

## Tema 3: Cognición Social

### 1. Introducción

Nuestro medio social es complejo y nos plantea problemas y para resolverlos hemos desarrollado mecanismos mentales. Nuestro cerebro ha evolucionado en una dirección concreta y hemos desarrollado unas capacidades cognitivas que hacen posible nuestra coordinación con otros y nuestra actuación eficaz dentro del grupo, así como unas tendencias motivacionales básicas que nos impulsan a hacerlo.

Para ello tenemos que darle significado a nuestro mundo social, y compartir ese significado con otros. Eso implica comprender, recordar y predecir la conducta de los demás, elaborar juicios e inferencias a partir de lo que percibimos en los demás, y adoptar decisiones en función de toda esa información.

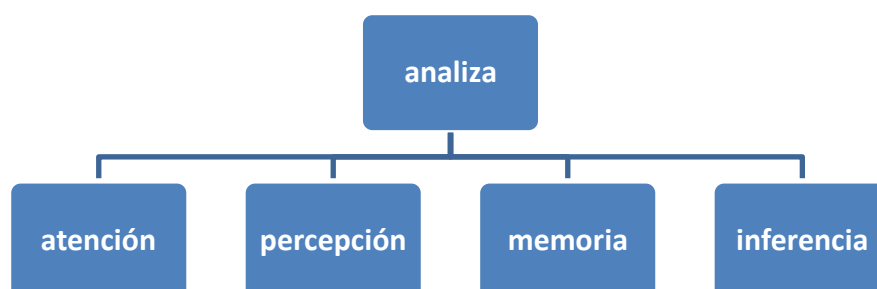
Como hacemos todo eso es lo que estudia la cognición social, y también como influyen en esos procesos la presencia de los demás, la motivación, y nuestro estado emocional en cada situación concreta.

La **cognición social** puede entenderse como:

- una **corriente** o perspectiva dentro **de la psicología social**. Se basa en el supuesto de que la **conducta social está mediada cognitivamente**.
- un **conjunto de procesos psicológicos** que tienen lugar en la mente de las personas. Aquellos procesos que **nos permiten pensar acerca de nosotros mismos, de los demás** y su comportamiento y de las relaciones sociales, y **dar sentido a toda esa información** (Fiske y Taylor, 2013).

### 2. Cognición social y cognición no social

La Cognición Social aplica los **métodos y teorías de la Psicología Cognitiva** a la Psicología Social. **Analiza los procesos cognitivos** (atención, percepción, memoria, inferencia...), pero **aplicándolos a personas en lugar de a objetos** o conceptos abstractos. Algunos autores dicen que no cabe distinción entre cognición social y cognición no social.



**Para Fiske y Taylor (2013) las personas y los objetos son diferentes:**

- Las personas influyen en su entorno de forma intencionada e intentan controlarlo de acuerdo con sus propios propósitos. Los objetos no.
- Las personas son percibidas y perceptoras (cognición social mutua). Los objetos no.
- Las personas se parecen más entre sí que a cualquier objeto. Implica que los demás nos pueden dar más información sobre nosotros mismos que cualquier objeto.
- Las personas pueden cambiar cuando son objeto de cognición (ej. Cambiar su conducta para dar buena impresión). Los objetos no.
- Es más difícil comprobar la precisión de la cognición sobre otras personas (si son como creemos que son) que sobre objetos, puesto que muchas de sus características no son directamente observables, sino que deben ser inferidas, y además, son dinámicas.
- Para estudiar la cognición social es necesario simplificar la realidad, debido a la gran complejidad que caracteriza al ser humano. En la cognición no social, ocurre también, pero no implica tanta distorsión.

El objeto de la cognición social (personas y relaciones sociales) es diferente del objeto de la cognición no social, y estas diferencias tienen importantes implicaciones para nuestro funcionamiento en un entorno humano.

**Leyens y Dardenne (1996):** toda la cognición tiene un origen social, puesto que el conocimiento de la realidad, y la forma en que la procesamos, surge y se desarrolla a través de la interacción social, sobre todo durante el proceso de socialización del niño. La cognición es socialmente compartida entre los miembros de un grupo.

**Nuestro cerebro es social por defecto:** Estudios de neurociencia social (Jacoboni, 2004) han demostrado que la activación cerebral que se produce ante estímulos sociales apenas difiere de la línea base. En cambio si pensamos sobre objetos o tareas no sociales (cálculo matemático...) se desconectan esas áreas del cerebro (la línea base) para conectar otras. La actividad por defecto de nuestro cerebro podría ser la cognición social.

---

### 3. El estudio de la cognición en psicología social

---

La influencia que las personas ejercen en los pensamientos, emociones y conductas de otras personas es siempre a través de la cognición social.

A diferencia de la psicología conductista, estudia lo que ocurre “en la mente”, lo cual no interesa a los conductistas por considerarlo poco científico.

Modelos de como las personas interpretamos el mundo => En los años 70 surge la idea de dos modelos de ser humano pensante:

- **Científicos ingenuos**: seres racionales, que buscamos las causas de la conducta con un enfoque cuasi-científico, reuniendo la máxima cantidad de información relevante disponible y sacando conclusiones lo más lógicas posible (Heider).
- **Indigente cognitivo**: las personas en su vida diaria no siguen unos métodos tan sistemáticos y racionales para buscar explicaciones sobre el mundo social que les rodea (Taylor, 1981). No están tan preocupadas por la búsqueda científica de la verdad, sino que, dado nuestra limitada capacidad de procesar información, buscamos atajos para simplificar todo lo posible las cosas. Esto puede llevar a cometer errores debido a las limitaciones de nuestro sistema cognitivo.

Tras veinte años de esta **"cognición fría"**, surge en la década de los 90 la **"cognición caliente"** que tiene en cuenta la **influencia de factores emocionales y motivacionales** en los procesos cognitivos (por las relaciones entre el cerebro límbico y la corteza cerebral). **Fiske y Taylor** (2013) consideran un tercer modelo de ser humano:

- **Estratega motivado**: las personas necesitamos dar sentido al mundo social que nos rodea y manejar una ingente cantidad de información, para lo cual recurrimos a diferentes estrategias, cuya elección depende muchas veces de factores no cognitivos, como las metas que persigamos o nuestro estado afectivo en ese momento concreto. Nuestro sistema cognitivo es flexible. Pensamos de forma diferente cuando estamos contentos (hacemos menor esfuerzo cognitivo) que cuando nos enfrentamos a una decisión difícil.

## Modelos de ser humano pensante

Cognición fría		Cognición caliente
Científico Ingenuo Heider 1970	Indigente Cognitivo Taylor 1981	Estratega Motivado Fiske y Taylor 2013
Seres racionales Enfoque cuasi-científico	Tacaño cognitivo Capacidad de procesar limitada Atajos para simplificar	Diferentes estrategias en función de factores emocionales y motivacionales. Sistema cognitivo flexible

La cognición fría hace referencia a percibir la realidad social solo desde lo racional (como en los modelos del científico ingenuo y del tacaño cognitivo). Es decir, que solo influye lo cognitivo en el modo en que vemos el mundo en el que vivimos.

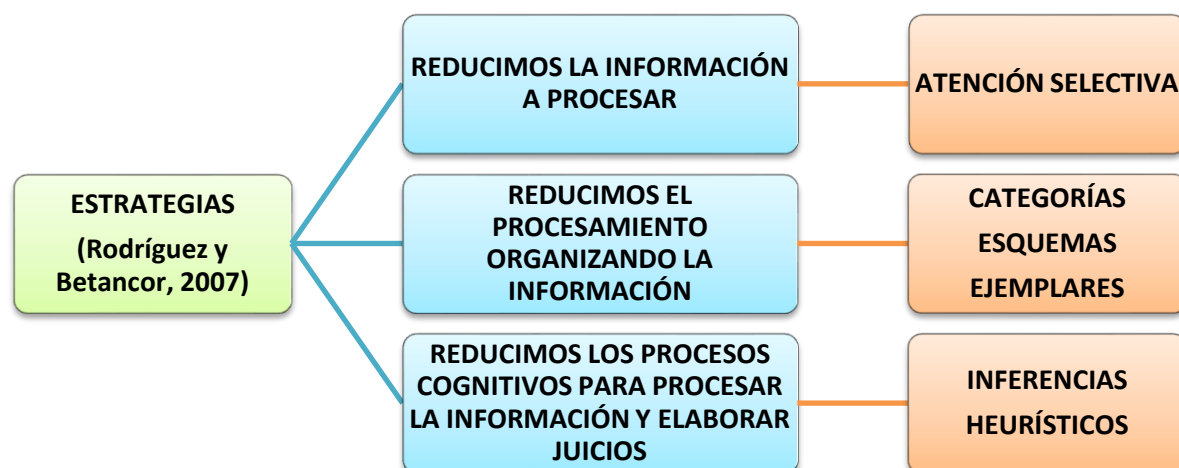
Por otro lado, la cognición caliente se refiere a que influyen otros factores, como la motivación o las emociones, en el modo en que miramos el contexto social que nos rodea (el enfoque el estratega motivado). Es decir, que a la hora de ver el mundo no sólo influye lo racional sino que existen otros elementos como por ejemplo nuestro estado de ánimo que pueden afectar al modo en que miramos a los demás

## 4. Estrategias para manejar la información social y elaborar juicios (Rodríguez y Betancor)

La psicología cognitiva comparaba el cerebro humano con un ordenador. Dada la capacidad limitada del cerebro (indigente cognitivo), tenemos que hacer uso de estrategias para **manejar información de manera más eficiente**. Eficiente en modo adaptativo (no lógico), ya que se trata de sacar el máximo partido a la información optimizando los recursos cognitivos que tenemos. Da algunos errores pero el balance suele ser bastante positivo.

Los seres humanos utilizamos diferentes **estrategias para lograr esa eficiencia**, y lo hacemos sin ser conscientes de ello. **Rodríguez y Betancor** (2007) las agrupan en **tres categorías**:

- **Atención selectiva**: **Reducir la información** que tenemos que procesar.
- **Categorías, esquemas y ejemplares**: **Reducir la cantidad de procesamiento** necesaria, **organizando la información** y **recurriendo a conocimientos que ya tenemos** almacenados.
- Proceso de **inferencias** y empleo de **heurísticos**: **Reducir o simplificar los procedimientos** cognitivos necesarios para **procesar la información y elaborar juicios**.



### Atención selectiva

Una de las **formas de reducir la información** que hay que procesar es la **atención selectiva**, estrategia que consiste en **fijarnos sólo en aquellos estímulos que nos resulten salientes o distintivos** por alguna razón (nos proporcionan más información). Un estímulo puede captar la atención **debido a alguna característica que posee**. Puede **destacar dentro del contexto o ser incongruente** con nuestros conocimientos previos, pero también puede llamar nuestra atención debido a **factores subjetivos**, como **nuestras actitudes**, **estado afectivo** o **nuestra motivación** en esa situación concreta.

### Categorías, esquemas y ejemplares

Cuando nos acercamos a la realidad social nuestra mente no es como una tabula rasa. **Contamos con cierta información que nos ayuda a interpretar** lo que vemos y a saber **lo que podemos**

esperar de las personas y las situaciones que nos encontramos. Ese conocimiento está almacenado y organizado en una serie de estructuras cognitivas, que son representaciones mentales sobre conceptos o categorías de estímulos y que nos sirven para interpretarlos y tener expectativas sobre ellos. Dos de esas estructuras son los esquemas y los ejemplares. Estudiaremos antes el proceso de categorización, como paso previo al funcionamiento de dichas estructuras cognitivas.

### Las categorías

**Categoría:** Conjunto de estímulos que consideramos que tienen algo en común.

Las categorías que estudia la Psicología Social incluyen:

- **Personas:** intelectuales, extrovertidas, deportistas...
- **Grupos:** seguidores de un equipo, ecologistas...
- **Roles y ocupaciones:** ejecutivos, amas de casa...
- **Conductas:** actos de maltrato, voluntariado...
- **Interacciones:** cooperación, competición...
- **Situaciones:** celebraciones, exámenes...
- Y cualquier tipo de estímulos que sean relevantes para la forma en que pensamos, sentimos y nos comportamos en relación con los demás.

El proceso de categorización es automático, se produce nada más percibir el estímulo, y facilita el procesamiento de la información al agruparla en función de su semejanza.

**Principio de acentuación** (Tajfel, 1957): consiste en resaltar las semejanzas percibidas entre los miembros de una misma categoría (aumento de las semejanzas intracategoriales) y las diferencias entre categorías distintas (aumento de las diferencias intercategoriales).

**Efecto de homogeneidad relativa del exogrupo:** Cuando aplicamos la categorización a la pertenencia grupal, y categorizamos nuestro propio grupo, el principio de acentuación se combina con el llamado efecto de homogeneidad relativa del exogrupo, por el cual tendemos a percibir a los miembros del exogrupo como más semejantes entre ellos de lo que percibimos a los miembros del endogrupo (ellos son todos iguales y nosotros tenemos rasgos diferenciadores, heterogeneidad endogrupal).

- Se produce en situaciones de competición.
- Se explica como resultado del mayor conocimiento del endogrupo.
- Se da incluso cuando el endogrupo se ha creado ex profeso para él.
- Influyen:
  - Tamaño del grupo.
  - Los mayoritarios perciben a los minoritarios como más homogéneos.
  - Los minoritarios hacen una descripción más detallada de los grupos poderosos.

Cuando una categoría se activa (p.ej. por un estímulo que pertenece a ella), se hace más accesible el conocimiento asociado a dicha categoría. Esta información está almacenada en forma de esquemas y ejemplares.

### Los esquemas sociales

**Esquema:** es una estructura cognitiva independiente que representa el “conocimiento abstracto” que tenemos acerca de un objeto, una persona, una situación o una categoría, y que incluye las creencias sobre las características de esos estímulos y las relaciones que se establecen entre dichas características (Fiske y Taylor, 2013). Son una especie de teorías de andar por casa sobre cómo funciona el mundo.

Los esquemas sociales son abstracciones mentales almacenadas en la memoria que representan un conocimiento global, no de ejemplos particulares. Nos ayudan a tener que procesar menos información sobre todo cuando las cosas ocurren tal y como esperamos, ya que prestaremos poca atención a analizar los que está pasando.

El número de esquemas es ilimitado, pero los principales son:

- **Esquemas de personas:** conocimiento global y abstracto que tenemos almacenado acerca de individuos concretos (un amigo, nuestro medico...), de tipos de individuos (intelectual, jueguista...), o de grupos (alemanes, personas mayores...), de cómo son esas personas y de cómo se comportan. Se incluyen aquí las llamadas teorías implícitas de la personalidad, que son creencias a menudo inconscientes de que ciertos rasgos o ciertos comportamientos van juntos (p.ej. de una persona ordenada, supondremos que también es metódica en el trabajo). Los esquemas sobre personas que pertenecen a ciertos grupos (inmigrantes, feministas...) aluden al concepto de estereotipo. Este esquema es más importante para los individualistas.
- **Esquemas de roles:** contienen información sobre cómo son y cómo se comportan las personas que ocupan un determinado rol en el grupo o en la sociedad (líder, profesor, ama de casa...). Esto nos permite comprender y tener expectativas sobre las metas y acciones de esos individuos y saber cómo debemos interactuar con ellos. En las culturas colectivistas, los roles son mucho más importante que en las individualistas. Los colectivistas activan más fácilmente los esquemas de roles y los individualistas los esquemas de personas.
- **Esquemas de situaciones (scripts o guiones de acción):** información sobre secuencias típicas de acciones en situaciones concretas. Indican lo que se espera que ocurra en un determinado lugar o situación. Nos sirven para orientarnos y comportarnos de forma adecuada.
- **Esquemas del yo:** incluye las ideas más distintivas y centrales que tenemos de nosotros mismos. Cada persona posee múltiples “autoesquemas”, uno por cada faceta de su

**autoconcepto**<sup>1</sup>. Son mucho más complejos que los esquemas de personas, aunque funcionan de manera muy similar.

#### Explicación E. Docente

Los esquemas de personas son representaciones de cómo son determinados tipos de individuos o personas pertenecientes a determinados grupos.

Los esquemas de roles hacen referencia a la representación de cómo se tienen que comportar las personas que ocupan determinadas posiciones en la sociedad.

En ese sentido, un trepa (esquema de persona) es alguien al que le atribuimos determinadas características (normalmente negativas) y un pelota (esquema de rol), nos guste o no, cumple una determinada función en todo grupo (reforzar la posición del líder por ejemplo).

Los **esquemas** se **adquieren** a través de los demás (por **socialización**) o por la **propia experiencia**. Basta con uno o dos casos para que formemos un esquema y lo apliquemos en situaciones futuras. A medida que se van encontrando más casos de una categoría, el esquema se hace **más abstracto** (menos vinculado a casos concretos), **más complejo** (con más conexiones entre sus distintos elementos), y **más abierto a incorporar excepciones**. Los esquemas **adquiridos** a través de los demás son **menos flexibles**.

Los **esquemas** se **activan espontáneamente** (cuando encontramos un estímulo relacionado) y **dirigen nuestra atención** hacia la información relevante, ayudándonos a interpretarla y guiando la **recuperación de dicha información** cuando queremos recordarla. Permiten **eliminar la información redundante**, **completar información que falta** y **resolver pequeñas confusiones o ambigüedades** que aparezcan.

Funcionan de forma **automática y a nivel preconscious** lo cual nos influye **haciéndonos creer que lo que percibimos o recordamos es lo que ocurre realmente**. Tienen un **lado práctico y un lado oscuro**.

Debido a la gran ventaja de ahorrarnos esfuerzo cognitivo, los esquemas muestran un **efecto de perseverancia**, que **los hace difíciles de modificar** incluso frente a **información contradictoria** (Kunda y Oleson, 1995). Cuando nos encontramos con **información claramente inconsistente** con nuestros esquemas, tenemos que dedicarle **más atención** y tardamos más tiempo en procesarla (menos automático). Aquí **la persona tiene 3 alternativas**:

- 1) **Confirmar el esquema** que ya tenía y rechazar la información inconsistente.
- 2) **Abandonar el esquema** previo considerándolo inadecuado.

---

<sup>1</sup> Tenemos varios autoesquemas o autoconceptos: familiar, laboral, pareja, amigos... Son independientes entre sí, lo cual es bueno, porque si por ejemplo nos falla la pareja, pero nos va bien la familia o el trabajo, nuestro autoconcepto no se hunde tanto.



- 3) Incluir en el esquema la inconsistencia como una **excepción** (**subtipo** dentro de la categoría).

Los esquemas no siempre son privados de cada individuo. Algunos son **estructuras cognitivas compartidas**, como los esquemas de roles, scripts y estereotipos. Gracias a ellos nos resulta posible **comunicarnos con los demás**, sobre todo si pertenecen a nuestro grupo o cultura. Hacen que no haya que explicar todos los detalles cuando hablamos de algo.

**Profecías autocumplidas**: Los esquemas **guían nuestra interacción con los demás**. Nos hacen tener **expectativas concretas** sobre **cómo son** o **cómo se van a comportar**. Estas expectativas, nos hacen comportarnos con esas personas de una manera determinada, con lo que **influiamos para que se ajusten a lo que esperamos de ellas**, o les impedimos que actúen de otra forma, **provocando** así **que la expectativa se cumpla** y el esquema se mantenga => **Efecto Pigmalión**.

El **efecto Pigmalión** **refleja las consecuencias** que puede tener el **uso de esquemas**. Resultan de gran utilidad para procesar e interpretar la información, y para saber lo que podemos esperar de otras personas y de las situaciones en las que nos encontramos, pero también **pueden producir distorsiones** en la comprensión del mundo social (muy resistentes al cambio). Cuando la información desconfirma claramente un esquema, este sí cambia.

### Los ejemplares

El **conocimiento previo sobre el mundo** también puede estar **almacenado como ejemplares**, es decir, como **estímulos o experiencias concretas**, **no solo como generalizaciones abstractas** (Smith, 1998). Estos ejemplares pueden ser:

- **Personas**. **No confundir con el esquema de una persona**, que sería un conocimiento abstracto, como si dijésemos, la imagen que tenemos de ella.
- **Aspectos de una persona**: rasgos de personalidad o conductas concretas.
- **Elementos concretos de una situación**.

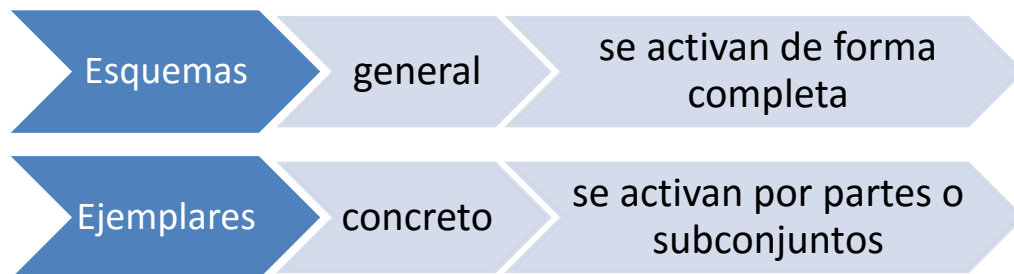
Lo que hacemos en este caso es **almacenar los ejemplares más representativos de cada categoría**. Ocurre sobre todo cuando no tenemos un esquema sobre dicha categoría. Cuando usamos la información almacenada en ejemplares, no pensamos en un grupo, sino en un ejemplo concreto de ese grupo.

Los **ejemplares aportan mucha flexibilidad** a las representaciones mentales, ya que se pueden activar varios ejemplares e **incluir otros nuevos**.

Los **esquemas**, en cambio, **se activan completos, no por partes**. Los **ejemplares representan** información sobre la **variabilidad dentro de una categoría**, algo que el conocimiento general de los esquemas no permite. Se pueden activar **diferentes subconjuntos de ejemplares** en diferentes contextos (gitanos – flamenco / chabolismo).



Las personas **utilizamos una mezcla de esquemas y ejemplares**. Combinamos el conocimiento esencial (general) de los esquemas con la variabilidad de los ejemplares. En conjunto son una muestra de las vías que tiene el ser humano para procesar de forma flexible y económica la complejidad del contexto social.



**Fiske y Taylor** (2013): los seres humanos estamos equipados con una **capacidad de procesamiento on-line limitada** (memoria a corto plazo), pero, también, con una **gran cantidad de conocimiento almacenado** (memoria a largo plazo) que compensa esa limitación. (Tiene ventajas e inconvenientes).

## El proceso de inferencia y el empleo de heurísticos

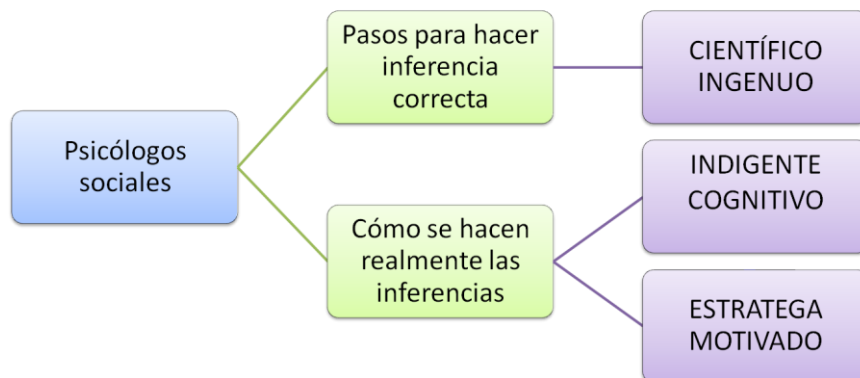
### Inferencias

La cognición social no solo consiste en recibir, procesar y recuperar la información social. Además tenemos que **hacer juicios y tomar decisiones**, para lo que la información del medio puede no ser suficiente. Para ir más allá de esa información, **hacemos inferencias**. (Inferimos que un alumno que viene siempre a clase y trae los temas leídos, puede ser un buen compañero de trabajo, aunque desconocemos otros aspectos).

**El proceso de inferencia es fundamental en la cognición social**. Cuando buscamos la causa del comportamiento de otra persona, **realizamos inferencias a partir de lo que vemos, o nos dicen, que esa persona hace (inferencias causales)**. Cuando **vemos por primera vez** a alguien, **inferimos sus intenciones** sólo con captar su **conducta no verbal**, y si queremos formarnos una impresión de él, inferimos como es a partir de su **aspecto o su conducta**. Incluso para conocernos y juzgarnos a nosotros mismos recurrimos a procesos de inferencia.

**Dos perspectivas** de estudio del **proceso de inferencia**:

- **Fiske y Taylor** (2013): centrada en los pasos que deben seguirse para realizar una **inferencia correcta** (modelo normativo del **científico ingenuo**).
- Interesada en **cómo las personas hacen realmente las inferencias** (perspectiva **estratégica e intuitiva** del **indigente cognitivo** y, más tarde, del **estratega motivado**)



Según el modelo normativo del **científico ingenuo**, las inferencias deben realizarse siguiendo una **secuencia lógica** a través de **3 fases** sucesivas:

- 1º) **Reunir información** y decidir cuál es relevante para el juicio que tenemos que hacer y cual no. A más información (y más detallada) más correcta será la inferencia.
- 2º) **Seleccionar** de entre todos **los datos** que hemos reunido, los **que más se adecuen al objetivo**. Los datos seleccionados no deben ser casos atípicos sino representativos (extraídos de una **muestra suficientemente grande y no sesgada**). La opinión de otra persona podría estar sesgada.
- 3º) **Integrar los datos seleccionados y combinarlos para hacer un juicio**. Para que la inferencia sea correcta es necesario aplicar una **regla de decisión adecuada**, teniendo en cuenta todos los elementos de información seleccionados, dando a cada uno el peso que le corresponde y combinando toda esa información para extraer un juicio.



Esto es lo que **lógicamente deberíamos hacer**, y lo que **haría un ordenador**. Pero las personas **no somos tan sistemáticas en la vida cotidiana** (en una investigación científica o policial, sí) en la que a menudo **incurrimos en sesgos**.

Nuestro sistema cognitivo tiene sus **limitaciones**, que afectan a la **memoria a corto plazo**<sup>2</sup> que se necesita para procesar la información en el momento (indigente cognitivo). La memoria a largo plazo es mucho mayor. Partiendo de esa premisa, la complejidad y el volumen de la información que hay que considerar, así como la incertidumbre que muchas veces caracteriza esa información (no siempre disponemos de evidencia suficientemente fiable; con frecuencia tenemos que basarnos en juicios y opiniones de otras personas), hacen que resulte poco realista pretender utilizar estrategias tan exhaustivas para la realización de juicios. Por eso, **echamos mano de los recursos como el conocimiento almacenado en nuestra memoria a largo plazo (esquemas/ ejemplares).**

Nuestras **inferencias** están muchas veces **influidas** por nuestros **conocimientos y creencias previas**, lo cual no es malo en principio, pero si lo es cuando esas creencias **sesgan el proceso**.

Fase	Proceso	Fuente del Sesgo
<b>Recogida</b>	Reunir la información relevante	Basarse en teorías y expectativas previas (esquemas y ejemplares) Centrarse en la información confirmatoria
<b>Selección</b>	Elegir los datos importantes para elaborar el juicio mediante un muestreo adecuado de la información disponible	Seleccionar casos no representativos y/o extremos (error de muestreo) Recurrir a teorías y expectativas previas
<b>Integración</b>	Combinar toda la información reunida y seleccionada para elaborar el juicio	Encontrar lo que queremos encontrar (inferencia motivada) Interpretar erróneamente los casos ambiguos Recordar sólo los casos confirmatorios o extremos Dar más peso a los casos confirmatorios Utilizar reglas de decisión inadecuadas

Uno de los sesgos que se puede cometer en la fase de recogida de información para realizar una inferencia es centrarse tan solo en la información confirmatoria. Es lo que se conoce como tendencia a la verificación. En filosofía se suele poner el ejemplo de cuál sería la estrategia más racional para falsar la afirmación "todos los cisnes son blancos". Lo que suele hacer la mayoría de la gente es buscar casos confirmatorios, es decir, ejemplos de "cisnes blancos", pero sin embargo, lo que habría que hacer es centrarse en buscar un solo ejemplo de caso desconfirmatorio (un "cisne negro") para falsar esa aseveración.

En la fase de integración se debe hacer una recopilación de la información seleccionada para tomar la decisión que sea mejor. En esta última fase se encuentra que las personas tienen tendencia a recordar a aquellos casos que son congruentes con sus hipótesis previas (los casos confirmatorios) y dejan de lado los casos que podrían falsar sus ideas. Esto puede ser grave porque tomar una decisión dejando de lado estos casos puede producir errores importantes.

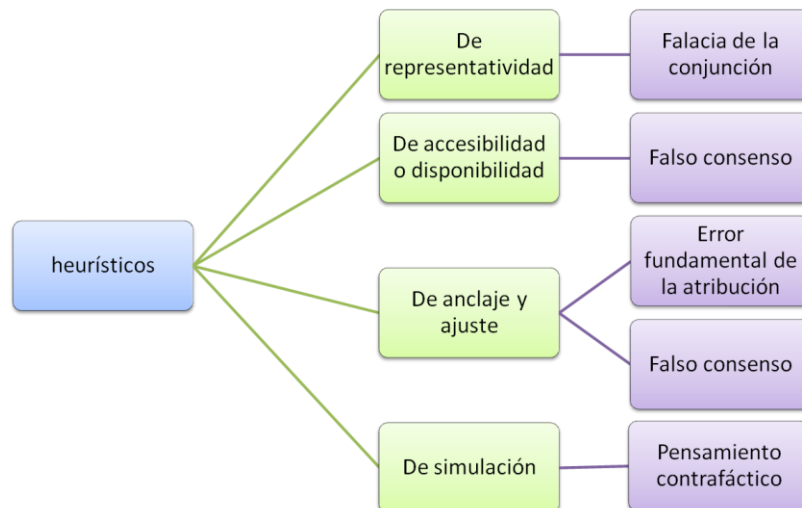
En la vida diaria no tenemos tiempo de hacer todas las operaciones que exige el modelo normativo, y **sacrificamos la exactitud a cambio de eficiencia (estrategia motivado) en función de nuestro interés**. Recurrimos a **reglas simples** que nos permiten **hacer inferencias adecuadas sin**

<sup>2</sup> Memoria a corto plazo: aproximadamente 30".

**sobrecargar nuestro sistema cognitivo** ni dejarlo colapsado para otro tipo de tareas. Estas reglas simples, se llaman **heurísticos**.

### Los heurísticos

**Heurísticos: atajos mentales** que utilizamos para simplificar la solución de problemas cognitivos complejos, transformándolos en operaciones más sencillas (Tversky y Kahneman, 1974). Son fruto de nuestra experiencia y de la de los demás



### Heurístico de representatividad

Se utiliza para hacer **inferencias sobre la probabilidad de que un estímulo** (persona, acción, suceso...) **pertenezca a una determinada categoría**, es decir, que sus características sean relevantes o encajen en esa categoría, basándose en su semejanza con otros elementos de la categoría y pasando por alto otro tipo de información.

Los **juicios e inferencias** realizados **empleando el heurístico de representatividad suelen ser correctos**, ya que pertenecer a ciertos grupos **se relaciona con el estilo de comportamiento** y, a veces, incluso con **la apariencia externa de las personas**. Sin embargo, cuando hacemos uso de este heurístico estamos ignorando la probabilidad estadística de que esa persona pertenezca realmente a dicho grupo (**error en la fase de recogida de la información**) y también en la calidad y fiabilidad de la información (**error en la fase de selección**). También puede dar el error denominado **“falacia de conjunción”** (**error en fase de integración**).

La **falacia de conjunción** consiste en **estimar** que la **probabilidad** de que dos o más eventos o características se den **conjuntamente es mayor que** la probabilidad de que ocurra cada uno de ellos **por separado**.

**El heurístico de representatividad es el más básico de todos los que empleamos**. Identificar a las **personas como miembros de categorías** o **asignar significados a las acciones**, es fundamental para toda inferencia social. La pregunta **“¿Qué es?”** debe contestarse antes de emprender cualquier otra tarea cognitiva (Fiske y Taylor, 2013).

### Heurístico de accesibilidad o disponibilidad

Se utiliza para:

- estimar la probabilidad de un suceso,
- la frecuencia de una categoría o
- la asociación de dos fenómenos.

La estimación se basa en la facilidad o rapidez con la que vienen a nuestra mente ejemplos específicos de este suceso, categoría o asociación, es decir, en su accesibilidad: si se nos ocurren muchos casos de este suceso o categoría, será porque es muy frecuente o probable (Tversky y Kahneman, 1973).

Este heurístico funciona en muchas ocasiones porque efectivamente es fácil encontrar casos de un determinado fenómeno si hay muchos. Pero hay otras razones que explican la mayor accesibilidad, como haber procesado un caso recientemente, la propia experiencia más que lo que nos han contado o sucesos que nos hayan impresionado de forma especial. Además, tenemos más accesible la información sobre nuestro “yo personal”, lo que nos lleva al “efecto del falso consenso”, por el que creemos que nuestra actitud es la normal ante determinadas situaciones y que los demás actuarían igual.

El falso consenso es pensar que los demás actúan como lo hacemos nosotros. Sobre todo para resultados de índole negativa. Por ejemplo, “yo defraudo a Hacienda pero es que todo el mundo lo hace”

Dado que solemos interactuar con personas que comparten nuestras creencias y valores, y que suelen comportarse como nosotros, tales ejemplos estarán más accesibles y su frecuencia tenderá a ser sobreestimada (Fiske y Taylor, 2013).

Errores comunes del heurístico de accesibilidad o disponibilidad:

- El error de muestreo: basar las inferencias y los juicios en muestras reducidas y sesgadas, o en los casos extremos de la muestra.
- Correlación ilusoria: sobreestimación del grado en que están relacionados dos sucesos o dos características. Lo que está disponible y se recuerda de forma más fácil es una fuerte asociación entre sucesos o atributos, lo que conlleva a sobreestimar la frecuencia con que ocurre dicha asociación => estereotipos.
- Sesgo de positividad: tendencia a prestar más atención a la información positiva que a la negativa. (se debe al motivo social de confianza).

### Heurístico de anclaje y ajuste

Cuando tenemos que hacer juicios en situaciones de incertidumbre, podemos utilizar este heurístico para reducir la ambigüedad, tomando como referencia un punto de partida –“ancla”-

que después **ajustamos** para llegar a la conclusión final. Para estimar cuantos estudiantes se examinaran este año, tomamos como referencia los que lo hicieron el año pasado.

El **problema** que suele surgir al emplear este heurístico es que las personas utilizan **el ancla** (que ya de por sí **puede ser inadecuada**), pero luego **no hacen los ajustes suficientes** o apropiados. Por ejemplo, el **error fundamental de la atribución**, que consiste en **atribuir actitudes** a alguien por lo que hace o dice **sin tener en cuenta las circunstancias** en las que lo hace (puede estar siendo coaccionado, un médico antipático en el quirófano pero simpático en su vida privada....)

El ancla más clara de la que partimos para estimar o juzgar la conducta social de los demás somos nosotros mismos (puede dar lugar al error de falso consenso) y nuestro ambiente social.

El heurístico de anclaje se utiliza mucho en situaciones sociales, funcionando a modo de hipótesis de trabajo para comprender la realidad, probablemente porque la conducta social a menudo es ambigua y genera incertidumbre. Cuando podemos, nos usamos a nosotros mismos como ancla pero, si esto no nos sirve, nos basamos en la conducta o las características de otras personas o, incluso, en detalles irrelevantes de la situación (como en el error fundamental de la atribución).

### Heurístico de simulación

Tendencia de las personas a **estimar la probabilidad de que un suceso ocurra en el futuro o haya ocurrido** en el pasado basándose en la facilidad con que pueden imaginarlo (simularlo mentalmente). Se diferencia del **heurístico de accesibilidad** en que en este último la **estimación de la frecuencia o probabilidad de un suceso se basa en la facilidad con que nos vienen a la mente ejemplos de dicho suceso** mientras que el de **simulación se basa en la facilidad con la que podemos imaginar o reproducir mentalmente un suceso (ficticio)**. Se utiliza para **predecir hechos futuros** y también para **inferir la causa de un suceso que ya ha ocurrido**.

Ejemplo de Kahneman y Tversky (1982). Dos personas pierden sus vuelos por llegar al aeropuerto 30 minutos tarde por un atasco. El vuelo de uno de ellos salió puntual, y el otro sufrió un retraso de 25 minutos por lo que acababa de salir. La mayoría de las personas cree que el segundo estará más enfadado pues empieza a pensar en la serie de pequeñas circunstancias que le han retrasado (un semáforo, perderse buscando la puerta de embarque,...). Es lo que se llama **pensamiento contrafáctico**.

**Pensamiento contrafáctico:** consiste en buscar alternativas a hechos o circunstancias pasadas o presentes. Nos planteamos lo que hubiera ocurrido si... Este tipo de simulación explica la frustración, la indignación o el dolor que produce la pérdida "por poco" de algo importante, o la experiencia de algún suceso especialmente dramático. Cuanto más significativa sea la pérdida o el suceso, mayor intensidad cobra este mecanismo. El pensamiento contrafáctico puede ser:

- **Al alza:** imaginar alternativas que son mejores que las actuales.
- **A la baja:** simular mentalmente alternativas peores que las presentes.

La comparación nos puede hacer sentir mejor o peor. Un atleta que consigue una medalla de plata, puede pensar lo poco que le ha faltado para conseguir el oro, y eso le hace sentir mal,

mientras que un tercer clasificado puede estar contento con su bronce al compararse con otros que han clasificado peor.

El pensamiento contrafáctico puede tener efectos de cara al futuro. Cuando imaginamos lo fácil que habría sido evitar un determinado suceso adverso, nos sentimos mal y eso nos puede aumentar nuestra motivación para hacerlo mejor la próxima vez.

Explicación E. Docente

El pensamiento contrafáctico que sería pensar de manera más serena en lo que podría haber pasado. Por ejemplo, pensar que si nos hubieran dado el trabajo la vida nos iría mejor (al alza) o pensar que aunque no tenemos ese trabajo por lo menos seguimos gozando de un beca remunerada (a la baja).

El heurístico de simulación también se emplea para imaginar el futuro. Imaginar sucesos hipotéticos futuros hace que nos parezcan más probables. Cuanto más nos imaginamos haciendo una conducta, más expectativas tendremos de comportarnos así.

Los **heurísticos** son estrategias realmente útiles para evitar la sobrecarga de nuestro sistema cognitivo en las innumerables ocasiones en las que tenemos que hacer inferencias para emitir juicios o tomar decisiones. Una razón de su utilidad es que se adaptan al contenido de la información y al contexto en el que hay que realizar el juicio, por lo que son más flexibles y aptas que el rígido modelo normativo para la diversidad de problemas que encontramos en la vida cotidiana. Cuanto más usamos estas estrategias, más confianza tenemos en nuestros juicios. Esto se debe a que nos fijamos en los casos confirmatorios y pasamos por alto los errores, por lo que resulta difícil la rectificación.

¿**Pueden los sesgos ser adaptativos**? Los evolucionistas consideran que la existencia de esos errores y sesgos no se debe a defectos de diseño sino a una estrategia que nos ayuda a actuar de forma coordinada con los demás y asegurar así nuestra supervivencia y la propagación de nuestros genes.

**La teoría del manejo del error, Haselton y Buss (2000)**, propone que **a veces los sesgos nos impiden incurrir en errores más graves** (la selección natural habría favorecido un **sesgo hacia un error menos costoso**). Un ejemplo sería el sesgo de sobrevaloración del interés sexual en los encuentros con mujeres. Perder oportunidades sería un error más costoso en términos reproductivos. Las mujeres muestran un sesgo complementario, infravalorar el interés mostrado por los hombres en formar relaciones duraderas. Este sesgo es menos costoso que fiarse ciegamente de cualquier promesa y arriesgarse a ser abandonadas y a perder su descendencia.

Diferencias culturales en los sesgos optimistas.

En cualquier lugar del mundo nos podemos encontrar con personas que piensan que a ellas les va a ocurrir todo lo bueno (optimismo ilusorio) y que, además, no les van a suceder acontecimientos negativos (ilusión de invulnerabilidad). Estos sesgos cognitivos se denominan ilusiones porque se desvían de la realidad, enfatizando lo positivo y, en cierta manera, nos permiten ser más felices y



optimistas. Las personas ligeramente deprimidas no presentan esas ilusiones, tienden a mostrar una visión más realista y equilibrada de sus fortalezas y debilidades y las personas con depresión más severa tienden hacia sesgos negativos.

Estudios han demostrado que no todas las culturas son igualmente optimistas. Por ejemplo en Canadá hay más optimismo ilusorio y menos ilusión de invulnerabilidad que en Japón.

Se relaciona con el tipo de cultura. Se piensa que en las culturas colectivistas (Japón), los individuos se perciben como más similares entre ellos y no creen ser mejores que la media en capacidades ni en oportunidades. Estas cogniciones pueden influir en la ausencia de sesgos optimistas. Los colectivistas tienden a percibir los hechos como menos controlables por lo que se adaptan y toleran mejor los hechos negativos.

---

## 5. Procesos cognitivos automáticos y controlados

---

En nuestra vida diaria **realizamos numerosas actividades** y reaccionamos ante diversas situaciones de **forma automática** y sin ser conscientes de ello, lo cual es enormemente adaptativo para desenvolverse en contextos habituales. **Ocurre cuando la información ya se ha procesado de forma repetida.**

Si lo aplicamos al terreno social, el procesamiento automático de la información que recibimos sobre distintas personas o grupos puede tener efectos tanto en las creencias como en el comportamiento. Por ejemplo, se ha encontrado que **algunos rasgos físicos pueden activar el estereotipo negativo que se tiene sobre un grupo** (Pratto y Bargh, 1991).

El **comportamiento** también se puede ver **afectado** por la **activación automática de los esquemas**. Se ha demostrado con el estereotipo de las personas mayores. Se activaban los esquemas por medio de frases con palabras sobre personas mayores o fotografías y en una tarea posterior se observó que los participantes a los que se les había activado la categoría caminaban de forma más lenta. Se pueden imaginar las consecuencias de estas activaciones en los estereotipos de género en el ámbito laboral.

En un principio se consideró que los procesos automáticos y los controlados eran opuestos e incompatibles entre sí, y que se diferenciaban en cuatro aspectos fundamentales, que **Bargh** (1994) llama **“los cuatro jinetes de la automaticidad”**:

- Consciencia<sup>3</sup>
- Intencionalidad
- Control
- Eficacia

---

<sup>3</sup> No es lo mismo inconsciente o no consciente y subconsciente.

Procesos Automáticos Máxima automaticidad	Procesos Controlados Máximo control
<ul style="list-style-type: none"><li>• No conscientes</li><li>• No intencionados</li><li>• Fuera del control voluntario</li><li>• No implican ningún esfuerzo y consumen pocos recursos cognitivos</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conscientes</li><li>• Intencionados</li><li>• Controlables de principio a fin</li><li>• Implican mayor esfuerzo y consumen más recursos cognitivos</li></ul>

**Procesos automáticos:** se producen sin que las personas sean conscientes de ello, luego no son intencionados. No están sujetos a un control deliberado, por lo que puede resultar difícil o imposible evitar o interrumpir ciertos procesos una vez activados. Son muy eficaces en términos de coste/beneficio, porque requieren pocos recursos cognitivos (**heurísticos y esquemas**). Pueden ocurrir simultáneamente con otros procesos.

**Procesos Controlados:** Se producen con consciencia y requieren mayor esfuerzo cognitivo. Se trata de un procesamiento más lento que el automático.

No se puede distinguir tajantemente entre unos y otros. Hay que hablar de **grados de automaticidad** (distintos grados de consciencia, intencionalidad, control y eficacia).

### Procesos preconcientes

Automaticidad máxima. Tienen lugar totalmente fuera de la consciencia pero afectan no obstante a la elaboración de juicios y a la conducta. Un ejemplo es la percepción subliminal, que ocurre cuando la información nos llega por debajo del umbral de la consciencia y, que aunque la procesamos, ni siquiera recordamos haberla visto.

La influencia de la percepción subliminal<sup>4</sup> es especialmente probable cuando:

- los estímulos subliminales son social o personalmente relevantes,
- cuando no hay otros estímulos supraliminales que se opongan a ellos y
- cuando se presentan inmediatamente antes del estímulo que hay que juzgar (Fiske y Taylor, 1991).

Las personas en la vida real nos comportamos de forma preconciente hacia otros continuamente, juzgándolos en términos de rasgos o estereotipos, o reaccionando de forma instintiva nada más verlos.

**Efecto de mera exposición:** a base de ver varias veces a alguien (o escuchar una canción) que al principio nos resultaba indiferente, hace que nos acabe agradando. A veces es un proceso

---

<sup>4</sup> Somos capaces de detectar microgestos sin ser conscientes de ello. La reacción de una persona al vernos (milisegundos) antes de disimularla.

postconsciente, pero se da con más fuerza y la valoración es más positiva cuando las personas no son conscientes siquiera de haber percibido con anterioridad esos estímulos.

### Procesos postconscientes

**Se tiene conciencia de que se ha percibido y procesado la información, pero no se es consciente de su influencia en juicios y respuestas posteriores.**

Nuestro estado de ánimo influye en nuestros juicios y nuestra conducta hacia los demás. En el experimento de Forgas, se induce a un estado de ánimo positivo o negativo con tiras de imágenes. Después, al pedirle un favor de forma poco amable, los inducidos al estado de ánimo negativo, presentaban mayor resistencia a la ayuda. Las personas eran conscientes de haber visto las imágenes, pero no de que les hubiera provocado un determinado estado de ánimo que había repercutido en su conducta hacia el otro.

### Procesamiento dependiente de metas

No es plenamente automático en la medida en que se **requiere un control intencionado inicial en función de las metas y motivaciones.** Sin embargo, **una vez iniciado, las personas pierden el control sobre el proceso.** Hay innumerables formas en las que la existencia de este automatismo se hace evidente en el pensamiento humano, pero nos centraremos en tres:

- Las inferencias que hacemos espontáneamente sobre los rasgos de los demás.
- La dificultad para suprimir los pensamientos no deseados.
- Las rumiaciones.

### Inferencia espontaneas sobre rasgos de personalidad

Las personas **tendemos a inferir rasgos de personalidad en los demás** a partir de la observación de su comportamiento. Este tipo de inferencias **se realizan continuamente de forma automática,** aunque son **mucho más probables cuando tenemos algún interés** en formarnos una impresión de la otra persona (cuando nuestra **meta** es esa).

En el ejemplo de buscar a un compañero de clase para un trabajo **hay aspectos controlados, motivados por nuestras metas** (la observación del comportamiento de los demás en busca del compañero idóneo), **y aspectos automáticos, que escapan a nuestro control** (las inferencias espontáneas que hacemos sobre los rasgos de personalidad del compañero a partir de su conducta).

### La supresión de pensamientos

Se refiere a los **esfuerzos por mantener ciertos pensamientos lejos de nuestra conciencia.**

¿Cuántas veces pensamos en comida cuando estamos a dieta? **Cuando tratamos de no pensar en algo, ocurre el efecto contrario.** Sucede por un **proceso automático de vigilancia,** que busca muestras de los pensamientos no deseados (imágenes mentales de comida). Esto activa esas muestras en nuestro sistema cognitivo y aparecen con más fuerza.

Aparte de la búsqueda automática, también se pone en funcionamiento un **proceso operativo más consciente y controlado**, que trata de **suprimir esos pensamientos** no deseados, a veces **sustituyéndolos por imágenes mentales alternativas** (en lugar de pensar en comida imaginar un paisaje). Si el sistema cognitivo no está sobrecargado de información, el esfuerzo de sustitución puede culminar con éxito. En cambio, **en situaciones de sobrecarga, o cuando nos relajamos, el sistema operativo carece de los recursos necesarios** (o deja de utilizar los que tiene) para alejar esos pensamientos y se produce un **efecto rebote**, apareciendo estos pensamientos con más fuerza que antes de intentar suprimirlos.

### **Las rumiaciones**

Son **pensamientos conscientes** que las personas dirigimos a un objeto dado durante un periodo prolongado como resultado de **alguna meta frustrada**. Cuando no se puede conseguir algo que se desea, esa frustración puede llevar a un **nuevo intento de lograr la meta**, a pensar constantemente en **formas alternativas de conseguir el objetivo** y a pasar todo el día **dándole vueltas** al asunto sin poder evitarlo.

Las rumiaciones **suelen ser contraproducentes** porque no facilitan la solución del problema y pueden acabar provocando depresión por la incapacidad para obtener la meta deseada y para controlar los pensamientos recurrentes. Este tipo de pensamientos **puede provocar respuestas agresivas hacia personas que no tienen nada que ver con nuestro problema**. La frustración también puede dar lugar al **pensamiento contrafáctico**.

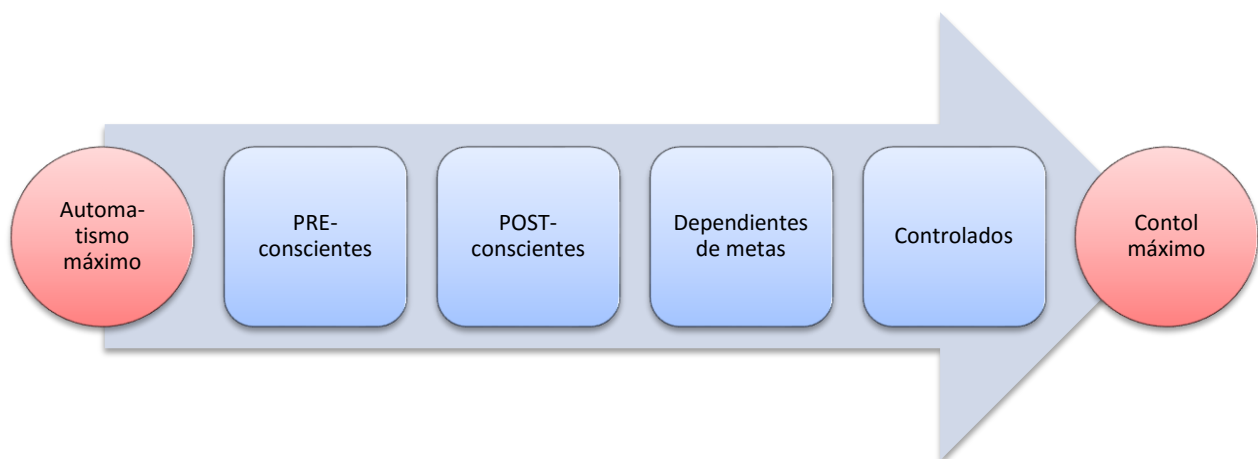
### **Procesos controlados**

**Son plenamente conscientes e intencionados**, susceptibles de **control de principio a fin** por parte de la persona y por requerir más tiempo y **más esfuerzo cognitivo**. Son los procesos que ponemos en marcha cuando tenemos que tomar alguna **decisión importante** o hacer una **elección difícil** entre dos o más opciones, pero también **cuando estudiamos** o buscamos solución a algún problema complejo.

Antes de poner en práctica una decisión son necesarios dos procesos:

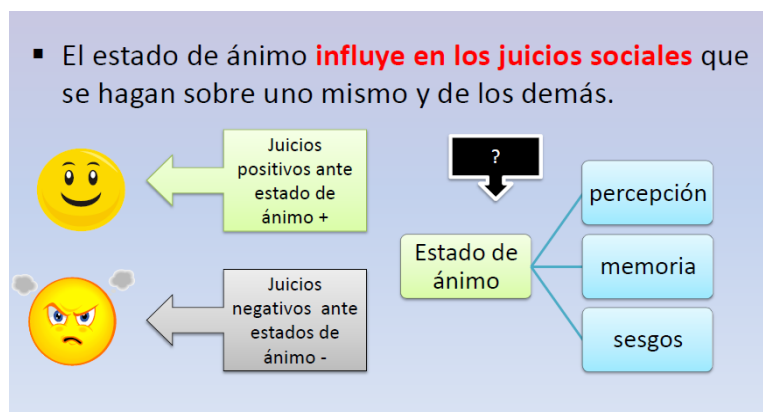
- **Deliberación**: la persona considera las opciones que tiene y sopesa toda la información a favor y en contra de cada una.
- **Implementación de la decisión tomada**.

No siempre se dan los dos procesos. **A veces no pasamos de la primera fase**. Es más probable que llevemos a cabo nuestros propósitos cuando elaboramos un plan de implementación específico y no abstracto, p.ej. poniéndonos objetivos concretos.

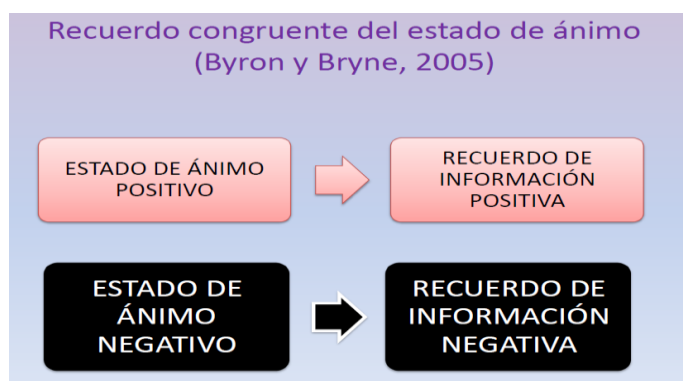


## 6. La relación entre el estado de ánimo y la cognición.

Cuando estamos de buen humor y tenemos un estado de ánimo optimista percibimos a las personas de modo más favorable e interpretamos lo que ocurre de manera positiva. Si nuestro estado de ánimo es negativo, nos lleva a ver el entorno de forma menos favorable.



La manera en que nos sentimos, moldea y contribuye a formar como pensamos, aunque la influencia se da también en sentido contrario. El estudio de estos aspectos se inició en los 90 y se conoce como cognición caliente. Vamos a estudiar la relación entre el estado afectivo (lo que sentimos o el estado de ánimo que tenemos) y la cognición (la forma en la que procesamos la información social).



## La influencia del estado de ánimo sobre la cognición

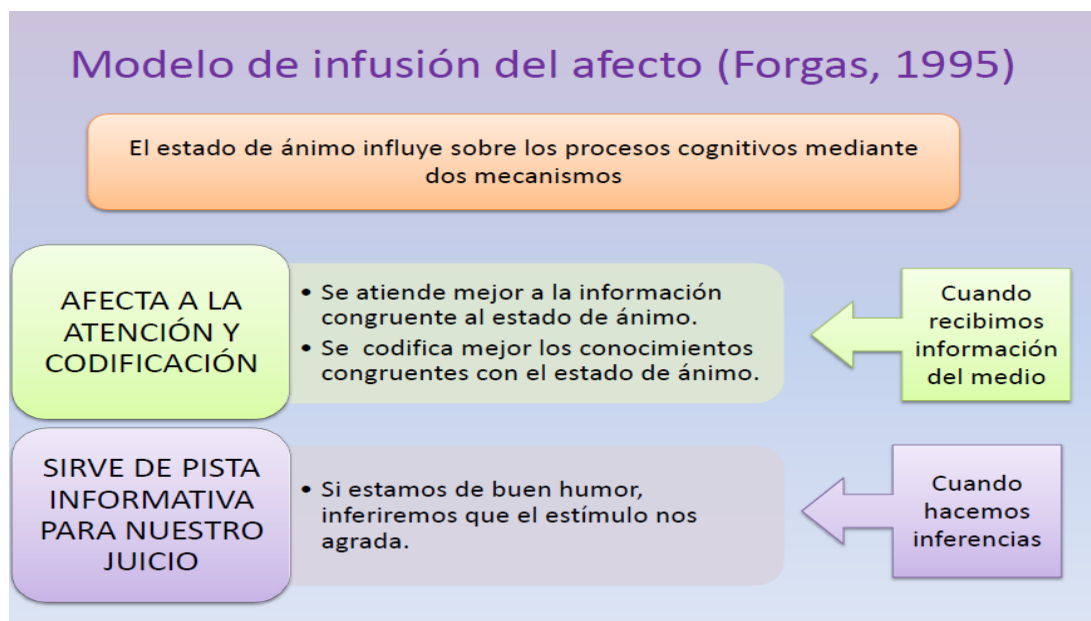
Las emociones influyen de diversas formas en el procesamiento de la información. Se ha centrado la investigación en el efecto del estado de ánimo en los procesos cognitivos.

**El estado de ánimo influye sobre los juicios que hacemos sobre uno mismo y sobre los demás.** Se elaboran juicios más positivos cuando nuestro estado de ánimo es positivo y juicios negativos cuando el estado de ánimo es negativo.

**Efecto de congruencia con el estado de ánimo:** Nuestro estado de ánimo influye tanto en la forma en la que percibimos e interpretamos los distintos estímulos como en la forma en la que recordamos hechos pasados y, por supuesto, en los sesgos que cometemos en cada uno de esos procesos.

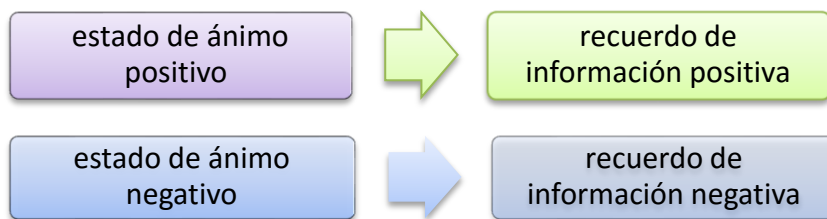
**Modelo de infusión del afecto** (Forgas, 1995). El estado emocional influye en los procesos cognitivos a través de dos mecanismos:

- **Afectando a la atención y a la codificación** de la información procedente del medio (**se atiende y codifica mejor la información congruente con el estado de ánimo**), y también a la **activación de categorías y esquemas** (recordando conocimientos congruentes con ese estado). Este mecanismo **actúa cuando percibimos información del medio** y necesitamos interpretarla recurriendo al conocimiento que tenemos almacenado.
- Sirviendo de **pista informativa para inferir nuestro juicio** sobre un determinado estímulo (**si estamos de buen humor inferimos que el estímulo nos agrada**, aunque no tenga nada que ver nuestro estado de ánimo y ese estímulo). **Actúa cuando empleamos heurísticos para hacer inferencias.**



El estado de ánimo influye también en el contenido de la información que se procesa y se recuerda. **Se atiende, se procesa y se recupera mejor, la información congruente con el estado de ánimo.** La congruencia se da entre el estado emocional que se tiene en el momento de

recuperar la información y la valencia (positiva o negativa) de la información que se recuerda. Recordamos cosas positivas cuando nuestro estado de ánimo es positivo y negativas cuando es negativo, excepto en casos de depresión crónica, que recuerdan más los sucesos negativos.



**La información que provoca reacciones afectivas se procesa de forma diferente y es más difícil de ignorar.** Se le denomina **contaminación mental**, puesto que los juicios que emitamos están contaminados por dicha información cargada emocionalmente (**tenemos poco control sobre la experiencia emocional**).

### La influencia de la cognición sobre el estado afectivo

El proceso contrario es el impacto de la cognición sobre el afecto. Se han señalado algunos mecanismos por los que las cogniciones influyen en la forma en que sentimos. **Schachter** (1964) sugería en su **teoría de los dos factores de la emoción**, que en ocasiones **nos resulta difícil identificar nuestras emociones**, por lo que vamos a **inferir su naturaleza a partir de las situaciones en las que experimentamos la activación**.

Las estructuras cognitivas también tienen impacto en las emociones. Los esquemas basados en experiencias anteriores pueden incluir una etiqueta emocional (Fiske, 1982). **Al activar un esquema, también se aplica el componente emocional que tiene almacenado en él**, y eso puede influir en la forma en que nos sentimos hacia el estímulo que ha activado el esquema.

**Pensamiento retrospectivo:** la gente trata de disminuir el impacto de sucesos negativos o frustrantes a través de cogniciones. La estrategia consiste en reducir las probabilidades de éxito convenciéndonos de que en realidad, dadas las circunstancias, era imposible que aquello saliera bien. Objetivo -> reducir el estrés.

---

## **7. El papel de la motivación en la cognición social**

---

Desde el enfoque de la cognición caliente se considera al ser humano como un estratega "motivado". Como nuestros recursos atencionales son limitados, **debemos elegir a que atendemos, y esa elección es motivacional**. La motivación no solo afecta a los procesos de atención, **está presente en todas las fases del proceso cognitivo** (codificación, almacenamiento, recuperación e integración de datos, y formación de juicios).



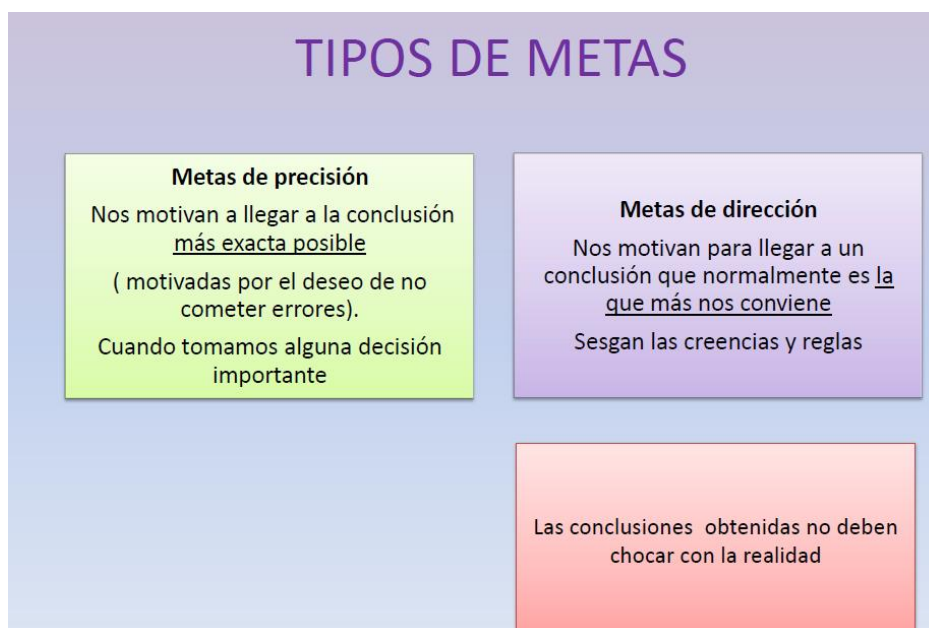
La motivación ejerce sus efectos en la dirección y en la intensidad del procesamiento

Estos efectos están limitados por nuestra capacidad para **justificarlos** de acuerdo con nuestra comprensión de la realidad

**La motivación puede ejercer sus efectos tanto en la dirección como en la intensidad del procesamiento.** Estos efectos están limitados por nuestra capacidad para justificarlos de acuerdo con nuestra comprensión de la realidad.

Un concepto fundamental para entender la influencia de la motivación en los procesos cognitivos es el de metas. **Las metas influyen en qué creencias y reglas aplicamos al hacer juicios y también en cuánto tiempo y esfuerzo dedicamos a hacerlos. Personas con diferentes metas pueden hacer juicios muy distintos.** **Kruglanski** (1980) propone una **clasificación de metas según su efecto en la cognición:**

- **Metas de precisión**: que nos motivan para llegar a la **conclusión más acertada posible**, sea la que sea, invirtiendo un mayor esfuerzo al hacer los juicios. Nuestro razonamiento se vuelve más complejo y elaborado, y nos preocupamos más por buscar las mejores estrategias. Motivado por la necesidad o deseo de evitar cometer errores. Lo usamos cuando tenemos que tomar una decisión importante.
- **Metas de dirección**: **sesgan la elección de creencias y reglas** a las que accedemos cuando razonamos (favoreciendo aquellas que apoyan lo que queremos), e influyen en la cantidad de esfuerzo que invertimos al hacer los juicios. Se usa cuando más que evitar errores, **queremos llegar a la conclusión que más nos conviene**. **No significa que nos volvamos ciegos a la realidad**. Por mucho que nos convenga una conclusión solo la obtendremos si somos **capaces de justificarla**.





El **motivo de control** es tan fuerte en nosotros que con frecuencia **sobreestimamos el control que tenemos sobre los resultados de nuestras acciones**. Llegamos a conclusiones que nos convienen y a ilusiones positivas (optimistas). Esto puede ser adaptativo porque **contribuye a nuestra felicidad y bienestar general**. Pueden ser **beneficiosas** cuando se refieren a **juicios globales de acción no inmediata**. Pero **para decisiones importantes**, un **razonamiento más objetivo** puede dar lugar a conductas más apropiadas.

---

## 8. Esquema – Tema 3

---

### Cognición social

- Corriente de la Psicología Social
- Conjunto de procesos psicológicos
- Analiza los procesos cognitivos aplicándolos a personas y no a objetos
- Diferencias objeto – persona (Fiske y Taylor)
- Toda cognición tiene origen social y es socialmente compartida (Leyens y Dardenne)
- El cerebro es social por defecto
- La influencia se produce a través de la cognición social
- Cognición fría: Dos modelos de ser humano pensante:
  - Científico ingenuo (Heider)
  - Indigente cognitivo (Taylor)
- Cognición caliente

- Estrategia motivado (Fiske y Taylor)

#### Estrategias de eficiencia

- Atención selectiva
- Categorías, esquemas, ejemplares → reducir la cantidad de procesamiento
- Inferencias y Heurísticos

#### Categorías

- Conjunto de estímulos que tienen algo en común
- Proceso automático
- Principio de acentuación (Tajfel)
- Efecto de la homogeneidad relativa del exogrupo

#### Esquemas sociales

- Abstracciones mentales / Conocimiento global / NO ejemplos particulares
  - De personas
    - Teorías implícitas de la personalidad
  - De roles
  - De situaciones
  - Del yo: Autoesquemas
- Se adquieren a través de los demás (socialización) o por la experiencia propia
- Se activan espontáneamente / automático / preconsciente
- Ante una inconsistencia
  - Confirmar esquema
  - Abandonar esquema
  - Añadir excepción
- Efecto Pigmalión → Profecías autocumplidas

#### Ejemplares

- Conocimiento sobre estímulos o experiencias concretas
- Personas / Aspectos de una persona / Elementos concretos de una situación
- Aportan flexibilidad / variabilidad dentro de una categoría
- Fiske y Taylor: capacidad de procesamiento on-line limitada / gran cantidad de conocimiento almacenado

#### Inferencias

- Inferencia correcta (científico ingenuo)
  - Reunir información
  - Seleccionar los datos
  - Integrar los datos y combinarlos para hacer un juicio

- Cómo se hacen realmente (indigente cognitivo – estrategia motivado)
  - No somos tan sistemáticos
  - Incurrimos en sesgos
    - Inferencias influidas por conocimientos previos y creencias
    - Tendencia a la verificación
    - Errores de muestreo
    - Inferencia motivada
    - Casos ambiguos
    - Recordar solo casos confirmatorios
- Estrategia motivado → empleo de heurísticos

#### Heurísticos

- Atajos mentales
  - De representatividad
    - Falacia de conjunción
  - De accesibilidad o disponibilidad
    - Falso consenso
    - Error de muestreo
    - Correlación ilusoria
    - Sesgo de positividad
  - De anclaje y ajuste
    - Error fundamental de atribución
    - Falso consenso
  - De simulación
    - Pensamiento contrafáctico
    - Optimismo ilusorio
    - Ilusión de invulnerabilidad

#### Procesos automáticos / controlados

- Cuatro jinetes de la automaticidad (Bargh)
  - Consciencia / Intencionalidad / Control / Eficacia
- Procesos preconscientes
  - Imágenes subliminales
  - Efecto de mera exposición
- Procesos postconscientes: conscientes del estímulo pero no de cómo nos influye
- Procesamiento dependiente de metas: control intencionado al inicio
  - Inferencias espontaneas sobre rasgos de personalidad
  - Supresión de pensamientos
  - Rumiaciones
- Procesos controlados

### Motivación y estado de ánimo

- Efecto de la congruencia con el estado de ánimo
- Modelo de infusión del afecto
- Contaminación mental
- Teoría de los dos factores de la emoción (Schachter)
- Los esquemas contienen etiquetas emocionales (Fiske)
- Pensamiento retrospectivo