

TEMA 3: COGNICIÓN SOCIAL

3.1 INTRODUCCIÓN

La Cognición Social estudia:

- Cómo comprendemos, recordamos y predecimos la conducta de otros, cómo elaboramos juicios e inferencias y cómo adoptamos decisiones en función de toda esa información
- Cómo influyen en esos procesos la presencia de los demás

La conducta social está mediada cognitivamente.

3.2 COGNICIÓN SOCIAL VS. COGNICIÓN NO SOCIAL

Fiske y Taylor (1991) analizaron las diferencias entre personas y cosas

3.3 ESTUDIO DE LA COGNICIÓN EN PSICOLOGÍA SOCIAL

Años 70: Surge la corriente denominada Cognición Social. Allport (1954) ya habló de esta influencia: presencia física, imaginada e implícita. Dos modelos de ser humano pensante:

- **Científico ingenuo:** acento en lo racional
- **Tacaño cognitivo:** búsqueda de soluciones rápidas

Años 90: Llega la cognición caliente-> factores emocionales y motivacionales: **estratega motivado**

3.4 ESTRATEGIAS PARA MANEJAR LA INFORMACIÓN SOCIAL Y ELABORAR JUICIOS

Las estrategias se usan siempre de forma inconsciente:

- Reducción de la información a procesar: atención selectiva
- Reducción/simplificación de los recursos necesarios
- Reducción de la cantidad de procesamiento: conocimientos ya almacenados

Los Esquemas Sociales

Un **esquema** es una estructura cognitiva independiente que representa el conocimiento abstracto que tenemos acerca de una categoría de estímulos, las características que tiene y las relaciones entre dichas características: teorías de andar por casa

1. **Esquemas de personas:** tipos de individuos o grupos, cómo son y cómo se comportan
2. **Esquemas de roles:** cómo se comportan las personas en sus roles

3. **Esquema de situaciones** (scripts o guiones de acción)
4. **Esquema del yo**: uno por cada faceta del autoconcepto
 - Son abstracciones mentales, se activan de forma espontánea, dirigen nuestra atención, eliminan la información redundante, completan la información y resuelven pequeñas confusiones
 - Funcionan como un filtro y de forma automática
 - Son estructuras cognitivas compartidas, guían nuestra interacción social: **profecías autocumplidas o efecto Pigmalión**
 - Se activan completos, no por partes
 - Son resistentes al cambio: efecto de perseverancia

Los Ejemplares

Un **ejemplar** es un estímulo o experiencia concreta almacenada. Se combinan para realizar un juicio global, aportan mucha flexibilidad, dan información sobre la variabilidad dentro de una categoría.

Proceso de inferencia

Para hacer juicios y tomar decisiones, cuando la información es insuficiente, hacemos **inferencias**: causales o para la formación de impresiones de personas.

1. **Perspectiva centrada en los pasos** (perspectiva normativa del **científico ingenuo**)
 - a. Reunir información (sesgo: casos confirmados)
 - b. Seleccionar datos (sesgo: casos no representativos o extremos)
 - c. Integrar y combinar, mediante regla de decisión-> juicio (sesgos: datos erróneos, subjetivos o escasos, peso o reglas de decisión inadecuadas)
2. **Perspectiva interesada en cómo la persona hace realmente las inferencias (tacaño cognitivo -> estrategia motivado)**. Usa los esquemas y ejemplares

Los heurísticos

Los **heurísticos** son atajos mentales que utilizamos para simplificar la solución de problemas cognitivos complejos transformándolos en operaciones más sencillas. Son más flexibles y aptos que el modelo normativo.

1. **Heurístico de representatividad**: Se da cuando hacemos inferencias sobre la probabilidad de que un estímulo pertenezca a determinada categoría. Típico error: falacia de la conjunción-> estimar que la probabilidad de que se den conjuntamente dos o más eventos es mayor que la probabilidad de que ocurra uno solo
2. **Heurístico de accesibilidad o disponibilidad**: Se utiliza para estimar la probabilidad de un suceso, la frecuencia de una categoría o la asociación entre dos fenómenos. Nos basamos en la accesibilidad de los ejemplos, o en lo reciente o en nuestro yo (efecto del falso consenso). Errores posibles:
 - a. Errores de muestreo (muestras reducidas, sesgadas)
 - b. Fenómeno de correlación ilusoria (sobreestimar grado de relación sucesos)

- c. Sesgo de positividad (prestar más atención a la información positiva)
- 3. **Heurístico de anclaje y ajuste:** Se usa en situaciones de incertidumbre y ambigüedad. Tomamos como referencia un punto de partida (ancla), que después ajustamos para llegar a la conclusión final.
- 4. **Heurístico de simulación:** Es la tendencia a estimar la frecuencia o probabilidad de un suceso, basándonos en la facilidad con que podemos imaginarlo, simularlo mentalmente -> pensamiento contra-fáctico (buscar alternativas a hechos o circunstancias pasadas o presentes), que puede adoptar 2 formas:
 - a. Al alza: alternativas mejoras a la actual
 - b. A la baja: alternativas peores a la actual

Los sesgos cognitivos son adaptativos, pues la mayoría de las veces funcionan:

- Causados por:
 - Nuestro diseño mental defectuoso, pero útil
 - El uso de estudios experimentales (**paradigma del error**)
 - Empleo de heurísticos
- Nos impiden incurrir en errores más graves: **teoría del manejo del error**
- Sesgos optimistas: optimismo ilusorio e ilusión de invulnerabilidad
- Las culturas colectivistas no presentan sesgos optimistas (muestran un estilo de adaptación más estoico a los hechos negativos)

3.5 PROCESOS DE PERCEPCIÓN SOCIAL

En nuestra cultura las personas se fijan en:

- La **apariencia física**, para determinar la categoría social
- La **conducta**, para detectar emociones e intenciones (conducta no verbal)
- Los **rasgos de personalidad**, para prever la conducta

Los dos elementos esenciales de la percepción son la **selectividad** y su **carácter activo**. Si la interacción se va a extender con las personas, también nos formaremos una impresión de ellas.

Conducta no verbal

Es el intercambio dinámico y casi siempre cara a cara, de información mediante claves que no son palabras. Es anterior al lenguaje verbal, automática, es posible regularla, son muy sensibles a factores situacionales y culturales.

Formación de impresiones

ENFOQUE DE TENDENCIA RELACIONAL (Asch, 1946)

- Rasgos estímulo-> rasgos respuesta
- **Rasgos centrales:** son los que adquieren una gran importancia a la hora de formar una opinión. El resto son **rasgos periféricos**

- Su carácter depende del contexto
- Las impresiones holísticas o globales del enfoque de tendencia relacional predominarán en situaciones que exigen rapidez

ENFOQUE DE COMBINACIÓN LINEAL

- Modelo suma: donde se suman todos los valores de la lista
- Modelo promedio: lo operativo es usar la media del valor de todos los rasgos
- Modelo de la media ponderada: asigna diferente peso a cada rasgo
- Se hará un análisis detallado, como indica el enfoque de combinación lineal, cuando haya alta motivación y tiempo para integrar la información

Factores que influyen en la percepción social

Factores asociados al **perceptor**:

- **La situación**: situación de diagnóstico vs. situaciones de acción
- **Expectativas**: relativas a la categoría que pertenece la persona vs. la persona concreta
- **Familiaridad**: percepciones más complejas y más positivas (efecto de mera exposición)
- **Valor del estímulo**: genera acentuación perceptiva y efecto halo (generalizar una característica específica del estímulo al estímulo en su conjunto)
- **Significado emocional del estímulo**: perspicacia perceptiva vs. defensa perceptiva
- **Experiencia en cierto tipo de rasgos**: percepciones más precisas sobre la persona estímulo

Factores asociados a la **persona percibida**: Con el “*manejo de la impresión*” intenta alterar a su favor el resultado del proceso, mediante:

- Congraciamiento
- Intimidación
- Auto-ensalzamiento (o lo contrario: alegar incapacidad por causa externa)

Factores relativos al **contenido de la percepción**:

- **Efecto del orden**: *efecto de primacía* (rasgos más claros, concretos y relevantes) vs. *efecto de recencia* (rasgos más vivos o relevantes)
- Tono evaluativo de los elementos informativos:
 - Los rasgos negativos ejercen mayor impacto
 - Idem para la información no redundante
 - Los rasgos ambiguos ejercen menor impacto

Procesos cognitivos automáticos y controlados

Los 4 jinetes de la automatidad: no conscientes/ no intencionados/ fuera del control deliberado/ no implican ningún esfuerzo y consumen pocos recursos cognitivos

En función del grado de automatidad:

- **Procesos pre-conscientes:** afectan a la elaboración de juicios y a la conducta-> percepción subliminal
- **Pensamientos post-conscientes:** no se es consciente de sus implicaciones en juicios y respuestas posteriores
- **Procesamiento dependiente de metas:** supresión de pensamientos/ rumiaciones
- **Inferencias espontáneas** sobre rasgos de personalidad: observando el comportamiento
- **Procesos controlados:** conscientes, intencionados, requieren más tiempo y esfuerzo

3.7 RELACIÓN ENTRE AFECTO Y COGNICIÓN

La influencia del afecto sobre la cognición

Nuestro estado de ánimo influye en:

- Percepción e interpretación de estímulos
- Forma en la que recordamos hechos pasados
- Sesgos que cometemos en esos procesos: **efecto de congruencia con el estado de ánimo**

Según el **modelo de infusión del afecto** el estado emocional influye (2 mecanismos):

- Afectando a la atención y a la codificación y a la activación de categorías y esquemas
- Sirviendo de pista informativa para inferir nuestro juicio (buen humor-> el estímulo nos agrada). Este mecanismo actúa cuando empleamos heurísticos

El afecto influye también en el contenido de la información que se procesa y se recuerda:

- *Efecto del recuerdo **dependiente del estado de ánimo**:* congruencia estado ánimo entre el momento en que se procesó la información y el momento de la recuperación
- *Efecto del recuerdo **congruente con el estado de ánimo**:* congruencia estado de ánimo entre el momento de la recuperación y la valencia de esa información

La información que provoca reacciones afectivas se puede procesar de forma diferente y ser más difícil de ignorar, pq las personas tienen poco control sobre la experiencia emocional, y dicha información puede convertirse en **contaminación mental**.

La influencia de la cognición sobre el afecto

Al activarse un esquema también se activa el componente afectivo relacionado. Mecanismos:

- **Pensamiento retrospectivo:** estrategia que consiste en reducir las probabilidades de éxito convenciéndonos de que era imposible que aquello saliera bien
- **Caer en la tentación:** Cuando nos sentimos tristes tendemos a realizar actividades que reducen nuestra angustia, aunque tengan consecuencias negativas

3.8 El papel de la motivación en la cognición social

No hay ninguna actividad cognitiva que esté libre de base motivacional. El esfuerzo mental para **centrar la atención** también lo es. La motivación influye en la cognición: en la dirección y en la intensidad del procesamiento.

Las metas se pueden clasificar según su efecto en la cognición:

- **Metas de precisión:** motivan a llegar a la conclusión más acertada posible
- **Metas de dirección:** nos motivan a llegar a una conclusión, la que más nos conviene

La cognición social está influida por los motivos sociales básicos de:

- **Comprensión:** es necesario para interactuar con los demás comprenderlos
- **Control:** necesidad que tenemos de sentirnos competentes-> ilusiones optimistas
- **Confianza:** pensar cosas buenas de la gente-> sesgos de positividad (de todas formas, cuando percibimos señales de peligro aplicamos sesgos de negatividad)

PRÁCTICO: DIFERENCIAS SEXUALES EN LOS CELOS

El sentimiento de **celos** es una de las principales causas de agresión y de homicidio en el matrimonio. A través de la socialización se crea nuestra **identidad de género** y usamos la comunicación para expresar nuestra feminidad o masculinidad en las relaciones con los otros.

SEXO Y GÉNERO

Kay Deaux (1985, 1999): **Sexo** hace referencia a diferencias en una categoría demográfica y **género** cuando se aplica a aspectos culturales de esas diferencias. Éste refiere a qué se considera qué es masculino o femenino en una sociedad y a cómo un individuo se ve a sí mismo dentro de su cultura.

El **género** es una creación simbólica de la cultura. Varía entre culturas y a través del tiempo.

LA IDENTIDAD DE GÉNERO

La sociedad ha ido cambiando debido a que las personas que se oponen a las prescripciones convencionales de género, provocan cambios en las expectativas relativas a él:

- La **psicología científica** concedió gran importancia en sus inicios a analizar las dif. H/M
- **Años 70:** nueva perspectiva que enfatiza los aspectos sociales: critica la propensión a generalizar los patrones hombre y mujer (hay más diferencias entre personas del mismo sexo debidas a dif. étnicas, de educación o de clase social)

Sandra Bem, 1974: crea el instrumento de medida de identidad de género **BSRI (Bem Sex Role Inventory)**: cuestionario de autoevaluación con 3 escalas independientes y 20 rasgos cada uno: feminidad, masculinidad y deseabilidad social. Tipología de identidad de género:

- **Femeninos/as:** ++ feminidad -- masculinidad (en comparación con la mediana de la muestra)
- **Masculinos/as:** -- feminidad ++ masculinidad
- **Andróginos/as:** ++ en ambos
- **Indiferenciados/as:** -- en ambos

Teoría del auto-esquema de género de Bem (1981): personas con esquema **del yo tradicional o sexo-típicas** procesan la información de acuerdo con la convención de los patrones de género de su cultura. Las personas **andróginas** o **indiferenciadas** son más flexibles.

El BSRI se ha criticado como medida de identidad por basarse sólo en rasgos de personalidad. La identidad de género es **multifacética** y afecta a muchos aspectos, igual que sucede con los

estereotipos de género: rasgos físicos, actitudes, intereses, roles profesionales, orientación sexual, etc.

La identidad de género es un proceso activo y su formación es un proceso creativo. Tiene un carácter flexible y puede cambiar en función del contexto: el ideal de persona sería aquella capaz de combinar los rasgos masculinos y femeninos en función de lo que fuera más adaptativo para cada situación.

LA EXPERIENCIA DE LOS CELOS

Las relaciones de pareja suponen una gran **inversión cognitiva, emocional y conductual**. Los celos son activados por la amenaza a una relación que consideramos valiosa.

El planteamiento de la Psicología Evolucionista

Los celos son un mecanismo seleccionados como solución a los problemas adaptativos que suponía la pérdida de relaciones importantes (no hay más intensidad en un sexo que en otro):

- **Hombre:** certeza de la paternidad-> la **infidelidad sexual** activa los celos
- **Mujer:** recursos invertidos por el hombre en la relación perjudicando a la descendencia-> **infidelidad emocional**

La investigación de Buss, Larsen, Westen y Semmelroth

Buss et al. (1992) analizaron las respuestas de estudiantes universitarios ante escenarios de infidelidad, con respuesta a cuestionarios y con registros psicofisiológicos (resultados concordantes):

- **Hombres:** + desagradable la infidelidad sexual (porcentaje doble en el grupo que tenía experiencia en relaciones de pareja con sexo)
- **Mujeres:** + desagradable la infidelidad emocional (la experiencia previa no influía)

La **evidencia transcultural** muestra que estos resultados no son exclusivos de una población concreta. A pesar de esta diferencia, en el estudio de Buss, la infidelidad emocional era bastante estresante, también para los hombres-> los dos tipos están relacionados y uno puede proporcionar indicios de la existencia del otro.

La perspectiva sociocultural

Las diferencias entre hombres y mujeres se deben al proceso de socialización, que forja la **identidad de género**.

Hipótesis de interdependencia de infidelidades (DeSteno y Salovey, 1996; Harris y Christenfeld, 1996): ambas son interdependientes para el que las percibe. Las personas considerarán como más estresante el tipo de infidelidad que crean que implica más probablemente la otra, y las diferencias entre sexos se debe a que adquieren creencias distintas:

- **Hombres:** relación sexual-> relación emocional (no funciona a la inversa)
- **Mujeres:** relación emocional -> relación sexual

La investigación de Gómez Jacinto, Canto y García Leiva

Pretendían estudiar algunas variables sociales y culturales que puedan estar influyendo en las diferencias encontradas por los psicólogos evolucionistas (primer estudio).

El segundo se centra en los efectos producidos por el artefacto experimental de **elección forzada**. Sus resultados apoyan la perspectiva interaccionista: sexo biológico y factores culturales influyen en la experiencia de los celos, y no confirman la hipótesis de interdependencia.