens jutgem a nosaltres mateixos sobre la base de comparacions **socials** (Browne, 1992; Wayment i Taylor, 1995).

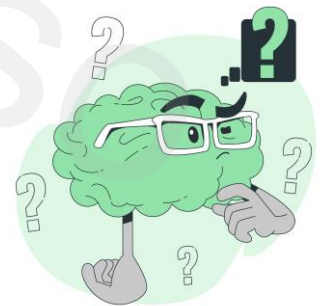
Situació 1

“Un estudiant es compara amb la seua companya que té millor rendiment i pensa que no és tan intel·ligent com ella.”

Situació 2

“Un estudiant pren com a model els excel·lents resultats acadèmics d’una altra companya i valora que ell també pot aconseguir-ho planificant els seus horaris i millorant les seues tècniques d’estudi.”

Com creieu que se sentirà la persona en cada situació? Quines implicacions tindrà per al seu acompliment i la seua autoestima?



9. Autoestima

Com ens autoavaluem?

Situació 1

“Un estudiant es compara amb la seua companya que té millor rendiment i pensa que no és tan intel·ligent com ella.”

En atribuir la causa a una **cosa interna, incontrolable i estable** (no ser intel·ligent), la persona se sentirà **desmotivada** i comportarà una evitació de les situacions de comparació i una **disminució de la seua autoestima**.

Situació 2

“Un estudiant pren com a model els excel·lents resultats acadèmics d’una altra companya i valora que ell també pot aconseguir-ho planificant els seus horaris i millorant les seues tècniques d’estudi.”

En atribuir les causes a una cosa externa, controlable i inestable (les tècniques i l’horari d’estudi), **motivarà l’estudiant** a imitar la planificació i les tècniques de la seua companya per a aconseguir el seu objectiu, la qual cosa li augmentarà l’autoestima.

Efecte d’assimilació: Associar-se amb la superioritat. Percebre com a iguals a persones que són millors que nosaltres pot millorar la nostra autoestima.

Serena Williams en una campanya d’una marca de roba esportiva. Assimilació amb l’èxit esportiu.



9. Autoestima

L'autoestima d'una persona canvia?

- L'autoestima és un tret estable o més aviat és un estat variable que fluctua en funció de les circumstàncies de la vida?



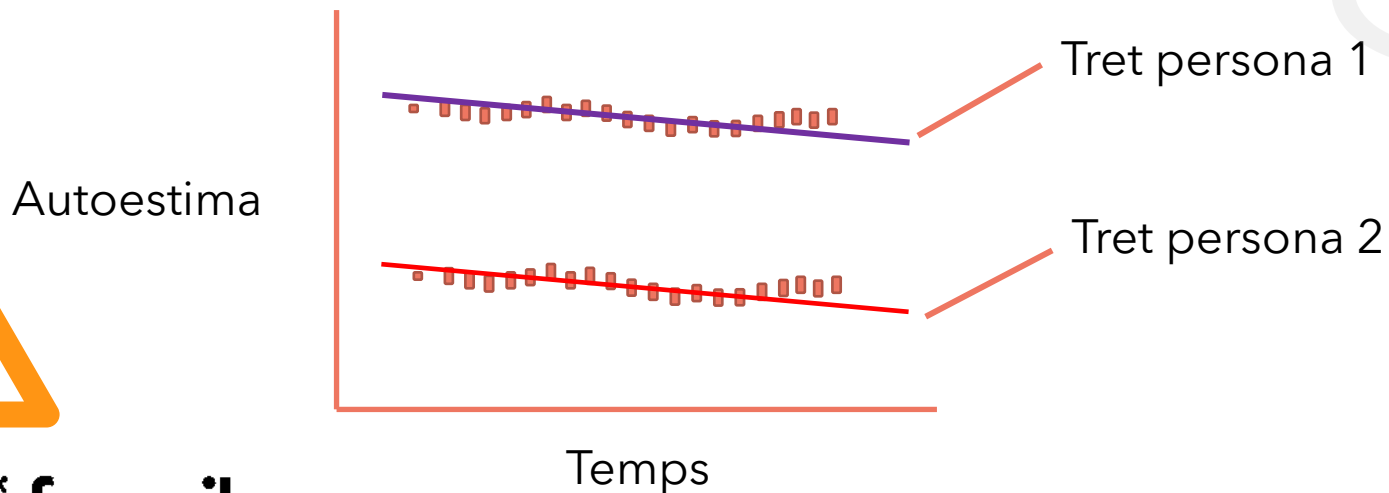
9. Autoestima

L'autoestima d'una persona canvia?

■ Autoestima:

La nostra autoestima base en general roman constant (**tret**) (Rosenberg, 1965; Tesser, 2001). Al voltant d'aquesta línia base es produeixen **fluctuacions (estat)** (Brown, 1993).

- **Esdeveniments negatius** poden suposar **reduccions de l'autoestima** (p. ex., problemes en el treball, amb la família, amb la parella) (Kernis et al., 2000; Nezlek i Plesko, 2001)



- L'autoestima de les persones es manté relativament constant (tret) pels **múltiples mecanismes** que cada persona utilitza per a gestionar la seua autoestima (Tesser, 2001).

- **Teràpia centrada en la persona** (Carl Rogers, 1951): estimular el creixement de l'autoestima i superar les discrepàncies entre el *self* i el *self* ideal.
 - El profund respecte i l'acceptació de l'altre són components fonamentals en aquesta psicoteràpia.

Juan presenta una baixa autoestima a causa d'experiències passades de crítiques constants a l'escola ja que va patir assetjament escolar durant molts anys. Quan Juan expressa els seus sentiments d'inseguretat i autocríticisme, la terapeuta l'escolta i valida els seus sentiments, reconeixent el dolor que experimenta sense jutjar-lo per sentir-se així.

Altres estratègies:

Teràpia cognitivoconductual: basada en la interconnexió de pensaments, sentiments i comportaments. S'enfoca a identificar i desafiar els pensaments negatius distorsionats sobre un mateix i a fomentar pensaments i comportaments constructius.

Mindfulness i meditació: major consciència de pensaments i emocions, i cultivant l'acceptació i la compassió cap a un mateix.

Referències

Baron, R. A., i Byrne, D. (2005). Aspectes de la identitat social: Self i gènere. En R. A. Baron i D. Byrne (Eds.), *Psicologia Social*. Pearson Educación S. A.

TEMA 5

ACTITUDS

Professor:

Dr. Faraj Abu-Elbar Santirso



ÍNDEX

1. Actituds: definició
2. Formació d'actituds
3. Funció de les actituds
4. Relació actitud i conducta
5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

ÍNDEX

1. Actituds: definició

2. Formació d'actituds
3. Funció de les actituds
4. Relació actitud i conducta
5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

1. Actituds: definició

Què opines sobre la legalització o el consum de marihuana?

Què et semblen les pel·lícules de Harry Potter?

Què penses sobre la gestació subrogada?

1. Actituds: definició

Avaluació de qualsevol aspecte del món social (Fazio i Roskos-Ewoldsonm, 1994; Tesser i Martín, 1996).

A vegades, tenim avaluacions positives i negatives sobre un mateix objecte actitudinal → la nostra actitud cap a ell resulta **ambivalent**.

Pensa en algun conflicte que hages tingut recentment o siga important en la teua vida.
Quins dos valors o actituds hi estan enfrontats?



1. Actituds: definició

Les actituds amb freqüència **afecten el nostre comportament**, especialment quan són forts i estan ben establerts (Petty i Krosnick, 1995).

Anuncis de televisió: empren diferents recursos com a música, imatges impactants o narratives emotives per a generar una connexió emocional amb el producte. Generar una associació del producte amb sentiments positius. P. ex.: anuncis de perfums.

Sondejos d'opinió política: conèixer la valoració cap als diferents líders polítics permet realitzar una predicció de la intenció de vot.

Estudi demoscòpic: Estudi de les opinions, aficions i el comportament humans mitjançant sondejos d'opinió.

Demo-: poble o ciutadania

-scòpic: observar o examinar



Imatge presa de: <https://www.rtve.es/noticias/20230706/elecciones-generales-2023-23j-quien-candidatos/2450909.shtml>

ÍNDEX

1. Actituds: definició
- 2. Formació d'actituds**
3. Funció de les actituds
4. Relació actitud i conducta
5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

2. Formació d'actituds

Una font important de les nostres actituds: adquirim d'altres persones mitjançant un procés d'aprenentatge **social**. Les adquirim en situacions d'interacció amb altres persones o simplement mentre n'observem el comportament:

Tres tipus d'aprenentatge

Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació.

Condicionament instrumental: aprendre a mantenir els punts de vista "correctes".

Condicionament observacional: aprendre a través de l'exemple.

2. Formació d'actituds

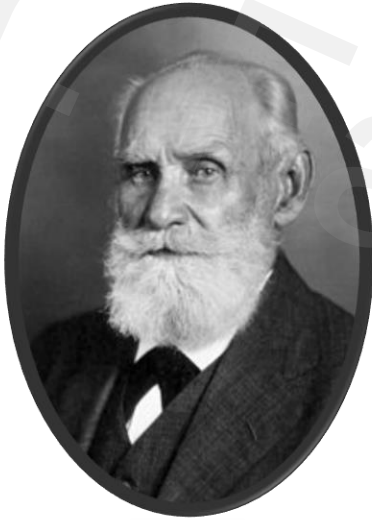
Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació.

QUI VA DEMOSTRAR AQUEST TIPUS D'APRENTATGE I EN QUÈ CONSISTIA EL SEU EXPERIMENT?

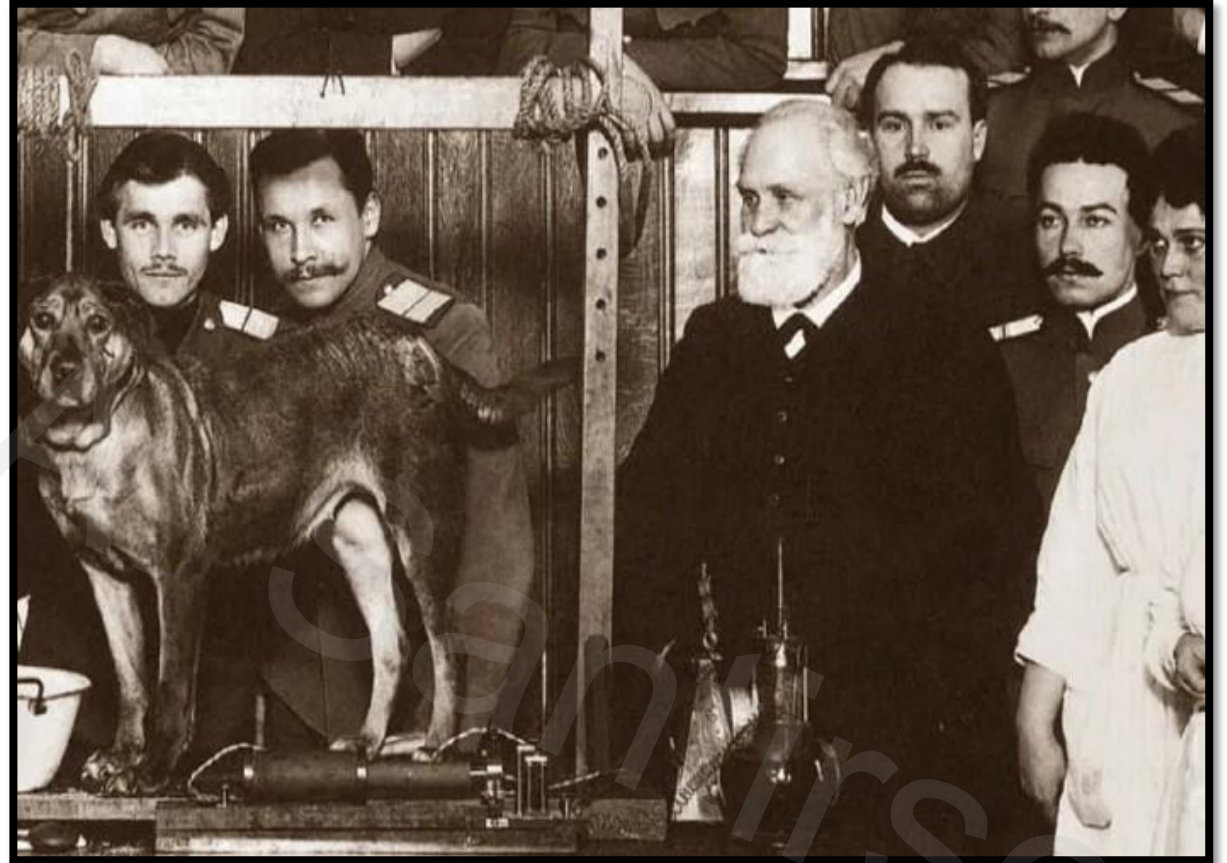


2. Formació d'actituds

Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació.



Iván Petrovich Pávlov (1849-1936)



Imatges preses de:

<https://agencia.unq.edu.ar/?p=7529>

https://es.wikipedia.org/wiki/iv%C3%A1n_P%C3%A1vlov

2. Formació d'actituds

Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació.

Estímul inicialment neutral adquireix la **capacitat d'evocar reaccions** a través de l'associació **repetida** amb un altre estímul.

- **Estímul incondicionat:** estímul capaç de produir la **resposta sense aprenentatge previ** (resposta innata o reflex en un organisme, p. ex., un soroll fort provoca un sobresalt, una acceleració del pols).
- **Estímul neutre:** estímul que inicialment no provoca una resposta específica o significativa en un organisme.
- **Estímul condicionat:** un estímul **originalment neutre**, però que, després de ser associat repetidament amb un estímul incondicionat, **provoca la mateixa resposta** que aquest.
- **Resposta incondicionada.**
- **Resposta condicionada.**

2. Formació d'actituds

Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació

ASSAIG 1



Modere gos



Salivació
gos

ASSAIG 2



Campana



Modere gos

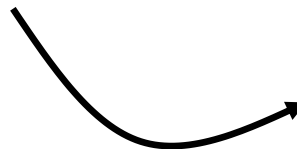


Salivació
gos

ASSAIG 3



Campana



Salivació gos

2. Formació d'actituds

Aprenentatge basat en l'associació: condicionament clàssic

UN EXPERIMENT COM AQUEST S'HA DUT A TERME EN HUMANS?



John B. Watson
(1878-1958)



Rosalie Rayner
(1898-1935)

Experiment petit Albert: <https://links.uv.es/mm7adv>

Imatges preses de:

<https://riephp.com/2020/10/27/rosalie-rayner-la-historia-invisibilizada-del-experimento-del-pequeno-albert/>

https://es.wikipedia.org/wiki/john_b._watson

2. Formació d'actituds

Aprenentatge basat en l'associació: condicionament clàssic

QUÈ US SEMBLA AQUEST EXPERIMENT?

QUINS PROCESSOS ES VAN DEMOSTRAR EN HUMANS?



Imatges preses de:

<https://www.publico.es/psicologia-y-mente/el-cruel-experimento-del-pequeno-albert/>

2. Formació d'actituds

Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació



No passes a la següent
diapositiva!

La idea és que ho pensem
junts/tes a classe

Aquestes diapositives s'han dissenyat amb:  **freepik**

2. Formació d'actituds

Aprenentatge basat en l'associació: condicionament clàssic

QUÈ US SEMBLA AQUEST EXPERIMENT?

QUINS PROCESSOS ES DEMOSTRAREN EN HUMANS?



- Condicionament clàssic:
Associació ratolí amb sorolls gong (alarma)
- Condicionament instrumental:
Evitació o fugida redueix el malestar
- Transferència:
Del ratolí blanc a altres estímuls similars (p. ex., conill, la màscara d'un conill)

Explicació possible via de generació de les fòbies
Tècnica cognitivoconductual: dessensibilització sistemàtica

Imágenes preses de:

<https://www.publico.es/psicologia-y-mente/el-cruel-experimento-del-pequeno-albert/>

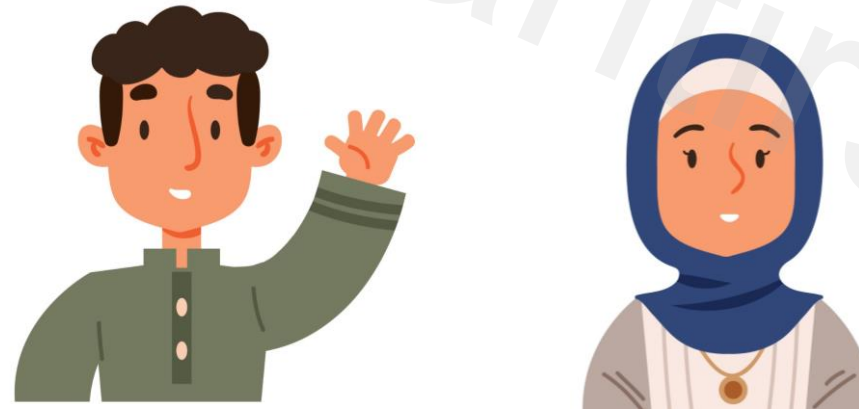
2. Formació d'actituds

Condicionament clàssic: aprenentatge basat en l'associació

QUÈ TÉ A VEURE EL CONDICIONAMENT CLÀSSIC AMB LA FORMACIÓ D'ACTITUDS?

Per exemple, un xiquet veu que la seua mare **arrufa les celles i mostra signes de desgrat** cada vegada que es creua amb una **persona àrab** (p. ex., que porta vel o vesteix amb una gel·laba).

El xiquet, que **inicialment és neutral** cap als trets distintius d'aquest grup (p. ex., vestimenta, color de pell, accent), comença a reaccionar **negativament a aquests estímuls**.



2. Formació d'actituds

Condicionament instrumental: aprendre a mantenir els punts de vista "correctes".

CONDICIONAMENT
INSTRUMENTAL

un xiquet o xiqueta és religiós/a, agnòstic/a o ateu/a?

és de dretes o d'esquerres?

què opina sobre el canvi climàtic?

2. Formació d'actituds

Aprenentatge basat en l'associació: condicionament instrumental.

- Els xiquets i les xiquetes **fins als deu anys** expressen posicions polítiques, religioses o socials **molt similars a les de la seua família**.
- Les mares, pares i unes altres persones adultes (p. ex., docents) tenen **un paper actiu**, modelen les actituds de les persones més joves i **recompensen** amb somriures, aprovacions, abraçades o altres mostres d'afecte **les actituds correctes**.
- Es reforcen les respostes que porten a resultats **positius o que permeten evitar resultats negatius**.

Adoctrinar: inculcar a algú determinades idees o creences.

ÉS POSSIBLE "NO ADOCTRINAR" LES XIQUETES I ELS XIQUETS?

2. Formació d'actituds

Aprenentatge observacional: aprendre **a través de l'exemple**

Adquirir noves formes de comportament simplement **a través de l'observació de les accions dels altres** (Bandura, 1997).

PENSEU EN ALGUN COMPORTAMENT DE LES PERSONES ADULTES QUE NO VOLEN QUE ELS SEUS FILLS O FILLES REPRODUÏSQUEN.

L'aprenentatge observacional sembla que té un **paper important pel que fa a formació d'actituds**. Sovint aprenen a fer el que els seus *pares fan* i no el que *diuen*.



Vinyeta de la il·lustradora Flavia Álvarez Pedrosa (Flavita Banana).

2. Formació d'actituds

Alguns processos d'aprenentatge

Condicionament clàssic

Condicionament instrumental

Condicionament observacional

COM APRENEM LES ACTITUDS I ELS COMPORTAMENTS
D'ALTRES PERSONES?

Una de les possibles vies

Aprenentatge d'actituds i comportaments

Per què les persones expressen les actituds que uns altres
expressen o els comportaments mostrats per altres persones?

2. Formació d'actituds

Ens comparem amb les altres persones per a determinar **si el nostre punt de vista** sobre la realitat social és o no correcte (Festinger, 1954).

Recordatori Tema 2 COGNICIÓ SOCIAL I PROCESSOS ATRIBUCIONALS. Experiments de conformitat amb el grup de Solomon Asch.

Amb freqüència **modifiquem les nostres actituds** per a tenir **punts de vista més pròxims** als de les altres persones.

Experiment: Si persones significatives mostren **actituds negatives cap a una persona o un grup** (**encara que no hàgem tingut contacte amb aquest grup o persona**) pot portar-nos a adoptar **actituds similars** (Maio et al., 1994; Shaver 1994).



ÍNDEX

1. Actituds: definició
2. Formació d'actituds
- 3. Funció de les actituds**
4. Relació actitud i conducta
5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

3. Funcions de les actituds

Funció cognitiva: les actituds operen com a esquemes, marcs mentals que ens ajuden a interpretar i processar molts de tipus d'informació.

Funció d'autoexpressió o autoidentitat: les coses que ens agraden són un *element fonamental del nostre autoconcepte*.

DESCRIBU-TE A TU MATEIXA EN UN PARELL DE LÍNIES

M'agraden... ELS PLANS TRANQUILS I TENIR CONVERSES.

EL CAMP, LA FESTA, ELS BARS, LLEGIR I VEURE PEL·LIS.

L'ESPORT.

3. Funcions de les actituds

Funció d'autoestima: les nostres actituds poden ajudar-nos a mantenir o realçar la confiança en nosaltres mateixos/es. Podem pensar que **les nostres actituds són "les correctes"**. A vegades, expressar aquestes perspectives ajuda les persones a sentir-se **superiors a les altres**.



Imatge presa de:

<https://www.20minutos.es/noticia/5139168/0/vox-cuelga-una-lona-gigante-contra-feminismo-movimiento-lgtbiq-agenda-2030/>

https://twitter.com/vox_es/status/854305903495057408

3. Funcions de les actituds

Funció d'autodefensa: ajuden les persones a protegir-se **d'informació no desitjada** sobre elles mateixes (Katz, 1960).

Teoria de la dissonància cognitiva Festinger (1957).

Les persones necessitem mantenir **coherència** entre creences, actituds i conducta. La **dissonància** entre aquestes produeix **malestar psicològic**.

Per a evitar aquest malestar les persones tendeixen a racionalitzar **les inconsistències**.

UNA PERSONA CONTINUA FUMANT A PESAR QUE SAP QUE EL FUM ÉS DOLENT PER A LA SEUA SALUT:

- M'agrada tant fumar que val la pena.
- Les possibilitats que la meua salut patisca no són tan grans com sembla, a mi no em passarà res.
- No es poden evitar tots els perills en aquesta vida, d'alguna cosa ens hem de morir.
- Si deixo de fumar, guanyaré pes, la qual cosa és igualment nociva per a la meua salut.

3. Funcions de les actituds

Funció de motivació a causar una bona impressió: una de les vies per a causar una bona impressió en uns altres és **expressar el punt de vista "correcte"** (Chaiken et al., 1996).

Recordatori: Tema 2. Cognició social i processos atribucionals. Formació i maneig d'impressions.

Una tècnica per a generar impressions favorables en altres persones és fer que la persona se senta bé a través de mostrar **acord amb la visió de l'altra persona** (Morrison i Bies, 1991).

Menjaràs per primera vegada a casa de la teua parella i saps que la seua família té profunds valors catòlics. Evitaries alguns temes de conversa? Quina imatge intentaries donar de tu mateix/a?
I si la família de la teua parella fóra molt d'esquerres?



ÍNDEX

1. Actituds: definició
2. Formació d'actituds
3. Funció de les actituds
- 4. Relació actitud i conducta**
5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

4. Relació actitud i conducta

Professionals del treball social: una gran part de la seua tasca **implica modificar les actituds de les persones** amb l'objectiu de modificar-ne el comportament.

EXEMPLES

Integració de persones **AMB DISCAPACITAT**: MODIFICAR LES ACTITUDS DE LA COMUNITAT CAP A LA INCLUSIÓ I LA IGUALTAT D'OPORTUNITATS per a les persones amb discapacitat.

Educació per a la **DIVERSITAT CULTURAL**: MODIFICAR ACTITUDS CAP A LA DIVERSITAT CULTURAL I PROMOURRE LA INCLUSIÓ I EL RESPECTE MUTU entre diferents grups ètnics i culturals.

→ AQUESTS CANVIS EN LES ACTITUDS IMPLIQUEN UN CANVI EN LES CONDUCTES?

Les persones que mostren actituds favorables a la inclusió i la igualtat d'oportunitats dedicaran el seu temps com a voluntàries en una associació?

Les persones que mostren actituds favorables a la diversitat cultural i promoure la inclusió protestaran si una persona del seu grup fa un comentari o una broma racista?

4. Relació actitud i conducta

Factors involucrats en la relació actitud-conducta (Fazio i Roskos-Ewoldsen, 1994; Kraus, 1995; Krosnick, 1995)

1. Orígens de l'actitud
2. Força de l'actitud
3. Especificitat de l'actitud



4. Relació actitud i conducta

Factors involucrats en la relació actitud-conducta:

1. Orígens de l'actitud

Les actituds formades **a través de l'experiència directa:**

- Sovint exerceixen majors efectes en la conducta que les formades indirectament.
- Són més fàcils de recordar i això **incrementa el seu impacte** en la conducta.

persona que ha treballat com a voluntària en un refugi d'animals

persona a qui li agraden els animals en general i els gossos en particular i li agrada interactuar amb ells.

quina de les dues és més probable que adopte un animal abandonat o fomenti l'adopció d'animals en la seva comunitat?

4. Relació actitud i conducta

Factors involucrats en la relació actitud-conducta:

2. Força de l'actitud

Com més forts siguen les actituds, major serà el seu impacte en la conducta (Petkova, Ajzen i Driver, 1995). La força de l'actitud inclou diversos factors:

1. **Intensitat:** que fort és **la reacció emocional** provocada per l'objecte de l'actitud.
2. **Importància:** la mesura en què una persona es preocupa i està **personalment implicada** amb aquesta actitud.

UNA PERSONA HOMOSEXUAL MOSTRARÀ MAJOR PREOCUPACIÓ PER LA LEGISLACIÓ QUE POSA EN PERILL ELS SEUS PROPIS DRETS ENFRONT DE LES PERSONES HETEROSEXUALS.

ITALIA

La ofensiva de Meloni contra las familias homosexuales agita a Italia

Meloni ha rechazado el certificado de paternidad europeo y exige a los Ayuntamientos que dejen de inscribir a los hijos de parejas del mismo sexo nacidos en el extranjero

INICIATIVA DEL PARTIDO GUBERNAMENTAL FIDESZ

Hungría aprueba una polémica ley que prohíbe la “promoción” de la homosexualidad ante menores

• El Parlamento en Budapest adopta un texto impulsado por el primer ministro ultraconservador Viktor Orbán que en la práctica veta talleres escolares, libros y películas que aborden cuestiones de sexo y género

Titulars presos de:

<https://www.elmundo.es/internacional/2023/03/25/641ec2e4fc6c83a37c8b45f3.html>

<https://www.lavanguardia.com/internacional/20210615/7531843/hungria-homosexualidad-orban-ley-menores-genero-discriminacion-lgbt.html>

4. Relació actitud i conducta

Factors involucrats en la relació actitud-conducta:

3. Especificitat de l'actitud: la mesura en què les actituds estan centrades en aspectes o **situacions específiques** més que en temes generals.

La relació actitud-conducta és major quan **les actituds i les conductes són registrades al mateix nivell d'especificitat**.

REBUIG DELS MITES DE LA VIOLACIÓ: "SI NO HI HA SIGNES DE VIOLÈNCIA, NO ÉS UNA VIOLACIÓ".

ACTITUD FAVORABLE A INTERVENIR: "SI OBSERVE UNA JOVE QUE SEMBLA ESTAR EN ESTAT D'EMBRIAGUESA O EN UNA SITUACIÓ VULNERABLE, M'ACOSTARIA A LA PERSONA PER A ASSEGURAR-ME QUE ESTIGA BÉ, LI OFERIRIA AJUDA O L'ACOMPANYARIA A UN LLOC SEGUR".

Trauma, Violence, & Abuse
Volume 22, Issue 2, April 2021, Pages 381-396
© The Author(s) 2019, Article Reuse Guidelines
<https://doi.org/10.1177/1524838019849587>



Review Manuscripts

A Systematic Review of Bystander Interventions for the Prevention of Sexual Violence

Gabriela N. Muijal ¹, Meghan E. Taylor², Jessica L. Fry², Tatiana H. Gochez-Kerr³, and Nancy L. Weaver²

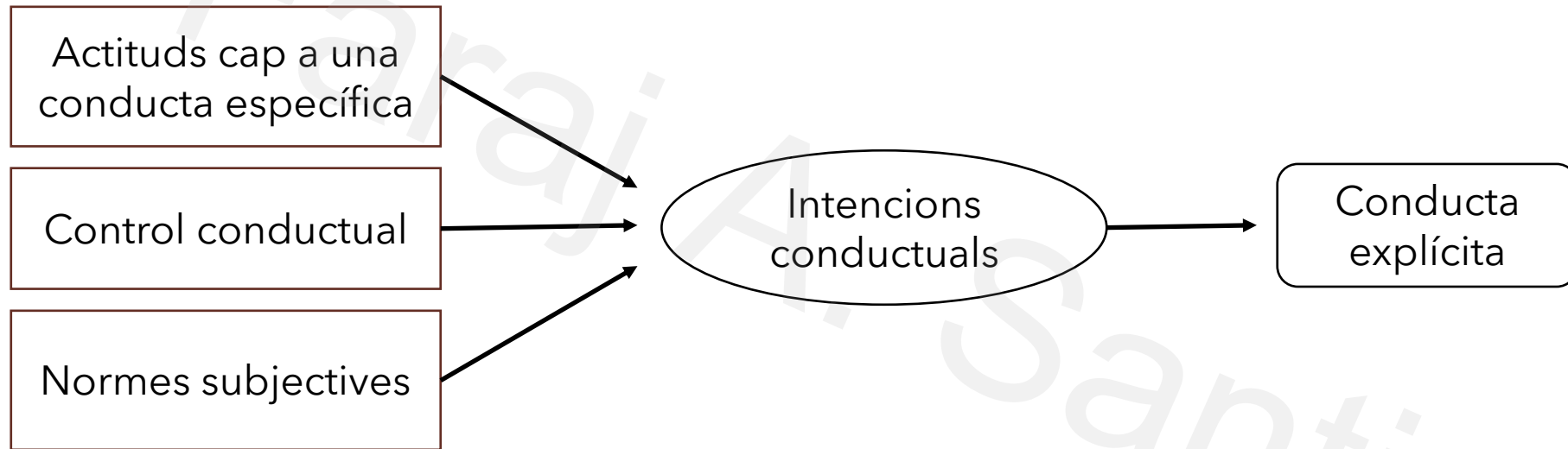
ÍNDEX

1. Actituds: definició
2. Formació d'actituds
3. Funció de les actituds
4. Relació actitud i conducta
- 5. Com influeixen les actituds sobre el comportament**

5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

Teoria de la conducta planejada (Ajzen i Fishbein, 1980)

La decisió d'implicar-se en una conducta particular és el resultat **d'un procés racional** que està orientat cap a la meta i segueix una seqüència lògica.



5. Com influeixen les actituds sobre el comportament

Teoria de la conducta planejada (Ajzen i Fishbein, 1980)

Actituds cap a una conducta específica: avaluacions positives o negatives d'executar la conducta.

Normes subjectives: percepció sobre si altres persones aprovaran o desaprovaran la conducta.

El control conductual percebut: la valoració de cada persona sobre la seua habilitat per a executar la conducta.

A HÉCTOR LI AGRADEN MOLT ELS TATUATGES. PORTA MOLT TEMPS VOLENT FER-SE'N UN, PERÒ NO N'ESTÀ SEGUR. PER UNA PART, PENSA QUE LA SEUA MARE EL MATARÀ SI LI'L VEU I, D'ALTRA BANDA, LI FAN POR LES AGULLES I LA SANG, I CREU QUE NECESSITARÀ QUE L'ACOMPANYE ALGUNA AMIGA PER A PODER FER-L'I.



5. Com influeixen les actituds sobre el comportament



Com a professionals del treball social, hem d'analitzar **el grau en què el canvi d'actituds** es relaciona amb **canvis conductuals**.

EXERCICI: PER GRUPS cerqueu en la literatura científica una intervenció que produïska un canvi en les actituds que es relacione amb un canvi en les conductes de les persones que han rebut la intervenció



Referències

- Baron, R. A., i Byrne, D. (2005). *Psicología social*. Prentice Hall.