

Dimensión Social de la Persona: PERCEPCIÓN SOCIAL

Alba Catalá Miñana
Departamento de Psicología Social
Universitat Autònoma de Barcelona
2016



Percepción social

¿Qué es la percepción?

“Proceso por el que obtenemos información de nuestro entorno”

(Ibáñez et al., 2003, p. 280)

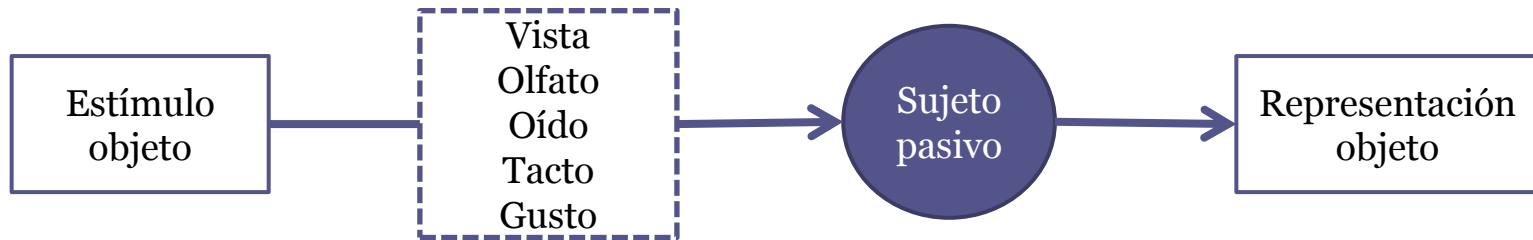
Percibir vs. percepción

Percepción social

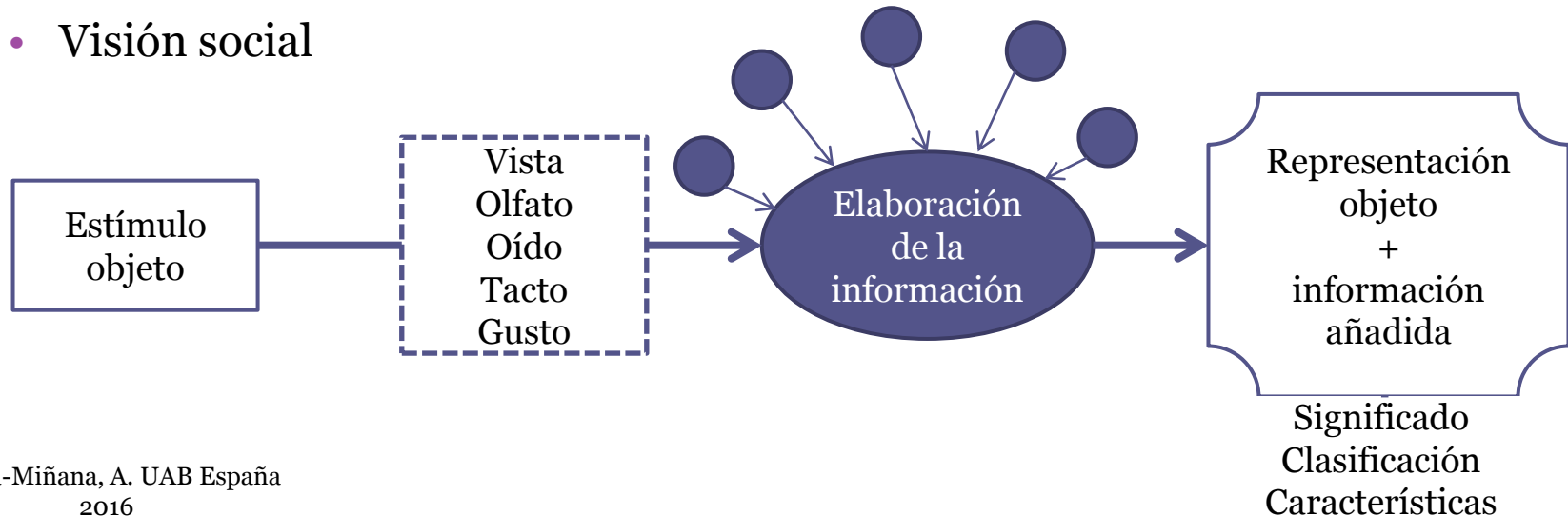
- **¿De qué depende la percepción?**
- Individuo
- Sociedad: el conocimiento se organiza en términos de objetos con significado

Percepción social

- Visión individualista



- Visión social



Percepción social

- Principios de las teorías gestáltica

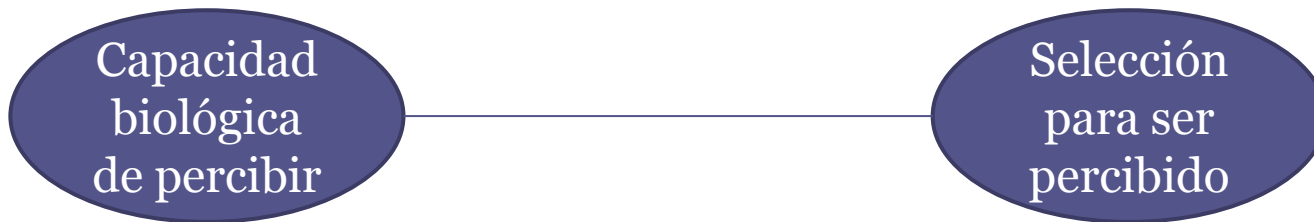
“El todo es más que la suma de las partes”

“La figura se impone sobre el fondo”
Influencia social

PERCEPCIÓN Y ACTITUDES

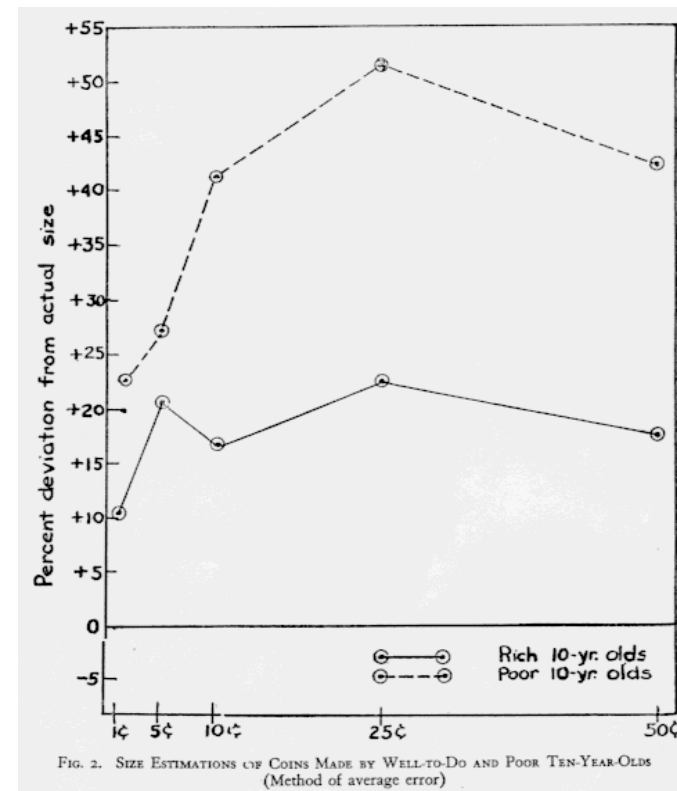
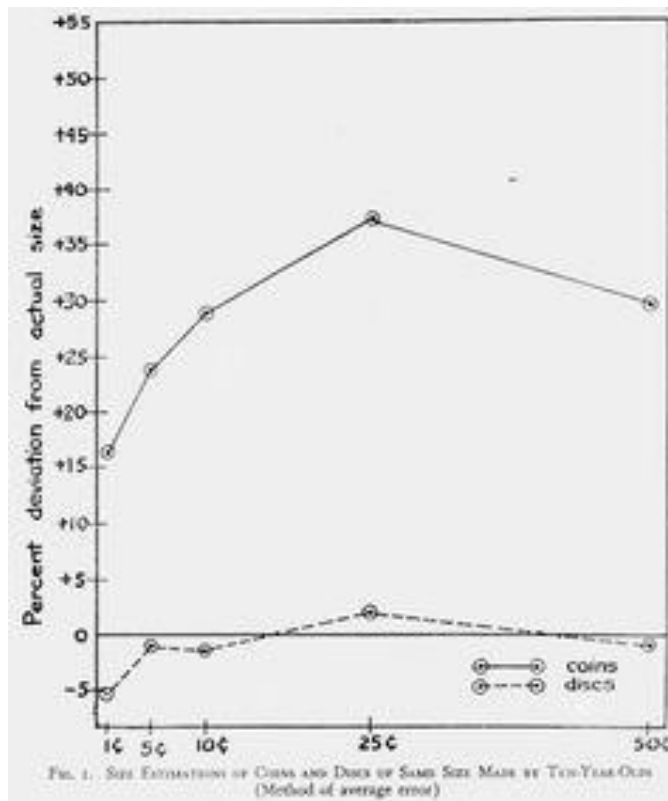
Percepción y actitudes

- Años 40: J. Bruner
- **New Look on Perception**
- Determinantes sociales de la percepción
 - Valores
 - Necesidades
 - Actitudes
 - Motivación
 - Aprendizaje
 - Lenguaje
- Percepción como negociación



Percepción y actitudes

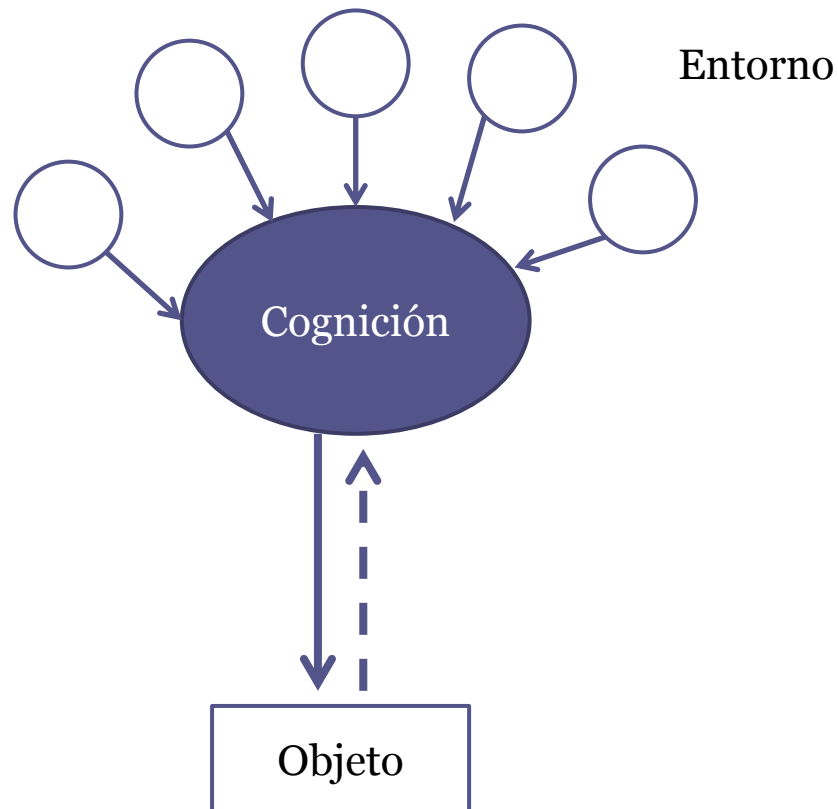
- **Experimento de Bruner y Goodman (1947)**
Percepción según la importancia del objeto para la persona



Extraído de Ibáñez et al. (2003).
Introducción a la Psicología Social.
Barcelona: Editorial UOC

Percepción y actitudes

- Proceso de elaboración de arriba abajo



Percepción y actitudes

- **Experimento Bruner y Postman (1949)**
Información congruente-información incongruente

Información congruente:
Cartas de póker tradicionales

Información incongruente:
Cartas de póker con
intercambio de colores

Percepción y actitudes

- Experimento Bruner y Postman (1949)**
 Información congruente-información incongruente

Extraído de Ibáñez et al. (2003).
Introducción a la Psicología Social.
 Barcelona: Editorial UOC

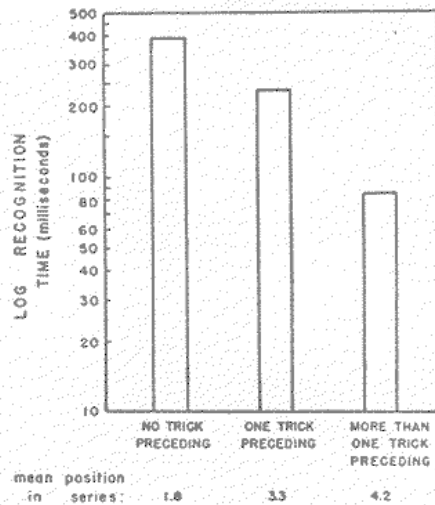


FIG. 1. Cumulative percentage of normal and incongruous playing cards correctly recognized as a function of increasing exposure time.

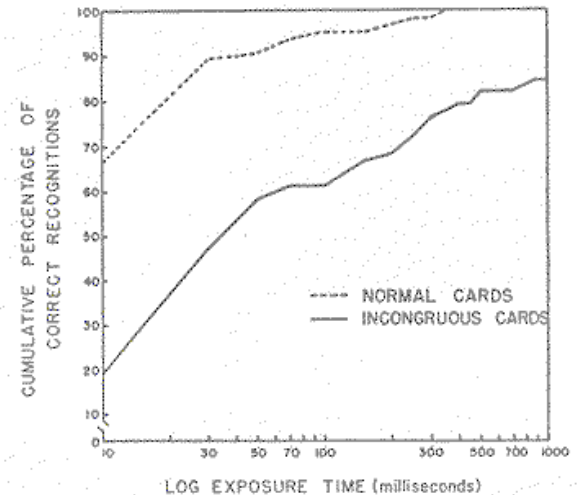


FIG. 2. Recognition thresholds for incongruous cards as a function of past experience with such cards.

Es más difícil percibir aquello para lo que no estamos preparados

Percepción y actitudes

En relación a la influencia

Bruner (1958)

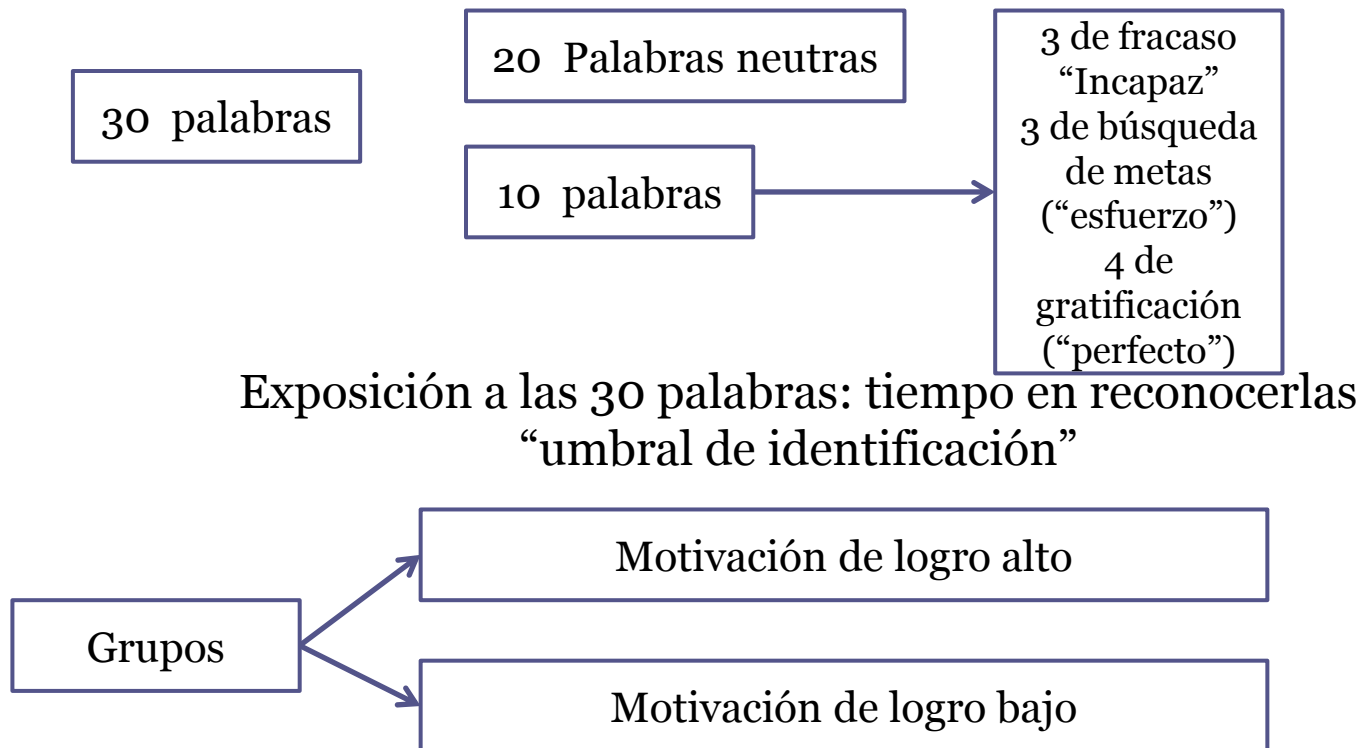
“Lo que esto sugiere es que, una vez que una sociedad ha moldeado los intereses de una persona y la ha entrenado para esperar lo que sea más probable en esta sociedad, se ha ganado un inmenso control, no solamente sobre sus procesos mentales, sino también sobre el mismo material con el que el pensamiento opera –los datos experimentados por la percepción” (p. 154)

PERCEPCIÓN Y MOTIVACIÓN

Percepción y motivación

- **Experimento de McClelland y Liberman (1949)**

Motivación de logro: “...tendencia del sujeto a buscar el éxito en situaciones desafiantes que supongan un reto, es decir, que impliquen demostrar capacidad y que permitan evaluar el desempeño del sujeto” (p. 300; Sanz, Menéndez, Rivero y Conde)



Percepción y motivación

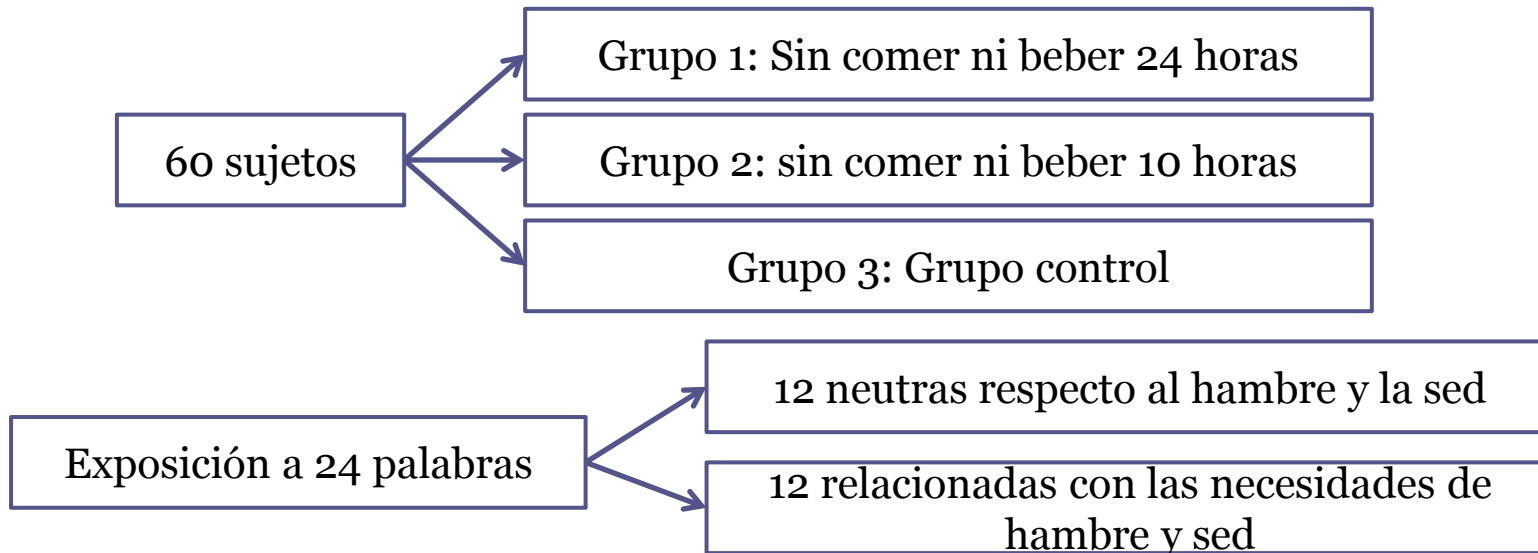
- **Experimento de McClelland y Liberman (1949)**
- Los altamente motivados mostraban umbrales más bajos en las 7 palabras relacionadas con la búsqueda de metas y gratificación
- No difieren en palabras relacionadas con el fracaso

Percepción y motivación

- Importancia de valores y necesidades
- **Experimento de McClelland y Liberman (1949)**
- 6 grupos según sus valores
 - Teórica
 - Estética
 - Económica
 - Social
 - Política
 - Religiosa
- Las personas que valoraban mucho un área eran más sensibles a palabras relacionadas con esa área.

Percepción y motivación

- Importancia de valores y necesidades
- **Experimento Wispé y Drambarean (1953)**



Los sujetos privados de bebida y comida tuvieron umbrales más bajos en las palabras relacionadas con ambas necesidades que los sujetos no privados de ellas.

Percepción y motivación

La atención se dirige más hacia los estímulos relevantes que irrelevantes

Ideas principales

- Se trata de un proceso, no un estado
- Visión individualista vs. Visión social
 - Sujeto pasivo vs. Activo
 - Representación literal de la realidad vs. Elaboración de la información
- “El todo es más que la suma de las partes”
- “La figura se impone sobre el fondo”
- *New Look on perception*
 - Determinantes sociales de la percepción
 - Percepción como proceso de negociación
 - Proceso de arriba abajo
 - Influencia social en la percepción
- Motivación como determinante de la percepción

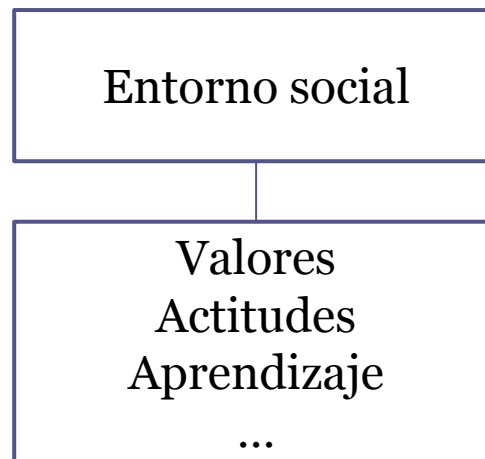
Percepción de personas



Percepción social y relaciones intergrupales

La formación de impresiones

¿De qué depende la percepción de personas?



La auto-percepción también es social
Individualidad a partir de la comparación con los demás

Percepción social y relaciones intergrupales

La formación de impresiones

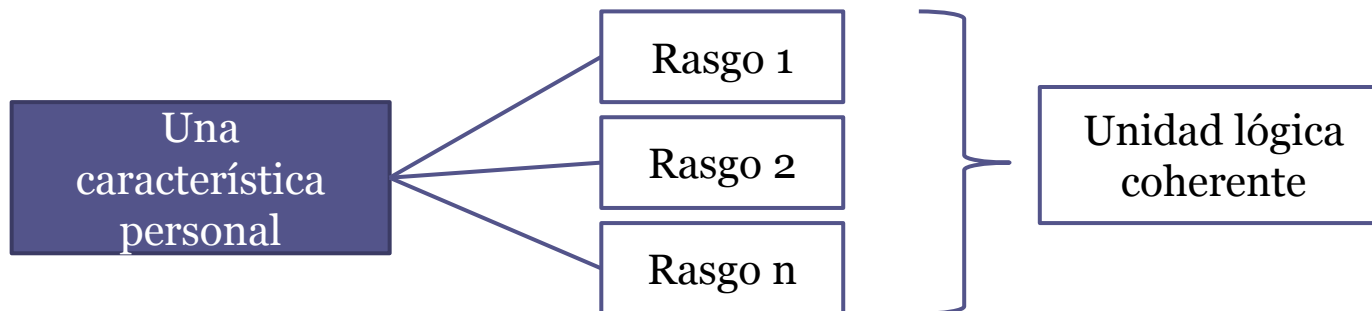
- Experimento de Asch
 - Inteligente-hábil-trabajador-**cálido**-decidido-práctico-cauto
 - Inteligente-hábil-trabajador-**frío**-decidido-práctico-cauto

(generoso-avaricioso/popular-impopular/fuerte-débil/feliz-infeliz)
- El cambio de un elemento produce un cambio global
- Una sola cualidad no es central ni independiente, sino que depende de su contexto
- Tendencia a percibir una visión unitaria de las personas a partir de elementos separados

Percepción social y relaciones intergrupales

La formación de impresiones

- Bruner y Tagiuri (1954): “Teorías implícitas de la personalidad”



- Expectativas previas al contacto personal: prototipos ideales de personalidad

Percepción social y relaciones intergrupales

Teorías de la atribución

- Importancia de dar sentido, orden y coherencia a nuestro entorno
- Teorías de la atribución: intentos de explicar las conductas de los demás y de uno mismo
 1. Análisis ingenuo de la acción
 2. La inferencia correspondiente
 3. El análisis de la covarianza
 4. Atribuciones de éxito o fracaso
 5. Sesgos cognitivos

Percepción social y relaciones intergrupales

Teorías de la atribución

1. Análisis ingenuo de la acción

- Heider: primer psicólogo en postular el término *atribución*
- Comprensión de la conducta de los demás
- Inspiración gestáltica: visión unitaria
- Tendencia a atribuir la responsabilidad de las acciones a las personas que lo hacen y no a las circunstancias, no se tiene en cuenta todas las variables: visión ingenua
- Tipo de atribuciones
 - Atribución interna: atribución a la persona
 - Atribución externa: atribución a las circunstancias

Percepción social y relaciones intergrupales

Teorías de la atribución

2. La inferencia correspondiente

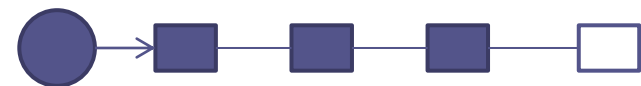
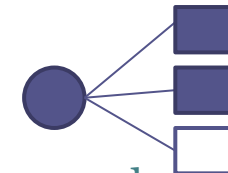
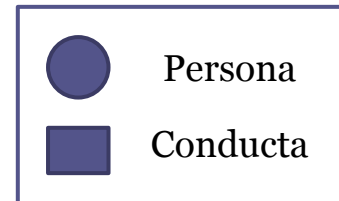
- Jones y Davis
- **Inferencia de la disposición que corresponde a la acción**
- Condiciones para atribuir una conducta a la persona: influencia de las normas sociales
 - Conducta **en contra** de la norma: rebeldía (descalificación)
 - Conducta **a favor** de la norma: normal (no se descalifica)

Percepción social y relaciones intergrupales

Teorías de la atribución

3. Análisis de la covarianza

- Kelley
- Atribución como consecuencia de la interacción entre factores:
 - **Consenso:** la persona se comporta igual que lo harían el resto de personas **vs.** Se comporta de manera totalmente diferente a lo que suele hacer la gente
 - **Distintivo:** la persona se comporta de la misma manera con objetos similares **vs.** la persona se suele comportar de forma diferente
 - **Consistencia:** siempre actúa igual con el mismo objeto **vs.** suele comportarse de forma diferente con el mismo objeto



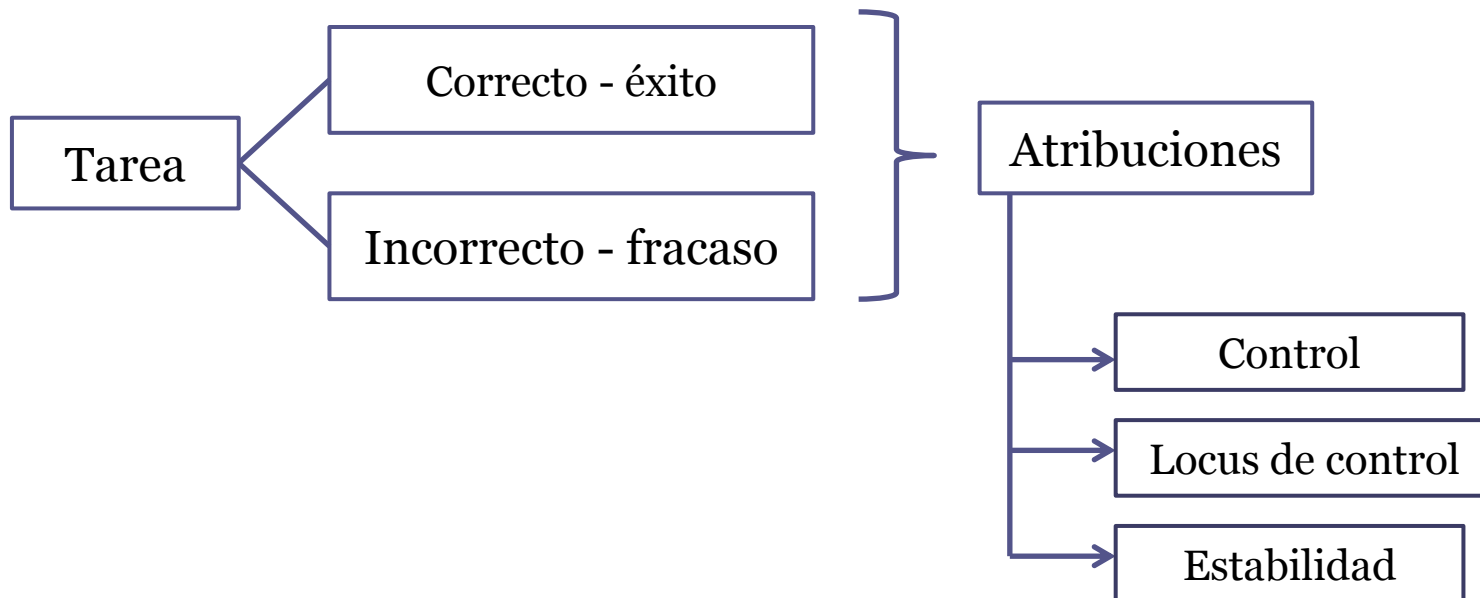
- Críticas al modelo: idealizado

Percepción social y relaciones intergrupales

Teorías de la atribución

4. Atribuciones de éxito o de fracaso

- Weiner



Percepción social y relaciones intergrupales

Sesgos cognitivos

1. Error fundamental de atribución

Preferencia a la hora de hacer atribuciones

Tendencia a percibir unitariamente

Disposicional/
interna

Situacional/
externa

2. Efecto actor-observador

Diferente punto de vista

Acciones propias: factores situacionales

Acciones de los demás: factores disposicionales

Percepción social y relaciones intergrupales

Sesgos cognitivos

3. Creencia de un mundo justo

Creencia de que cada uno tiene lo que se merece

“Las desgracias de los demás son responsabilidad de ellos mismos”

4. Falso consenso

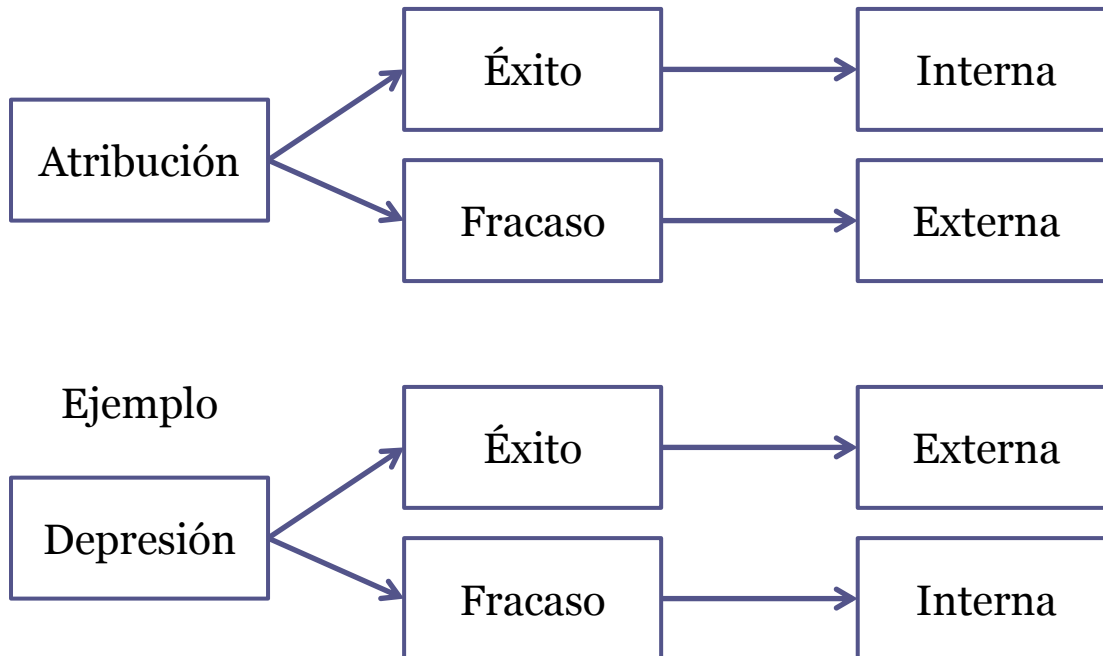
Se presta atención a la información que es coherente con nuestras opiniones

- Autoafirmación a través de la opinión de los demás
- *Falsa originalidad*: ignorar opiniones para percibir que nuestra idea es original

Percepción social y relaciones intergrupales

Sesgos cognitivos

5. Sesgo a favor de uno mismo (self-serving bias)



Percepción social y relaciones intergrupales

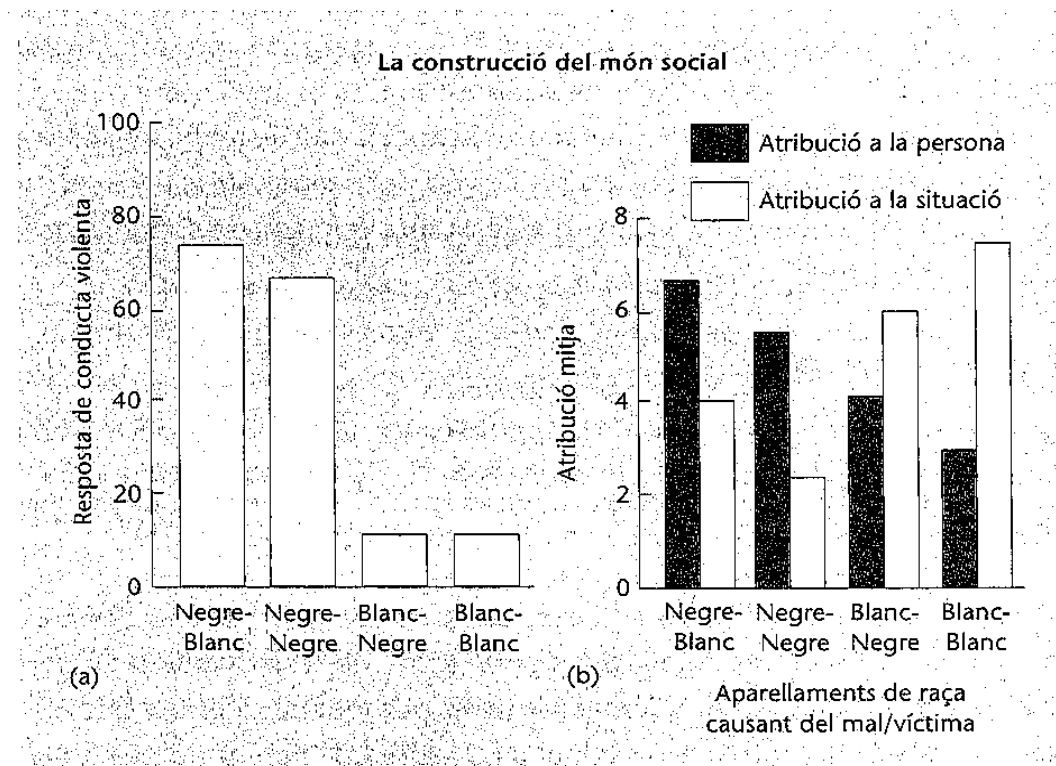
Sesgos cognitivos

Las atribuciones son mecanismos sociales compartidos que se conforman sobre la base de una ideología social

Percepció social y relaciones intergrupales

- Atribuciones como mecanismo social compartido
- Experimento Duncan (1976)

Figura 5.5.



Diferències en la descripció i atribució de causes en la percepció d'interaccions intergrupals.

Percepción social y relaciones intergrupales

Estereotipos y discriminación

Categorización

- Economía del pensamiento
 - Simplifica la realidad
 - Estereotipo
 - Desigualdad
 - Jerarquía social
 - Discriminación

[Estereotipos raciales](http://www.psyciencia.com/2014/04/02/experimento-racial/)

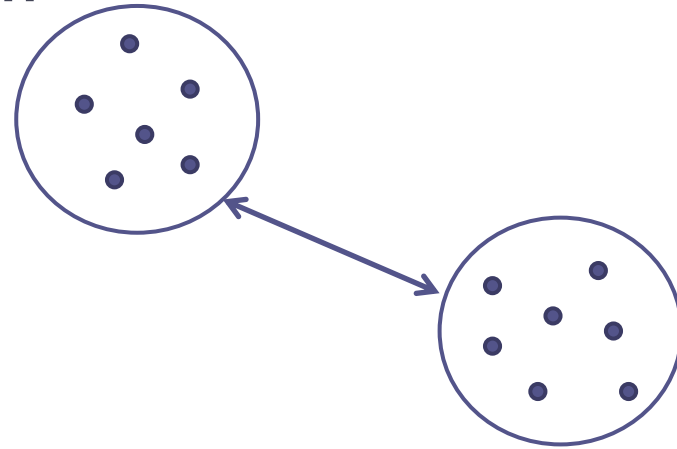
<http://www.psyciencia.com/2014/04/02/experimento-racial/>

Percepción social y relaciones intergrupales

Estereotipos y discriminación

- **Estereotipos**

- Anticipación
- Mitiga la ansiedad de lo desconocido
- Acentúa las diferencias entre grupos
- Disminuye las diferencias intragrupos
- Necesidad de mantener una identidad positiva



Ideas principales

- Influencia social:
 - Formación de impresiones
 - Auto-percepción
- Tendencia a percibir de manera unitaria a las personas a partir de elementos separados
- Unidad lógica coherente a partir de una característica personal
- Teorías de la atribución
- Sesgos cognitivos
- Atribuciones como mecanismo social compartido
- Categorización
- Estereotipos

