



280 Preguntas sobre comportamiento social en las organizaciones

Por Jorge Everardo Aguilar Morales



Quiz

280 Preguntas sobre comportamiento social en las organizaciones

Aguilar-Morales, Jorge Everardo

2011.

Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C.

Calzada Madero 1304, Centro, Oaxaca de Juárez, Oaxaca, México. C.P. 68000

Tel. (951)5011681, (951) 5495923

www.conductitlan.net

E-mail: jorgeever@yahoo.com.mx, comentarios@conductitlan.net

OPEN ACCESS: Se promueve la reproducción parcial o total de este documento citando la fuente y sin fines de lucro.

En caso de citar este documento por favor utiliza la siguiente referencia:

Aguilar-Morales, J.E. (2011) 280 Preguntas sobre comportamiento social en las organizaciones. Network de Psicología Organizacional. México: Asociación Oaxaqueña de Psicología A.C.

PERCEPCIÓN Y COGNICIÓN SOCIAL

Nombre del Estudiante:

Grupo:

Instrucciones: Subraya la respuesta correcta.

1. Al estudiar como las personas explican su propio comportamiento, la investigación psicológica ha demostrado que a menudo las personas: (tres respuestas)
 - a) Tiene claras las causas de su conducta
 - b) Pueden predecir con exactitud su comportamiento
 - c) Ignoran las causas reales de su conducta
 - d) Mienten intencionalmente sobre su conducta
 - e) Factores relevantes son reportados como inocuos
 - f) Factores irrelevantes son reportados como muy influyentes
 - g) Intentan dar una imagen favorable
 - h) Reprimen el comportamiento indeseable

2. Aunque las introspecciones de las personas pueden ser útiles para investigar procesos psicológicos, en general se considera que los autoreportes...
 - a) Son válidos
 - b) Son poco confiables
 - c) Son exactos
 - d) Son irrelevantes

3. Las personas tienden a autoevaluarse de manera positiva, pero cuando se percibe que la persona con la que estamos compitiendo es más hábil las personas tienden a automenospreciarse de tal manera que estén preparadas para disculparse ante un posible fracaso. A este fenómeno se le conoce como:
 - a) Sesgo de información
 - b) Sesgo de servicio
 - c) Indefensión aprendida
 - d) Depresión anaclítica

4. A la evaluación que hacemos del grado en que tenemos control sobre determinada situación se le conoce como
 - a) Percepción interna
 - b) Cognición social
 - c) Locus de control
 - d) Control situacional

5. Los estudios psicológicos recientes ha demostrado que uno de los factores que más influyen en como percibimos las cosas es ...
 - a) Nuestra agudeza visual
 - b) Las preconcepciones que tengamos
 - c) Los juicios que emitimos sobre las cosas
 - d) Nuestra inteligencia visual

6. La información que tengamos sobre una determinada situación afectará lo que percibimos, sobre todo si la situación a la que nos enfrentamos es ...
 - a) Importante
 - b) Ambigua
 - c) Interpersonal
 - d) Emocional

7. Una vez que una persona tiene una información errónea persistirá en esta creencia aunque se le presente información que demuestre lo equivocado de esta y probablemente reafirmará su posición. A este fenómeno se le conoce como:
 - a) Sesgo de información
 - b) Error de atribución
 - c) Falacia de información
 - d) Perseverancia de la creencia

8. Una de las maneras mas eficaces que se ha encontrado de modificar creencias equivocadas sobre un evento es ...
 - a) Presentar datos estadísticos que refuten la creencia errónea
 - b) Dar argumentos emocionales para generar sentimientos
 - c) Solicitar razones por las que la idea contraria a la suya podría ser verdad
 - d) Identificar un argumento y combatirlo en todas las ocasiones

9. La investigación actual ha demostrado que aun nuestros recuerdos actuales están determinados por ...
- a) Las expectativas presentes
 - b) Las experiencias dolorosas del pasado
 - c) Los eventos positivos de nuestra infancia
 - d) El pasado reciente
10. Al hecho que la memoria funciona a partir de asociaciones, es decir un suceso específico puede activar una serie de recuerdos similares con el presente, se le conoce como ...
- a) Imprimación
 - b) Impronta
 - c) Recuerdo
 - d) Atribución
11. Una serie larga de estudios han demostrado que al elaborar nuestros juicios a menudo estamos mas confiados que acertados acerca de que estos sean correctos, a este fenómeno se le conoce como...
- a) Perseverancia de la creencia
 - b) Error de atribución
 - c) Confianza Excesiva
 - d) Sesgo de información
12. Al hecho que las personas estén ávidas de verificar sus creencias pero poco dispuestos a buscar evidencia que refuten dichas creencias se le conoce como..
- a) Perseverancia de la creencia
 - b) Error de atribución
 - c) Confianza Excesiva
 - d) Sesgo de información

13. Las dos técnicas que han resultado mas efectivas para reducir errores en los juicios que emitimos son

- a) Escuchar atentamente
- b) Solicitar retroalimentación
- c) Verificar los datos
- d) Analizar la información relevante
- e) Buscar razones de porque podríamos estar equivocados
- f) Revisar fallas en el razonamiento usando procedimientos lógicos

14. Cuando una persona juzga la probabilidad de que ocurra un evento a partir de la imagen mental que tiene de una categoría, estamos ante un ejemplo del fenómeno conocido como:

- a) Perseverancia de la creencia
- b) Heurístico de representatividad
- c) Confianza Excesiva
- d) Atribución

15. Al hecho de juzgar la probabilidad de que alguien se comporte de cierta manera por un rasgo especial que tenga esa persona ignorando la información útil acerca del grupo poblacional del que proviene, se le conoce como

- a) Disponibilidad del heurístico
- b) Heurístico de representatividad
- c) Falacia de tasa base
- d) Atribución

16. Es más fácil que pensemos que un avión es más peligroso que un auto o que los ancianos tienen problemas de memoria, a pesar de los datos reales, simplemente porque las imágenes que se tienen a la mano van más acorde con la idea falsa que con la verdadera, este es un ejemplo

- a) Disponibilidad del heurístico
- b) Heurístico de representatividad
- c) Falacia de tasa base
- d) Atribución

17. Si llegamos tarde por un minuto a la clase solemos pensar todo lo que pudimos haber hecho para ahorrarnos ese minuto. A pesar de que la situación fuese la que muy probablemente determinó la circunstancia en la que nos encontramos. Este es un ejemplo de ...

- a) Pensamiento contrafactual
- b) Correlación ilusoria
- c) Imprimación
- d) Atribución

18. En ocasiones podemos recordar a un amigo y en ese momento recibir una llamada es fácil que establezcamos una relación de tal manera que aseguremos que pensar en el amigo provocará que llame. Este es un ejemplo de:

- a) Pensamiento contrafactual
- b) Correlación ilusoria
- c) Falacia de tasa base
- d) Ilusión de control

19. Un jugador puede suponer que si le sopla a los dados será más probable que obtenga el número que desea. Este es un ejemplo de

- a) Hipótesis autoconfirmada
- b) Correlación ilusoria
- c) Falacia de tasa base
- d) Ilusión de control

20. Estas se refieren al hecho de que ciertas expectativas que tenemos acerca de nosotros mismos o de otras personas nos conducen a actuar de modo tal que se confirmen dichas hipótesis.

- a) Pensamiento contrafactual
- b) Correlaciones ilusorias
- c) Hipótesis autoconfirmadas
- d) Ilusión de control

21. Un padre que piensa que su hijo tiene un problema de conducta puede comportarse de forma tal que en efecto genere un problema de conducta en su hijo. Este es un ejemplo de:

- a) Pensamiento contrafactual
- b) Correlación ilusoria
- c) Hipótesis autoconfirmada
- d) Ilusión de control

22. Es el término que se utiliza en psicología social para hacer referencia a una explicación de un evento
- a) Causalidad
 - b) Correlación
 - c) Explicación
 - d) Atribución
23. Explicar un evento por un factor dentro de la persona: la personalidad, el carácter, etc se le denomina.
- a) Error de atribución
 - b) Atribución Interna
 - c) Atribución externa
 - d) Categoría
24. Cuando señalamos causas internas para explicar el comportamiento de los demás y referirnos a la situación para explicar nuestro comportamiento estamos ante un ejemplo de:
- a) Error de atribución
 - b) Atribución Interna
 - c) Atribución externa
 - d) Disponibilidad del heurístico
25. Es el nombre técnico que reciben las conductas evaluativas que involucran respuestas afectivas y cognitivas:
- a) Atribuciones
 - b) Causalidades
 - c) Opiniones
 - d) Actitudes

26. La evidencia actual señala que si se logra modificar una actitud probablemente estas actitudes podrán predecir

- a) Con éxito la conducta
- b) De manera deficiente la conducta
- c) Algunas conductas concretas
- d) Las respuestas afectivas

27. Nuestras actitudes serán útiles para predecir nuestra conducta solo si;

- a) Influencias sociales son minimizadas
- b) Advertimos a las personas la imparcialidad de un encuestador
- c) La actitud corresponde estrechamente con la conducta a predecir
- d) Algo nos recuerda o activa las actitudes previas
- e) Advertimos a las personas contra posibles engaños
- f) Indicamos a los evaluadores la importancia de sus predicciones

28. ¿Cuál de las siguientes acciones influirán en la modificación de actitudes

- a) Defender una postura previamente
- b) Realizar acciones pequeñas relacionadas
- c) Hablar ante un público numeroso
- d) Involucrar en un partido político
- e) Desempeñar un rol social
- f) Contestar una encuesta

29. Esta teoría dice que las acciones modifican las actitudes debido a que las personas buscan parecer consistentes con sus acciones

- a) Teoría de la autopresentación
- b) Teoría de la disonancia cognoscitiva
- c) Teoría de la auto percepción
- d) Teoría de la Inferencia de nuestras actitudes

30. Esta teoría dice que las acciones modifican las actitudes debido a que las personas buscan reducir la tensión producida por actuar en contra de sus creencias

- a) Teoría de la autopresentación
- b) Teoría de la disonancia cognoscitiva
- c) Teoría de la auto percepción
- d) Teoría de la Inferencia de nuestras actitudes

31. A menudo las acciones modifican las actitudes debido a que las personas simplemente

- a) Infieren sus actitudes a partir de su conducta
- b) Evalúan el entorno social para fijar sus actitudes
- c) Ajustan sus actitudes a su entorno familiar
- d) Dicen lo que los demás esperan de ellos

PREJUICIOS, ESTEREOTIPOS Y DISCRIMINACIÓN

32. Son las opiniones o creencias anticipadas a menudo negativas sobre un grupo o uno de sus miembros

- a) Estereotipos
- b) Prejuicios
- c) Discriminación
- d) Actitudes

33. Es el término que se refiere a generalizaciones (o con frecuencia sobre generalizaciones) acerca de los miembros de un grupo.

- a) Estereotipos
- b) Prejuicios
- c) Discriminación
- d) Actitudes

34. Es el término que se utiliza para describir las acciones que ponen a miembros de un grupo en desventaja o que los exponen a un trato injusto simplemente por pertenecer a un grupo

- a) Discriminación
- b) Discriminación personal
- c) Discriminación institucional
- d) Actitudes

35. Es el término que se utiliza para describir las acciones llevada a cabo por individuos que ponen a miembros de un grupo en desventaja o que los exponen a un trato injusto simplemente por pertenecer a un grupo
- a) Discriminación
 - b) Discriminación personal
 - c) Discriminación institucional
 - d) Actitudes
36. Es el término que se utiliza para describir las acciones llevadas a cabo por organizaciones que ponen a miembros de un grupo en desventaja o que los exponen a un trato injusto simplemente por pertenecer a un grupo
- a) Discriminación
 - b) Discriminación personal
 - c) Discriminación institucional
 - d) Actitudes
37. Un jefe de una empresa piensa que si contrata a mujeres puede ser que estas se ausenten con mucha frecuencia para atender a sus hijos este es un ejemplo de ...
- a) Estereotipos
 - b) Prejuicios
 - c) Discriminación
 - d) Actitudes
38. En una empresa se piensa que hay que tener controles rigurosos de la productividad de los trabajadores porque es conocido que los trabajadores son flojos por naturaleza, este es un ejemplo de ...
- a) Estereotipos
 - b) Prejuicios
 - c) Discriminación
 - d) Actitudes
39. En una empresa solicitan personal con excelente presentación, este es un ejemplo de ...
- a) Discriminación
 - b) Discriminación personal
 - c) Discriminación institucional
 - d) Actitudes

40. A un empleado en una empresa le molesta tener que pagar a los estibadores, porque no le gusta tratar con este tipo de personas este es un ejemplo de ...
- a) Discriminación
 - b) Discriminación personal
 - c) Discriminación institucional
 - d) Actitudes
41. Es el tipo de pensamiento que facilita el desarrollo del prejuicio y la discriminación y consiste en analizar el mundo en categorías
- a) Imprimación
 - b) Pensamiento categórico
 - c) Pensamiento contrafactual
 - d) Asimilación y contraste
42. Es una de las distorsiones perceptuales que resultan del pensamiento categórico y consiste en minimizar la diferencia entre dos categorías
- a) Contraste
 - b) Asimilación
 - c) Ilusión
 - d) Percepción
43. Es una de las distorsiones perceptuales que resultan del pensamiento categórico y consiste en exagerar la diferencia entre dos categorías
- a) Contraste
 - b) Asimilación
 - c) Ilusión
 - d) Percepción
44. Cuando un directivo expresa “en esta empresa solo hay dos tipos de empleados : los que piensan y los que ejecutan”, está ejemplificando un fenómeno conocido como...
- a) Imprimación
 - b) Pensamiento categórico
 - c) Pensamiento contrafactual
 - d) Asimilación y contraste

45. Cuando se considera que todo el personal sindicalizado suele ser poco productivo estamos observando un fenómeno conocido como ...
- a) Contraste
 - b) Asimilación
 - c) Ilusión
 - d) Percepción
46. Cuando un gerente observa las diferencias “notorias” en cuanto al compromiso con la empresa entre el personal sindicalizado y el de “confianza” estamos observando un ejemplo de un fenómeno conocido como...
- a) Contraste
 - b) Asimilación
 - c) Ilusión
 - d) Percepción
47. Es el nombre con el que se conoce al grupo al que pertenece una persona
- a) Grupo homogéneo
 - b) Grupo interno
 - c) Grupo externo
 - d) Grupo endógeno
48. Es el nombre con el que se conoce al grupo al que no pertenece una persona
- a) Grupo homogéneo
 - b) Grupo interno
 - c) Grupo externo
 - d) Grupo exógeno
49. Este fenómeno se refiere a que cuando se trata de actitudes, valores, rasgos de la personalidad y otras características, la gente tiende a ver a miembros del grupo externo más parecidos que a miembros del grupo interno
- a) Favoritismo del grupo externo
 - b) Conciencia de grupo
 - c) Dinámica grupal
 - d) Homogeneidad del grupo externo

50. De manera despectiva las personas del norte de México denominan a todos los habitantes del sur del país (Oaxaca, Chiapas, Puebla, etc.) como "Oxaquitos" por ser bajos de estatura, de piel oscura, etc. Esto es un ejemplo de un fenómeno conocido como ...
- a) Favoritismo del grupo externo
 - b) Conciencia de grupo
 - c) Dinámica grupal
 - d) Homogeneidad del grupo externo
51. Una posible razón que hace que la gente tienda a ver a miembros del grupo externo más parecidos que a miembros del grupo interno es...
- a) La falta de contacto con los miembros del grupo externo
 - b) La sensibilidad a la críticas de miembros del grupo externo
 - c) El sentido de camaradería que prevalece en el grupo interno
 - d) Los errores perceptuales en miembros del grupo externo
52. Las acciones de discriminación se pueden presentar no porque los grupos externos sean odiados, sino porque emociones positivas como la admiración, simpatía, y la confianza son reservadas para el grupo interno se le conoce como ...
- a) Favoritismo del grupo interno
 - b) Conciencia de grupo
 - c) Dinámica grupal
 - d) Homogeneidad del grupo interno
53. Una supervisora reconoce entre los candidatos a ocupar un puesto a un compañero que estudio en la misma escuela, así que decide contratarlo, sin tenerlo claro acaba de cometer un acto de discriminación debido a que se presentó un fenómeno conocido como...
- a) Favoritismo del grupo interno
 - b) Conciencia de grupo
 - c) Dinámica grupal
 - d) Homogeneidad del grupo interno
54. Uno de los efectos de este fenómeno es que una vez que el grupo es formado a partir de cualquier criterio, en cuestión de minutos las personas prefieren a su grupo interno, lo ven como superior a otros grupos y buscan mantener sus posiciones de ventaja sobre otros.
- a) Favoritismo del grupo interno
 - b) Conciencia de grupo
 - c) Dinámica grupal
 - d) Homogeneidad del grupo interno

55. Esta teoría dice que las personas pueden mantener su “autoestima” en parte, por la identificación con ciertos grupos al creer que estos grupos a los que pertenecen son mejores que otros.
- a) De la identidad social
 - b) De los rasgos temperamentales
 - c) De la equidad de género
 - d) De la igualdad de oportunidades
56. Esta persona tiene más predisposición a expresar prejuicios, pues reafirmar la superioridad de su grupo sobre otros le permite mejorar su propia autoimagen
- a) La persona con alta autoestima
 - b) La persona con baja autoestima
 - c) La persona con autoestima media
 - d) La persona con impulso en su autoestima
57. Esta persona exhibe mayor preferencia hacia su grupo interno pues tiene más que perder si su autoestima se ve amenazada
- a) La persona con alta autoestima
 - b) La persona con baja autoestima
 - c) La persona con autoestima media
 - d) La persona con impulso en su autoestima
58. Aunque estos descubrimientos sobre la conexión entre prejuicio y autoestima tienen implicaciones desafortunadas también sugieren que es posible reducir el prejuicio ...
- a) Aumentando la autoestima de las personas
 - b) Mejorando la fuerza del yo
 - c) Señalando las fuentes de inseguridad
 - d) Concientizando a quienes tienen baja autoestima

59. Las atribuciones causales poco benevolentes hacia los miembros del grupo externo contribuyen al desarrollo del prejuicio, algunas de estas atribuciones son

- a) Suponer que vivimos en un mundo justo en el que las personas reciben lo que merecen
- b) Considerar que la conducta es el resultado de factores ambientales
- c) Atribuyendo el comportamiento negativo del grupo externo a causas disposicionales(internas)
- d) Atribuyendo el comportamiento negativo al entorno
- e) Atribuyendo el comportamiento positivo de los miembros del grupo externo a un caso excepcional, una cuestión de suerte o ventaja especial, a una alta motivación y esfuerzo y factores situacionales
- f) Atribuyendo el comportamiento positivo de los miembros del grupo externo al esfuerzo y al empeño que se pone en trabajo realizado

60. Cuando pensamos que la gente tiene lo que merece estamos ante un ejemplo del fenómeno conocido como

- a) La teoría de las hipótesis autoconfirmadas
- b) La teoría del mundo justo
- c) La teoría del desarrollo
- d) La teoría de la evolución

61. Cuando atribuimos el comportamiento a causas disposicionales estamos ante el fenómeno conocido como...

- a) Error de atribución
- b) Error máximo de atribución
- c) Error estándar
- d) Categorización

62. Cuando atribuimos el comportamiento negativo de los miembros del grupo externo a causas disposicionales y atribuimos el comportamiento positivo de los miembros del grupo externo a un caso excepcional, una cuestión de suerte o ventaja especial, a una alta motivación y esfuerzo y factores situacionales estamos ante el fenómeno conocido como...

- a) Error de atribución
- b) Error máximo de atribución
- c) Error estándar
- d) Categorización

63. Hoy en día cuando ha avanzado la cultura de los derechos civiles es más difícil que las personas expresen abiertamente sus prejuicios pero en los hechos actúen de manera discriminatoria. A este tipo de prejuicio se le conoce como...
- a) Racismo sutil
 - b) Sexismo sutil
 - c) Prejuicio sutil
 - d) Discriminación encubierta
64. Cuando se niega un prejuicio hacia personas de otro género pero en los hechos se actúa de manera discriminatoria estamos ante un ejemplo de
- a) Racismo sutil
 - b) Sexismo sutil
 - c) Prejuicio sutil
 - d) Discriminación encubierta
65. Cuando se niega un prejuicio hacia personas de otra raza pero en los hechos se actúa de manera discriminatoria estamos ante un ejemplo de
- a) Racismo sutil
 - b) Sexismo sutil
 - c) Prejuicio sutil
 - d) Discriminación encubierta
66. El prejuicio sutil aparecerá sobre todo cuando las capacidades de las personas que sufren el prejuicio sean
- a) Sobresalientes
 - b) Ambiguas
 - c) Deficientes
 - d) Normales
67. En este tipo de racismo sutil se rechaza el racismo tradicional pero aún se expresa prejuicio indirectamente
- a) Racismo simbólico
 - b) Racismo ambivalente
 - c) Racismo moderno
 - d) Racismo aversivo

68. En este tipo de racismo sutil se experimentan un conflicto emocional entre sentimientos positivos y negativos hacia grupos raciales estigmatizados
- a) Racismo simbólico
 - b) Racismo ambivalente
 - c) Racismo moderno
 - d) Racismo aversivo
69. En este tipo de racismo sutil se ve al racismo como incorrecto, pero se visualiza a las minorías raciales haciendo peticiones
- a) Racismo simbólico
 - b) Racismo ambivalente
 - c) Racismo moderno
 - d) Racismo aversivo
70. En este tipo de racismo sutil se cree en los principios igualitarios tales como igualdad racial pero se tiene una aversión personal hacia las minorías raciales.
- a) Racismo simbólico
 - b) Racismo ambivalente
 - c) Racismo moderno
 - d) Racismo aversivo
71. En este tipo de sexismo sutil se niega que la discriminación sexual siga siendo un problema y se tiene la creencia de que el gobierno y los medios le prestan demasiada importancia al tema
- a) Sexismo moderno
 - b) Sexismo ambivalente
 - c) Sexismo hostil
 - d) Sexismo benevolente
72. En este tipo de sexismo se tiene dos componentes separados pero interrelacionados en el que se muestran cierto tipo de sentimientos positivos y negativos hacia las mujeres
- a) Sexismo moderno
 - b) Sexismo ambivalente
 - c) Sexismo hostil
 - d) Sexismo benevolente

73. En este tipo de sexismo sutil se muestran sentimientos negativos hacia las mujeres
- a) Sexismo moderno
 - b) Sexismo ambivalente
 - c) Sexismo hostil
 - d) Sexismo benevolente
74. En este tipo de sexismo sutil se muestra una ideología caballerosa que ofrece protección y afecto a las mujeres que adoptan roles convencionales de su sexo
- e) Sexismo moderno
 - f) Sexismo ambivalente
 - g) Sexismo hostil
 - h) Sexismo benevolente
75. Al hecho que las personas mantienen actitudes prejuiciosas y asociaciones estereotipadas acerca de ciertos grupos, aún sin darse cuenta, se le conoce como
- a) Preferencias implícitas
 - b) Preferencias explícitas
 - c) Preferencias sutiles
 - d) Preferencias de género
76. Una forma en que se observa que los estereotipos afectan la percepción y el comportamiento se observa cuando una persona muestra ansiedad y problemas en su desempeño cuando piensa que su comportamiento puede confirmar un estereotipo negativo, a este fenómeno se le conoce como
- a) Estereotipo de desempeño
 - b) Amenaza de estereotipo
 - c) Estereotipo implícito
 - d) Amenaza de autoimagen
77. En el aprendizaje de los estereotipos los dos factores que juegan un rol fundamental son
- a) La publicidad con estereotipos raciales y de género
 - b) Las clases con maestros estigmatizantes
 - c) La experiencia directa
 - d) Los grupos de personas que discriminan

78. El problema de los estereotipos presentados en la publicidad no es su efecto inmediato, porque este desaparece en unos minutos, sino en su efecto acumulativo que en situaciones posteriores ocasionará que los estereotipos se presenten ante....
- a) Un grupo racial específico
 - b) El menor estímulo
 - c) Una instrucción
 - d) La orden de un líder
79. Las dos situaciones en que los estereotipos se perpetúan a sí mismos son
- a) La disminución del rendimiento cuando las personas experimentan una amenaza estereotípica
 - b) El someter a evaluaciones injustas a las personas estereotipadas
 - c) El provocar que individuos estereotipados se sientan cohibidos o inadecuados
 - d) El señalar los errores evidentes en el comportamiento de individuos estereotipados
80. Aun cuando las personas se encuentren con un miembro de un grupo estereotipado que no tiene el estereotipo de su grupo, generalmente, éste estereotipo se mantendrá ...
- a) Despreciando a la persona por su habilidades
 - b) Clasificando a esta persona en un subtipos.
 - c) Diciendo que es una persona con suerte
 - d) Intimidando a quien presente este comportamiento
81. La estrategia principal que ha permitido disminuir los estereotipos es
- a) El desarrollo de la empatía
 - b) El desarrollo de habilidades sociales
 - c) El desarrollo de campañas publicitarias
 - d) La concientización de la población
82. Cuando se considera los grupos minoritarios como agentes activos que escogen e influyen sobre las situaciones que están involucrados se está estudiando el prejuicio desde una perspectiva
- a) De género
 - b) Del objetivo
 - c) De equidad
 - d) De objetividad

83. Las tres ventajas que ofrece el estudio del prejuicio desde una perspectiva del objetivo son...
- a) Una mejor comprensión de los aspectos interpersonales e intergrupales involucrados en los prejuicios, estereotipos y discriminación
 - b) Una mejor comprensión sobre las consecuencias psicológicas y de salud de exponerse al prejuicio y a la discriminación
 - c) Estudiar maneras efectivas de reducir el prejuicio, estereotipo y la discriminación
 - d) Un financiamiento más abundante para el desarrollo de estos estudios
84. En una práctica de discriminación se debe tener claro que la percepción de la realidad se encuentra distorsionada en
- a) El que discrimina
 - b) El discriminado
 - c) En ambos
 - d) En ninguno
85. Usted se encuentra en grupo en el que puede ser sujeto de discriminación desde la perspectiva del objetivo cuales serían alguna de las acciones que usted tendría que desarrollar para prevenir dichas acciones de discriminación
- a) Solicitar a su jefe instrumente medidas administrativas que faciliten el desarrollo de comportamientos cooperativos
 - b) Inducir a otras personas a clasificarte de maneras deseables (por ejemplo, incrementando categorías positivas, tales como "educado" o "directo").
 - c) Enfatizar metas colectivas, destinos comunes y otras áreas de similitud con la mayoría de los miembros del grupo para que se identifiquen con usted y lo vean como un individuo en vez de simplemente como un miembro estereotípico no perteneciente al grupo
 - d) Evitar que los miembros del grupo utilicen cualquier tipo de etiqueta para referirse a usted, sobre todo aquellas que hacen que las otras personas sean condescendientes
 - e) En conversaciones, reuniones y declaraciones políticas, recuerde a los miembros mayoritarios del grupo los valores que comparten, tales como el sentido de la justicia, para que las personas se sientan animadas a actuar de acuerdo con estos valores.
 - f) Elogiar a los miembros mayoritarios del grupo cuando se comporten de una manera sencilla y con equidad a reforzar su comportamiento y a establecer estándares positivos de conducta.
 - g) Evitar interactuar con miembros mayoritarios del grupo que tengan altas tendencias a estereotipar y prejuizar, como son: las personas que están estresadas o distraídas, las que recientemente han sufrido un golpe a su autoestima, las que se sienten amenazadas o inseguras, o las que muestran signos de pensamiento rígido u orientación de alta dominancia social.

86. Las cuatro estrategias institucionales que han resultado ser efectivas para disminuir el prejuicio y la discriminación son
- a) Los programas de entrenamiento en empatía
 - b) Programas de entrenamiento en simpatía interpersonal
 - c) El establecimiento de reglas, regulaciones, y normas sociales que busquen o exijan un trato más justo.
 - d) El señalar a las personas las inconsistencias de sus valores, actitudes y comportamientos
 - e) La estrategia de la convivencia interpersonal
 - f) El desarrollo de la estrategia de contacto intergrupala
 - g) Un sistema de puntos que promueva la igualdad
87. Es el movimiento que inicio en estados unidos promovido por la comunidad negra en el que se exige que las instituciones públicas y las empresas adopten políticas claras para evitar la discriminación de las minorías
- h) De acción afirmativa
 - i) De acción cívica
 - j) De acción política
 - k) De fuerza ciudadana

Identifique cuales de estas afirmaciones sobre la acción afirmativa son correctas y cuales son mitos colocando una C (cuando sea correcto) o una M (Mitos)

88. Las políticas no explícitas ponen a menudo a minorías raciales en una desventaja.	
89. La única manera de crear a una sociedad no racista es adoptar políticas no racistas ocultas	
90. La acción afirmativa no ha tenido éxito en mejorar la participación de las mujeres y las minorías en la sociedad.	
91. Existen aumentos importantes en igualdad racial y del género como un resultado directo de la acción afirmativa	
92. La acción afirmativa puede haber sido necesaria hace 30 años , pero actualmente resulta innecesaria.	
93. A pesar del progreso que se ha hecho las prácticas discriminativas siguen estando presentes.	
94. El público ya no apoya la acción afirmativa	
95. Un porcentaje grande de los trabajadores de la población mayoritaria serán despedidos si se continúa la acción afirmativa para favorecer a las minorías	
96. Las encuestas de la opinión pública sugieren que la mayoría de los encuestados apoya la acción afirmativa	
97. No se puede resolver la discriminación con discriminación y la acción afirmativa es discriminación	

98. Las mayorías no son desplazadas al instrumentar políticas de acción afirmativa para favorecer a las minorías	
99. Si algunos grupos raciales pueden avanzar rápidamente en la economía no es necesario instrumentar políticas de acción afirmativa para otros grupos	
100. La acción afirmativa no es discriminación es inclusión	
101. La manera más eficaz de curar a la sociedad de prácticas excluyentes es hacer esfuerzos especiales en la inclusión.	
102. La acción afirmativa no es más que un intento de ingeniería social de los demócratas liberales o de políticos izquierdistas	
103. La acción afirmativa tiende a minar la autoestima de mujeres y de minorías raciales.	
104. Políticas de acción afirmativa han sido instrumentadas por políticos de diversas ideologías	
105. La acción afirmativa en los procedimientos de selección de personal favorecen a candidatos incompetentes	
106. Las políticas gubernamentales son claras al prohibir que se aplique la acción afirmativa en candidatos no calificados.	

ATRACCIÓN INTERPERSONAL

Instrucciones: Subraye la respuesta correcta

107. Esta teoría dice que las personas se sienten atraídas por aquellas personas que son recompensantes o por personas a quienes asocian a eventos recompensantes

- a) Teoría del reforzamiento
- b) Teoría de la atracción interpersonal
- c) Teoría de la recompensa en la atracción
- d) Teoría de la reciprocidad social

108. Este principio propone que en las relaciones interpersonales las personas buscan minimizar los costos y maximizar las recompensas

- a) Minimax
- b) Costo social
- c) Equidad
- d) Maximización

109. Este principio señala que las personas tienden a mantener relaciones interpersonales en los que denomine la equidad

- a) Socialización
- b) Equidad
- c) Justicia social
- d) Reciprocidad

110. En cuál de las siguientes situaciones se respetan las normas sociales que regulan el principio de la equidad en las relaciones

- a) Corresponder de inmediato a quien tuvo un gesto de amabilidad
- b) Compartir algo en un momento inesperado
- c) Elaborar una “contabilidad social”
- d) Esperar al equidad en el corto plazo

111. Los mejores predictores del desarrollo de relaciones interpersonales son:

- a) La proximidad
- b) La distancia
- c) La Interacción escasa
- d) La Interacción frecuente
- e) La Interacción intermitente
- f) La interacción frecuente
- g) La anticipación de la probable interacción con otra persona
- h) La escasa posibilidad de interactuar en el futuro con alguien
- i) La exposición frecuente a alguien
- j) La atracción física
- k) Las semejanzas
- l) Las diferencias
- m) El agrado de las personas hacia nosotros
- n) El deseo de congraciarse con nosotros
- o) Un atractivo aproximadamente igual al nuestro

AGRESIÓN

Instrucciones: Subraye la respuesta correcta.

112. Los estudios en el campo del análisis experimental de la conducta muestran que la conducta agresiva es

- a) Una respuesta influenciada por estímulos ambientales
- b) Una conducta con profundas bases genéticas
- c) Un problema de naturaleza individual
- d) Un problema comportamental importante

113. Uno de los factores antecedentes que aumentan la probabilidad de que se emita una conducta agresiva es

- a) El sexo de los sujetos
- b) La estimulación aversiva
- c) El reforzamiento positivo
- d) El número de sujetos

114. cuando se presenta estimulación aversiva esto son los factores que aumenta la probabilidad de una respuesta agresiva

- a) El sexo de los sujetos
- b) La intensidad de la estimulación
- c) La frecuencia de la estimulación
- d) La edad de los sujetos
- e) La duración de la estimulación
- f) La constancia del estímulo
- g) El tiempo de entrenamiento
- h) El espacio disponible
- i) el número de sujetos
- j) La fatiga
- k) El aislamiento

115. En general se acepta que el uso del castigo para el control del comportamiento agresivo

- a) Es un procedimiento seguro
- b) Es una práctica poco recomendable
- c) Es más efectivo que el uso del reforzamiento
- d) Es útil solo en ambientes controlados

116. Son las dos vías que la teoría del aprendizaje social propone para la adquisición de la conducta social

- a) La observación
- b) El entrenamiento
- c) La experiencia directa
- d) La enseñanza formal
- e) La enseñan informal

117. En las sociedades modernas son las tres fuentes principales de donde se adquieren conductas agresivas

- a) La familia
- b) La escuela
- c) La iglesia
- d) El grupo social
- e) El grupo primario
- f) Los medios de comunicación
- g) Los mensajes visuales

118. En la teoría del aprendizaje social se reconocen como instigadores de la conducta agresiva:

- a) La exposición aversiva
- b) La exposición a modelos
- c) Los incentivos
- d) La influencia de pares
- e) El tratamiento aversivo
- f) La dinámica social
- g) El control instruccional

119. Dado que el comportamiento agresivo debe considerarse como un fenómeno social y no individual, los cambios sociales que se tendrían que realizar para reducir esta conducta son:

- a) La eliminación de los sistemas aversivos de control social
- b) La adopción de fuertes medidas de vigilancia social
- c) La distribución homogénea de la riqueza
- d) La supresión de condiciones sociales que legitiman la violencia
- e) Una convivencia armónica y respetuosa
- f) El desarrollo de políticas públicas basadas en valores sociales

VIOLENCIA COLECTIVA

Instrucciones: Subraye la respuesta correcta

120. De acuerdo a los estudios recientes en el campo del análisis de la conducta, la violencia colectiva debe entenderse como la respuesta natural de un grupo ...

- a) Sometido a acciones o amenazas violentas de otra fuente
- b) Que busca reivindicar las ideas nacionalistas y autónomas
- c) Sujeto a adoctrinamiento político e ideológico
- d) Motivado por tomar el poder por vías no democráticas

121. Son las tres respuestas que un grupo presenta cuando la policía, el gobierno, las pandillas, las redes terroristas u otras fuentes los someten a acciones o amenazas violentas

- a) Conformar un ejército de autodefensa
- b) Amenazar para establecer un balance
- c) Negociar un acuerdo de paz
- d) Preparar acciones de defensa
- e) Atacar al menor descuido
- f) Propagar sus ideas en los medios

122. Son las respuestas de un grupo de seres humanos que experimentan un control aversivo encaminadas a reducir dicho control

- a) De contraacción
- b) De contracontrol
- c) De contraaversión
- d) De agresión

123. Es el factor determinante para que la violencia colectiva se mantenga y se incremente

- a) Las consecuencias de los actos de violencia social
- b) La respuesta del gobierno ante la violencia social
- c) La cantidad de policías que un gobierno puede movilizar
- d) El marco jurídico que regula los conflictos sociales

Relaciona ambas columnas en las que se señalan los factores que permiten comprender la violencia colectiva de acuerdo con Mark Mattaini

<p>124. Es la orden de un líder que dispara la violencia colectiva</p> <hr/> <p>125. Son las consecuencias valiosas o motivantes que hacen probable la aparición de la violencia colectiva como salir de la pobreza, obtener dinero u objetos valiosos, ser objeto de respeto por parte de los compañeros, escapar del control aversivo, por ejemplo, para vestir y peinar como uno quiera o para profesar la religión o la convicción política o ideológica que uno desee.</p> <hr/> <p>126. Es un factor muy poderoso para desarrollar la violencia colectiva, este consiste en desarrollar el convencimiento de que el enemigo "es el diablo" o es "un dictador" que hay que destruir sin importar el dolor que esto cause, lo que genera una ideología (marcos relacionales de conducta verbal) y un conjunto de valores proclives a la violencia .</p> <hr/> <p>127. Son las condiciones tanto ambientales como sociales, que están presentes en el momento de actuar violentamente , estas incluyen la disponibilidad del "blanco" u objetivo, tener los recursos a la mano (como armas, etc.) y que el perpetrador tenga la capacidad física y mental para planear y llevar a cabo la acción violenta</p> <hr/> <p>128. Son las variables más poderosas para moldear el comportamiento humano, son los eventos que ocurren luego de la acción. Estas refuerzan la violencia social como el reconocimiento de los líderes, el respeto de los compañeros, las recompensas prometidas como ir al cielo o llevar al triunfo de la revolución, el contracontrol del enemigo o la poca probabilidad de ser castigado debido a la corrupción y la ineficiencia de las instituciones de justicia</p> <hr/> <p>129. Estos son los efectos en terceras personas, impactos económicos y respuestas institucionales. Por ejemplo, los ataques terroristas en Nueva York en septiembre del 2001, claramente tuvieron efectos profundos en la economía y en la respuesta emocional de la población.</p> <hr/> <p>130. Reducir las oportunidades de liderazgo de grupos violentos que puedan dar instrucciones coordinadas para actuar reducen la importancia de este factor para promover la violencia colectiva</p> <hr/> <p>131. Para reducir este factor se debe generar una política y acciones concretas mediante programas técnicos, para reducir la pobreza y la opresión. Se trata de crear una sociedad sustentable en donde se apuntalen los valores y se ejerza el poder de manera honorable. Desafortunadamente estas acciones no resultan consistentes con los dividendos políticos a corto plazo, ni con las agendas corporativas que ven como mercado a ciertas poblaciones y que no tienen el interés en la gente pobre. Sin embargo, esta es una de las más poderosas alternativas para reducir la violencia colectiva, si esto se le considera como una meta genuina.</p> <hr/> <p>132. El mejor medio para cambiar esta variable no es entrar en disputa o discusión mediante argumentos de negación ("Nosotros no somos malos") . De hecho esta estrategia mas bien fortalece en lugar de debilitar la violencia. En lugar de ello, el enfoque mas poderoso consiste en apuntalar y fortalecer relaciones incompatibles con la idea de ser una amenaza. ("somos socios", "estamos en lo mismo"), las que habría de acompañar de acciones y experiencias que lo corroboren, También habría que influir sobre lo que las personas les dicen a los niños, sus familiares y amigos, así como lo que publicitan los medios y los noticieros y lo que se aprende en los procesos educativos.</p> <hr/> <p>133. Para reducir este factor se deben incrementar las medidas de seguridad para reducir el acceso a objetivos planeados o a las oportunidades para actuar violentamente.</p> <hr/> <p>134. Para reducir este factor se debe cambiar hacia el control positivo, donde los jóvenes se les haga mas probable lograr reconocimientos y atención por hacer algo diferente a la conducta violenta, como terminar sus estudios o contribuir con la comunidad, así como hacer menos probable que obtengan estos resultados de parte de sus familiares y amigos, por participar en actos violentos, sin duda será mas probable que hagan lo primero. Décadas de investigación conductual nos dejan claro que la mejor manera de reducir un comportamiento indeseable, está en moldear alternativas incompatibles de comportamientos adecuados, que produzcan efectos similares.</p>	<p>a) Antecedentes motivantes verbales</p> <p>b) Antecedentes motivantes</p> <p>c) La ocasión para la acción</p> <p>d) Las consecuencias efectivas e inefectivas</p> <p>e) Efectos Colaterales</p> <p>f) Las condiciones estructurales</p> <p>g)</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

135. Cuando un líder da la instrucción para realizar acciones de violencia colectiva usualmente establecerá
- a) Los métodos de accionar ante el gobierno
 - b) Las consecuencias positivas de actuar
 - c) Las consecuencias políticas de las acciones
 - d) Las consecuencias negativas por no actuar
 - e) La forma de impactar en los medios de comunicación
 - f) Los márgenes legales que es necesario respetar
136. Cuando una persona observa a otra parecida a ella mis participar en violencia colectiva y recibir por ello respeto y reconocimiento es muy posible que el observador posteriormente actúe de manera semejante a este proceso se le conoce como ...
- a) Moldeamiento
 - b) Modelamiento
 - c) Inducción
 - d) Aprendizaje

CONDUCTA PROSOCIAL

Instrucciones: Subraye la respuesta correcta

137. Esta teoría asume que ayudar a otras personas es motivado por el deseo de las personas de minimizar sus costos y maximizar sus recompensas externas o internas
- a) Teoría del intercambio social
 - b) Teoría de las normas sociales
 - c) Teoría evolutiva
 - d) Teoría Minimax
138. Esta teoría asume la existencia de reglas sociales que estimulan la conducta de ayudar, como la reciprocidad que nos estimula a devolver la ayuda que recibimos o de la responsabilidad social que implica ayudar a quienes lo necesitan.
- a) Teoría del intercambio social
 - b) Teoría de las normas sociales
 - c) Teoría evolutiva
 - d) Teoría de las reglas de comportamiento

139. Esta perspectiva explica la conducta altruista a partir de la carga genética.

- a) Teoría del intercambio social
- b) Teoría de las normas sociales
- c) Teoría evolutiva
- d) Teoría genética

140. Es menos probable que ofrezcamos ayuda cuando

- a) Hay muchos espectadores
- b) Nos hacen una solicitud explícita
- c) Cuando existe claridad que se trata de una emergencia
- d) Cuando la situación es ambigua
- e) Se asume la situación como responsabilidad personal

141. Es más probable que ayudemos cuando

- a) Hemos vivido algo parecido
- b) Observamos a otras personas ayudar
- c) No se lleva prisa
- d) Las personas que ayudan están tristes
- e) Juzgamos que las personas lo merecen
- f) Las personas son desconocidas
- g) En ciudades muy grandes
- h) Las personas son como nosotros

142. Se incrementa la probabilidad que alguien ayude cuando :

- a) Evitamos que la situación se a ambigua
- b) Aumentamos los sentimientos de responsabilidad
- c) Señalando los inconvenientes de no ayudar
- d) Sancionando a quienes no ayuden
- e) Elaborando un código de ética
- f) Presentar modelos con conductas prosociales

143. Cuando se coacciona a las personas para que se ayuden unos a otros el efecto que muy probable se obtendrá es

- a) Que no se desarrolle la conducta altruista
- b) Que se desarrolle la conducta altruista
- c) Que la gente ayude sin desearlo realmente
- d) Que la gente espere recompensas por su conducta

CONFLICTO

144. Es probable que un conflicto aparezca en la interacción entre dos personas grupos o naciones cuando:

- a) Existen amenazas bélicas directas
- b) Se persiguen intereses propios en detrimento de la colectividad
- c) No existen arbitro reconocidos por ambas partes
- d) Se compite por recursos escasos
- e) Se trata a alguien de manera injusta
- f) Se suelen ser problemático para resolver situaciones cotidianas
- g) Existen metas incompatibles rodeadas de precepciones erróneas

145. Los conflictos se reducen cuando los antagonistas

- a) Entran en contacto en situación de igualdad de posiciones
- b) Entran en contacto con claridad en sus jerarquías sociales
- c) Compiten con reglas claras
- d) Interactúan en ambientes colaborativos
- e) Solicitan la participación de un tercer que medie o negocie
- f) Piden con claridad los cambios deseados
- g) Realizan pequeños actos conciliatorios

VIOLENCIA Y PACIFICACIÓN

146. Cuando un país proporciona ayuda médica en compensación por unos mínimos privilegios en el comercio aéreo o cuando se obtiene la liberación de algunos prisioneros políticos a cambio de proporcionar oportunidades educativas para los ciudadanos y el personal militar estamos ejemplificando el uso de un principio de aprendizaje conocido como

- a) Reforzamiento
- b) Castigo
- c) Coacción
- d) Negociación

147. A pesar de la indignación que muestre un conductor de noticias, la atención que recibe un acto terrorista por parte de los medios de comunicación puede sin proponérselo estar teniendo un efecto sobre dicho comportamiento, este efecto muy probablemente será de:

- a) Reforzamiento
- b) Castigo
- c) Coacción
- d) Negociación

148. Uno de los efectos del uso de la coacción sobre otras naciones será

- a) La paz
- b) Mayores actos de agresión
- c) La rendición sin condiciones
- d) La pacificación

CONFORMIDAD

Instrucciones: Elija la respuesta que considere correcta

149. Al cambio de conducta que se produce como resultado de la presión del grupo se conoce como...

- a) Persuasión
- b) Sumisión
- c) Aceptación
- d) Conformidad

150. Al hecho de actuar de acuerdo a la presión del grupo aunque se esté en desacuerdo se le conoce como...

- a) Persuasión
- b) Sumisión
- c) Aceptación
- d) Conformidad

151. Al hecho de que una persona crea y actúe de acuerdo con la presión social se le conoce como ...

- a) Persuasión
- b) Sumisión
- c) Aceptación
- d) Conformidad

152. Debido a la presión del grupo una persona registra la asistencia de un compañero de trabajo a pesar de que este no asistió a trabajar este es un ejemplo de...

- a) Persuasión
- b) Sumisión
- c) Aceptación
- d) Conformidad

153. A pesar de que no es obligatorio un trabajador acude a una ceremonia religiosa dentro de su empresa porque está convencido que esto aportara mayores valores a la compañía, este es un ejemplo de...

- a) Persuasión
- b) Sumisión
- c) Aceptación
- d) Conformidad

154. Los factores que influyen sobre la conformidad son...

- a) La distancia emocional
- b) La capacidad de persuasión
- c) La cercanía y legitimidad de la autoridad
- d) La permisividad institucional
- e) La autoridad institucional
- f) La influencia de grupo
- g) La dificultad del juicio
- h) La competencia de los jueces
- i) Los reportes unánimes

155. De acuerdo con el factor conocido como distancia emocional de quien será más fácil abusar

- a) De familiares
- b) De personas que consideramos distantes
- c) De personas que consideramos cercanas
- d) De amigos

156. De acuerdo con el factor conocido como distancia emocional a quien será mas fácil que ayudemos

- a) A familiares
- b) A personas que consideramos distantes
- c) A personas que consideramos cercanas
- d) A amigos

157. Los dos factores respecto a la autoridad que facilitarán la presentación de la conformidad en las personas son...

- a) La jerarquía
- b) La legitimidad
- c) La cercanía
- d) La vigilancia
- e) La supervisión
- f) La autonomía

158. En lo referente a la autoridad institucional el aspecto que facilitará que una persona se comporte de acuerdo a lo que el grupo exige será...

- a) La buena imagen pública de la institución
- b) La capacidad económica de la institución
- c) La imagen pública de los directivos
- d) Los estudios de los directivos

159. Respecto a la influencia del grupo sobre las personas, las cuatro situaciones en que se mostrará mayor conformidad

- a) Cuando existen reportes unánimes
- b) Cuando existen reportes a favor y en contra
- c) Cuando todos emiten su opinión
- d) Cuando las opiniones las emiten personas atractivas
- e) Cuando las opiniones las emiten personas con estatus
- f) Cuando las opiniones son emitidas por compañeros de trabajo
- g) Cuando el grupo es cohesivo
- h) Cuando existen conflictos
- i) Cuando existe sumisión

160. Respecto al tipo de juicios que tiene que emitir la audiencia, la conformidad será más probable cuando...

- a) El grupo sea numeroso
- b) La temática es compleja
- c) Las personas se consideran no competentes
- d) Las personas perciban los detalles del problema
- e) La temática es novedosa
- f) Las personas son competentes

161. Al tratar de explicar porque las personas se conforman una de las respuestas que se ha dado es el deseo de aceptación social a esto se le conoce como...

- a) Influencia normativa
- b) Influencia informativa
- c) Sumisión
- d) Aceptación

162. Al tratar de explicar porque las personas se conforman otra de las respuestas que se ha dado es la necesidad de que los demás proporcionen información sobre la realidad a esto se le conoce como...

- a) Influencia normativa
- b) Influencia informativa
- c) Sumisión
- d) Aceptación

163. En los estudios sobre conformidad se ha demostrado que el grupo poblacional que muestra mayor conformidad o "sensibilidad social" es el de

- a) Mujeres
- b) Adolescentes
- c) Hombres
- d) Niños

164. Las puntuaciones de un test sobre personalidad serán un buen predictor de...

- a) Una conformidad específica
- b) Tendencias promedio de conformidad
- c) El cumplimiento de una norma
- d) La reactancia

165. Respecto a la conformidad los efectos de los rasgos de personalidad serán más notorios en situaciones ...

- a) Ambiguas
- b) Repetitivas
- c) Claras
- d) Definidas

166. Cuando la coacción es demasiado evidente entonces se genera una fuerte motivación para desafiar la coacción, a este fenómeno se le conoce como...

- a) Persuasión
- b) Reactancia
- c) Resistencia
- d) Pro-acción

PERSUASIÓN

167. Es el intento deliberado de modificar las actitudes de las personas por medio de la comunicación
- a) Conformidad
 - b) Sumisión
 - c) Aceptación
 - d) Persuasión
168. Es el tipo de persuasión en el que se presentan argumentos poderosos racionales (datos, estadísticas, etc.)
- a) Persuasión central
 - b) Persuasión periférica
 - c) Persuasión racional
 - d) Persuasión estadística
169. Es el tipo de persuasión en el que se presentan argumentos emocionales asociando el mensaje con imágenes positivas o negativas
- a) Persuasión central
 - b) Persuasión periférica
 - c) Persuasión racional
 - d) Persuasión emotiva
170. Este tipo de persuasión se utiliza cuando las personas son analíticas, están involucrados en el asunto o cuando se quiere un efecto de mayor duración
- a) Persuasión central
 - b) Persuasión periférica
 - c) Persuasión racional
 - d) Persuasión emotiva
171. Este tipo de persuasión se utiliza cuando no se requiere un proceso de análisis sistemático y se quiere un efecto inmediato
- a) Persuasión central
 - b) Persuasión periférica
 - c) Persuasión racional
 - d) Persuasión emotiva

172. En la campaña política del 2006 el Partido Acción Nacional realizó una campaña en la que señalaba que “Andrés Manuel López Obrador era un peligro para México”, que tipo de persuasión pretendió utilizar

- a) Persuasión central
- b) Persuasión periférica
- c) Persuasión racional
- d) Persuasión emotiva

173. Recientemente para tratar de promover la privatización de la industria petrolera una campaña publicitaria que fue conocida por la opinión pública como del “tesorito” presentaba datos y estadísticas de porque era importante dicha privatización en este caso la estrategia de persuasión utilizada fue

- a) Persuasión central
- b) Persuasión periférica
- c) Persuasión racional
- d) Persuasión emotiva

174. En la misma campaña a la que nos referíamos se incluían imágenes de niños jugando y escenas en donde el sol salía, aquí la persuasión que estuvieron tratando de utilizar se conoce como

- a) Persuasión central
- b) Persuasión periférica
- c) Persuasión racional
- d) Persuasión emotiva

Relacione la columna en la que se señala cada uno de los factores que influyen en la persuasión con el aspecto específico a que se refieren

175. El comunicador	a) ¿Quién lo dice?
176. El mensaje	b) ¿Cuánto se dice?
177. El canal	c) ¿A quién se lo dice?
178. La audiencia	d) ¿Para qué se dice?
	e) ¿Qué se dice?
	f) ¿Cómo se dice?

179. Son las dos características que un comunicador debe mostrar para tener influencia sobre la audiencia

- a) Credibilidad
- b) Experiencia
- c) Confianza
- d) Atractivo
- e) Sabiduría
- f) Autosuficiencia

180. Son los dos atributos que debe mostrar un comunicador para proyectar credibilidad

- a) Experiencia
- b) Confianza
- c) Status
- d) Atractivo
- e) Autosuficiencia
- f) Asertividad

181. Indique que conductas facilitarían que un comunicador sea evaluado como un experto

- a) Hacer afirmaciones con las que esté de acuerdo la audiencia
- b) Hacer afirmaciones provocadoras y nuevas para la audiencia
- c) Hablar de manera directa y sin vacilaciones
- d) Hablar dudando de los argumentos presentados
- e) Ser presentado de manera informal
- f) Ser presentado como un erudito
- g) Ser presentado como un amigo de la audiencia

182. Son los aspectos de la comunicación que facilitan que la audiencia confíe en el comunicador

- a) Hablar rápidamente
- b) Hablar mirando a los ojos
- c) Hablar procurando no observar a los ojos
- d) Hablar de manera pausada
- e) Presentar el argumento demostrando que nosotros estamos totalmente convencidos
- f) Presentar el argumento señalando que incluso va en contra de nuestros propios intereses
- g) Decir con claridad que se trata de modificar sus actitudes hacia un tema
- h) Evitar demostrar que la intención del mensajes es la persuasión

183. Son los aspectos que influirán en el hecho de que el comunicador sea percibido como atractivo
- a) Presentar características similares a la audiencia
 - b) Presentar características de alguien diferente a la audiencia
184. Cuando el mensaje que tratamos de enviar se refiere a gustos y preferencias personales lo más conveniente es presentar a un comunicador que sea considerado por la audiencia como
- a) Experto
 - b) Atractivo
185. Cuando el mensaje que tratamos de enviar se refiere a hechos lo más conveniente es presentar a un comunicador que sea considerado por la audiencia como
- a) Experto
 - b) Atractivo
186. Respecto al mensaje los anuncios mas persuasivos en términos generales resultan ser aquellos que incluyen
- a) Argumentos emocionales
 - b) Argumentos racionales
 - c) Ambos argumentos
 - d) Argumentos bidireccionales
187. En términos generales los mensajes que tendrán mayor aceptación por la audiencia son aquellos que presenten imágenes asociadas con (dos repuestas)
- a) Humor
 - b) Respuestas de miedo
 - c) Sentimientos agradables
 - d) Imágenes negativas
188. Cuando intentamos reducir algunos comportamientos el uso de imágenes negativas o de aquellas que provoquen cierto temor puede resultar útil a condición de que en el mensaje (dos respuestas)
- a) Se muestre la conducta que permitirá reducir el riesgo
 - b) Se presenten escenas realmente aversivas
 - c) Se señale con claridad las inconsistencias en el comportamiento
 - d) Se premie la ejecución de la conducta alterna
 - e) Se discuta ampliamente los argumentos en contra

189. Cuando el mensaje es emitido por alguien con alta credibilidad se debe (dos respuestas)
- a) Presentar ideas acordes con la audiencia
 - b) Presentar ideas muy discrepantes
 - c) Solicitar cambios importantes de conducta
 - d) Solicitar cambios graduales de conducta
190. Cuando el mensaje es emitido por alguien con baja credibilidad se debe (dos respuestas)
- a) Presentar los argumentos acordes con la audiencia
 - b) Presentar ideas muy discrepantes
 - c) Solicitar cambios importantes de conducta
 - d) Solicitar cambios graduales de conducta
191. Con audiencias poco preparadas o que coinciden con la idea expuesta en un mensaje
- a) Basta con presentar solo los argumentos a favor
 - b) Es necesario presentar argumentos a favor y en contra (bilaterales)
192. Con audiencias con información o que no coinciden con la idea expuesta en un mensaje
- a) Basta con presentar solo los argumentos a favor
 - b) Es necesario presentar argumentos a favor y en contra (bilaterales)
193. Si se presentaran dos mensajes de manera casi simultánea y luego después de un tiempo el receptor emitirá una opinión, el mensaje que tendrán mayor efecto será
- a) El primero en ser presentado (primacia)
 - b) El último en ser presentado (recencia)
194. Si se emitirán dos mensajes separados por un tiempo considerable y luego del segundo mensaje el receptor emitirá inmediatamente después una opinión, el mensaje que tendrán mayor efecto será
- a) El primero en ser presentado (primacia)
 - b) El último en ser presentado (recencia)
195. El efecto de la persuasión es más notable cuando se trata de modificar en la audiencia
- a) Aspectos triviales
 - b) Aspectos significativos

196. Cuando se trata de modificar aspectos importantes, se tiene mayor influencia cuando se utilizan

- a) Medios masivos
- b) Contactos personales
- c) Charlas informales
- d) Equipo electrónico

Indique el orden de las siguientes experiencias de acuerdo al mayor grado de persuasión que facilitan

- 197. Mensajes video grabados_____
- 198. Mensajes en vivo_____
- 199. Mensajes por escrito_____
- 200. Mensajes audiograbados_____

201. Cuando el mensaje que se pretende dar es complejo entonces el medio que tendrá mayor efecto persuasivo será el que utilice

- a) Mensajes video grabados
- b) Mensajes en vivo
- c) Mensajes por escrito
- d) Mensajes Audiograbados

202. Los medios masivos parecen influir de manera indirecta sobre las audiencias influenciado a quienes a su vez influirán en ella , esto es a través de

- a) Influir a familiares
- b) Influir a líderes de opinión
- c) Influir a personajes famosos
- d) Influir a toda la población

203. En términos generales cuando las audiencias tienen esta experiencia las actitudes desarrolladas suelen ser más fuertes

- a) Activa
- b) Receptiva

204. El grupo poblacional que es más susceptible a la persuasión

- a) Mujeres
- b) Jóvenes
- c) Hombres
- d) Ancianos

205. Son las dos maneras en que se debilitan los argumentos que dificultan un intento de persuasión

- a) Especificar claramente nuestro objetivo al persuadir
- b) Evitando advertir de un intento de persuasión
- c) Distraer cuando se presentan los contra-argumentos
- d) Refutar puntualmente cada argumento en contra

206. Son las dos maneras de inocular a las personas contra un intento de persuasión

- a) Solicitar a las personas que asuman un compromiso público mediante ataques moderados a su posición
- b) Indicando las desventajas que tendrá aceptar la posición contraria a la que se está enseñando
- c) Señalando la fortaleza que se necesita para permanecer congruente con las convicciones personales
- d) Adiestrando a las personas para que posean un grupo de contra argumentos para los intentos de persuadirlos

INFLUENCIA GRUPAL

207. Es un conjunto de personas que se reúnen más o menos frecuentemente para lograr fines comunes, que interactúan constantemente y que han aceptado una serie de normas, de principios y de roles de comportamiento social.

- a) Grupo
- b) Equipo
- c) Sociedad
- d) Colectivo

208. Es el conjunto de personas que se caracteriza por la identificación con el logro de los objetivos, aceptación de los roles, comunicación clara y fluida, involucramiento de diversos componentes afectivos; espontánea colaboración y ayuda mutua; cohesión, afinidad e identificación; conciencia de grupo y buenas relaciones interpersonales.

- a) Grupo
- b) Equipo
- c) Sociedad
- d) Colectivo

209. Las dos características que diferencian al grupo del equipo son:

- a) Alta afectividad
- b) Alta integración
- c) Alta productividad
- d) Baja frecuencia de críticas
- e) Bajo conflicto interpersonal
- f) Baja colaboración con otros grupos

Relaciona las columnas y coloca la letra que corresponda a cada una de las características fundamentales de un grupo

	Definición	Características
<u>210.</u>	Se refiere a la habilidad del grupo para cambiar de estructura de poder, relación de roles y reglas ante una situación que lo requiera.	a) Cohesión
<u>211.</u>	Se refiere a la capacidad de los integrantes del grupo para transmitir sus experiencias de forma clara y directa	b) Roles
<u>212.</u>	Unión física y emocional al enfrentar diferentes situaciones y en la toma de decisiones de las tareas cotidianas	c) Adaptabilidad
<u>213.</u>	Son las tareas aceptadas por cada uno de los miembros del grupo	d) Permeabilidad
<u>214.</u>	Se refiere a la capacidad del grupo para brindar y recibir experiencias de otras instituciones	e) Comunicación
<u>215.</u>	Se refiere a la capacidad de los integrantes del grupo para vivenciar, demostrar sentimientos y emociones positivas unos a los otros.	f) Afectividad
<u>216.</u>	Se refiere a la correspondencia entre los intereses y las necesidades individuales con los del grupo en un equilibrio emocional positivo	g) Armonía

Indique cuáles son las razones por las que se debería de formar un grupos de trabajo colocando una “F” a las que son correctas y una “N” a las incorrectas

Se debe formar un grupo cuando...	
217. Se requiere realizar una tarea compleja.	
218. Se deben generar soluciones nuevas o creativas	
219. Se deben coordinar o vincular las funciones de diversos departamentos	
220. Se deben solucionar problemas que requieran procesar información compleja	
221. Se debe facilitar la implementación de decisiones complejas	
222. Se debe socializar a miembros del grupo o entrenarlos	
223. Se busquen satisfacer necesidades de filiación	
224. Se busque incrementar el sentido de identidad	
225. Se busque reducir la inseguridad de los miembros	
226. Se busque reducir un clima laboral inapropiado	
227. Se busque que las personas valoren una actividad	
228. Los datos que permitan tomar las decisiones no sean claros o determinantes	
229. No existan procedimientos metódicos para analizar la información	
230. Se busque obtener solo el consenso del grupo	
231. Se puedan tomar decisiones a partir de valores culturales	
232. El ambiente facilite la opinión de grupo o la unanimidad	

233. Estos grupos tienen clara su estructura de mando y el objetivo que persiguen es explícitamente claro

- a) Formales
- b) Informales
- c) Laissez Faire
- d) Autocráticos

234. Estos grupos carecen de estructura de mando y objetivos claramente especificados.

- a) Formales
- b) Informales
- c) Laissez Faire
- d) Autocráticos

235. Es un grupo formal en el que el poder recae en una sola persona que está en la cúspide de una estructura piramidal descendente. Son grupos muy malos, pues su nivel de conflicto interpersonal es muy alto y su productividad es muy baja.

- a) Formales
- b) Informales
- c) Laissez Faire
- d) Autocráticos

236. Este grupo es controlado por una elite que se intercambia un liderazgo verborreico y manipulador. Generan gran descontento en sus participantes, mucha desconfianza y, obviamente, una bajísima productividad. Su característica principal es la delegación de funciones (yo no lo hago, que otro lo haga) y su enfermedad es la “comisionitis”.

- a) Formales
- b) Democráticos
- c) Laissez Faire
- d) Autocráticos

237. Esos grupos tiene un liderazgo alternativo y un grupo de reglas surgidas del acuerdo mutuo y la negociación. La organización se convierte en este tipo de grupos cuando elabora un reglamento, se llevan a cabo asambleas y se hace rotativo el rol del supervisor. Obviamente, estos grupos son los mejores, pues su nivel de conflicto es bajo y su productividad es mayor.social.

- a) Formales
- b) Democráticos
- c) Laissez Faire
- d) Autocráticos

238. Son las cuatro fases históricas por las que atraviesa un grupo de trabajo

- a) Etapa de formación
- b) Etapa de desarrollo
- c) Etapa de Ajuste
- d) Etapa de adaptación
- e) Etapa de consolidación
- f) Etapa de disolución
- g) Etapa de regeneración

239. Es el nombre con el se conoce al hecho de que la simple presencia de otras personas afecta su desempeño.

- a) Desindividuación
- b) Polarización de un grupo
- c) Holgazanería social
- d) Facilitación social

240. La causa principal de que la presencia de alguna persona afecte el desempeño de otra es el fenómeno conocido como

- a) Facilitación
- b) Activación
- c) Incomodidad
- d) Concientización

241. Son las dos respuestas que se observan cuando existe una respuesta de activación

- a) Mantener el promedio de desempeño en todas las áreas
- b) ;Mejorar el desempeño en las tareas fáciles
- c) Disminuir el desempeño en tareas difíciles
- d) Dejar de responder en todos los escenarios
- e) Incrementar los niveles de ansiedad ante la evaluación

242. Son las tres razones que se han propuesto para explicar el el porque la activación afecta el desempeño

- a) Por la aprensión sobre la evaluación
- b) Por la distracción o el conflicto en la atención
- c) Por la variación de estímulos internos
- d) Por la sola presencia de otros
- e) Por la receptividad cognitiva
- f) Por la competencia percibida

243. Es el nombre con el se conoce al hecho de que cuando las personas unen esfuerzos y trabajan por una meta grupal sin responsabilidad individual a menudo trabajan menos duro que cuando realizan tareas con una responsabilidad individual.

- a) Desindividuación
- b) Polarización de un grupo
- c) Holgazanería social
- d) Facilitación social

244. Son las estrategias que han resultados útiles para evitar que el rendimiento de una persona disminuya al trabajar en grupo

- a) La amenaza de un castigo
- b) La coacción por la conducta indeseada
- c) Las sesiones de motivación
- d) El registro de records individuales
- e) La implantación de un sistema de incentivos
- f) El desafío al grupo para alcanzar ciertos estándares

245. Es el nombre con el se conoce al hecho de que la simple presencia de otras personas afecta su desempeño.

- a) Desindividuación
- b) Polarización de un grupo
- c) Holgazanería social
- d) Facilitación social

246. Es el nombre con el se conoce al hecho de que cuando existen niveles elevados de activación social y dispersión de la responsabilidad las personas abandonan sus restricciones individuales y pierden su sentido de individualidad.

- a) Desindividuación
- b) Polarización de un grupo
- c) Pensamiento grupal
- d) Facilitación social

247. Es el nombre con el que se conoce al hecho de que las discusiones en grupo tienden a favorecer el punto de vista dominante inicialmente, a pesar de que sea arriesgado o cauteloso, a favor o en contra.

- a) Pensamiento grupal
- b) Polarización de un grupo
- c) Holgazanería social
- d) Facilitación social

248. Es el nombre con el se conoce al hecho de que el deseo de armonía del grupo anula una evaluación realista de los puntos de vista contrarios a la opinión del grupo sobre todo cuando los miembros del grupo desean intensamente la unidad, cuando están aislados de ideas opuestas y cuando el líder señala lo que él o ella desea del grupo.

- a) Pensamiento grupal
- b) Polarización de un grupo
- c) Holgazanería social
- d) Facilitación social

249. Se puede observar que existe un fenómeno de pensamiento grupal cuando en el grupo existe

- a) Una ilusión de invulnerabilidad
- b) Un interacción frecuente
- c) Una racionalización sobre lo benéfico de las decisiones
- d) Una creencia incuestionable en la moralidad del grupo
- e) Una serie de objetivos compartidos
- f) Una visión estereotipada sobre la oposición
- g) Una búsqueda de inconvenientes sobre las decisiones
- h) Una presión hacia la conformidad de los integrantes
- i) Una autocensura de los datos
- j) Una ilusión de unanimidad
- k) Una prejuicio desmedido hacia el contrincante
- l) Una protección hacia el grupo de información desagradable

Indique cuáles son las recomendaciones correctas para prevenir el pensamiento grupal. Ponga una "C" para las correctas y una "I" para la incorrecta.

250.	Evite comentar a los integrantes del grupo acerca de este fenómeno.	
251.	Asumir como líder de un grupo una posición imparcial	
252.	Pedir a todos que evalúen de manera positiva el tema que se está evaluando	
253.	Asignar a uno o más miembros del grupo el papel de abogados del diablo	
254.	Dividir al grupo y luego juntarlos para ventilar sus diferencias	
255.	Cuando el caso lo amerite evaluar las posibles acciones de los rivales	
256.	Cuando se llegue a una decisión preliminar, convocar a otra segunda reunión en la que se de oportunidad de cada integrante del grupo exprese sus dudas.	
257.	Invitar a expertos ajenos al grupo a que participen en las discusiones y desafíen los puntos de vista del grupo	
258.	Evite que los miembros del grupo a que ventilen las deliberaciones del grupo con personas confiables y reporten las reacciones que estos tuvieron	
259.	Hacer grupos independientes que trabajen de manera simultánea en la misma cuestión	

260. Las minorías pueden influir sobre las mayorías a condición de que...

- a) Utilicen argumentos periféricos
- b) Utilicen argumentos centrales
- c) Sean consistentes en sus posiciones
- d) Sean persistentes en sus opiniones
- e) Transmitan seguridad en si mismos
- f) Hagan valer su liderazgo
- g) Produzcan deserciones en la mayoría
- h) Infiltran a sus adeptos en el grupo mayoritario

Anote una "F" a aquellas acciones que favorecen el trabajo grupal

261.	Contar con objetivos comunes	
262.	Ausencia de roles , funciones, procedimientos y metas	
263.	Contar con roles y tareas aceptadas	
264.	Mantener una comunicación disfuncional	
265.	Establecer un sistema de competencia	
266.	Contar con normas claramente definidas	
267.	Coordinar y mantener buenas relaciones interpersonales	
268.	Colaborar espontáneamente y ofrecer ayuda mutua	
269.	Mantener afinidad e identificación con el grupo	
270.	Carecer de conciencia de grupo	

La teoría de la inclusión sugiere algunas acciones que se deben realizar en los grupos para mejorar la interacción grupal. Relacione las acciones que ejemplifican cada recomendación

	Acciones	Recomendaciones
<u>271.</u>	Realizar actividades que le den al trabajador una imagen positiva de la actividad, realizando presentaciones, juegos de interacción grupal, el planteamiento de objetivos, etc.	a) Elevar y disminuir la energía del grupo
<u>272.</u>	Realizar actividades que en determinados momentos faciliten la realización de actividades que requieren mayor o menor concentración, como los cursos de capacitación, las reflexiones de fin de año, los cumpleaños de los compañeros, los aniversarios, las reuniones de planeación	b) Desarrollar el sentido de pertenencia
<u>273.</u>	Desarrollar actividades en las que la participación de todo el equipo sea fundamental para lograr el objetivo	c) Cerrar la actividad
<u>274.</u>	Desarrollar actividades por el puro placer de realizarlas.	d) Preparar para la interacción grupal
<u>275.</u>	Desarrollar actividades que permitan al trabajador sentir que ha concluido una tarea y que puedan servir para favorecer la interacción en el futuro y dejar un recuerdo placentero de la actividad y de las relaciones establecidas.	e) Divertirse

Relacione las acciones de cada uno de los obstáculos al trabajo grupal

Acciones

276. Esta actitud interfiere en el progreso del equipo al citar experiencias personales no relacionadas con los temas, evadir los temas centrales o importantes y rechazar ideas sin ninguna consideración.
277. Al mostrar esta actitud se critica injustamente, se muestra hostilidad hacia el equipo o hacia alguno de sus miembros y se objeta tratando de menospreciar al otro
278. Al mostrar esta actitud se realizan intentos constantes de llamar la atención de los demás, se charla excesivamente y se utiliza una voz fingida, parafraseado simplemente lo que ya se ha dicho y se presume continuamente.
279. Esta es una actitud de indiferencia en la que se muestra una conducta pasiva y al establecer compromisos se promete pero no se cumple.
280. Esta es una actitud en la que se tiene una obsesión por usar la autoridad, se toman decisiones caprichosas, se toma atribuciones que no le corresponden y se bloquean las aportaciones de otros..

Obstáculos

- a) Dominación
- b) Deseo de reconocimiento
- c) Alejamiento
- d) Obstrucción
- e) agresión