

Engaño y Persuasión: Adoptar la Perspectiva de los Otros

MÓDULO	MATERIA	ASIGNATURA	CURS O	SEMESTR E	CRÉDITOS	CARÁCTER
				1	4	Optativo
PROFESOR(ES)			DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.)			
Sergio Moreno Ríos			Sergio Moreno Ríos Facultad de Psicología Universidad de Granada Campus de Cartuja S/N 18071-Granada			
			semoreno@ugr.es http://www.ugr.es/~semoreno/ Tl. +34 958 240676 Fx +34 958 249017			
			HORARIO DE TUTORÍAS			
MÁSTER EN EL QUE SE IMPARTE			OTROS MÁSTERES A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR			
Psicología de la Intervención Social						
PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES (si procede)						
Una parte de las lecturas y material de trabajo está en inglés, por lo que se necesita un grado suficiente de comprensión lectora de esta lengua.						
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL MÁSTER)						
Para el éxito en las relaciones sociales y la adaptación social uno de los requisitos es comprender al otro: sus creencias, intenciones y deseos. Este curso se centra en las bases de esta capacidad: su cambio evolutivo y las limitaciones que presentan niños y adultos. También se analizan algunas de las estrategias comunes utilizadas para influir en los otros, en la negociación y la venta con especial atención a la fundamentación de las mismas en los estudios de cognición social. Por último, se analizan dos aspectos relacionados: el uso de la mentira y las técnicas para detectarla, así como el comportamiento deshonesto.						



1. Entender cómo se comportan los demás desde perspectivas evolutiva y social
2. El desarrollo de la toma de perspectiva. Creencias falsas y la capacidad de engañar: La teoría de la mente. Limitaciones.
3. ¿Quién es culpable? Atribución de causalidad. Creencias, aciertos y errores.
4. El uso de la mentira y su detección.
5. El comportamiento deshonesto. Cómo reducirlo.
6. Influir en los otros a partir de sus "sesgos" de pensamiento.

COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS DEL MÓDULO

- CE8. Desarrollar la habilidad de los/las estudiantes para interpretar textos científicos relativos a la psicología de la intervención social.
- CE9. Desarrollar la capacidad de los/las estudiantes para comunicar de forma oral trabajos científicos relativos a la psicología de la intervención social.
- CE10. Desarrollar la capacidad de los/las estudiantes para comunicar de forma escrita trabajos científicos relativos a la psicología de la intervención social.
- CE17 Lograr que los/las estudiantes adquieran conocimientos sobre los procesos psicosociales básicos.
- CE18 Conseguir que los/las estudiantes conozca las teorías y los modelos actuales utilizados en la Psicología de la Intervención Social.
- CE19 Lograr que los/las estudiantes aprendan a analizar y comparar críticamente las teorías y los modelos actuales utilizados en la Psicología de la Intervención Social.
- CE22. Conseguir que los/las estudiantes adquieran la habilidad para transferir los conocimientos sobre metodología de la intervención social a situaciones reales de desarrollo de proyectos de intervención sociocomunitaria en un contexto y/o un grupo definidos.

OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)

El alumno sabrá/comprenderá:

La toma de perspectiva, las condiciones que la facilitan o dificulta y su desarrollo.
Los factores que limitan la capacidad en la toma de perspectiva
El origen y desarrollo del engaño
El uso de la mentira y la fiabilidad en su detección
Las principales técnicas de persuasión en diferentes dominios

El alumno será capaz de:

Evaluar el desarrollo de la toma de perspectiva utilizando tareas de la falsa creencia
Identificar estrategias de persuasión
Enseñar técnicas de protección contra las estrategias de persuasión
Valorará la efectividad de la detección de la mentira



TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

Las sesiones se dedican a los siguientes núcleos:

Desarrollo Cognitivo en la Toma de perspectiva
La Teoría de la Mente. Sesgos en la cognición social.
El desarrollo del engaño y su detección.
Estrategias de persuasión.
Persuasión y protección en el mercado.
El comportamiento deshonesto. Cómo reducirlo.

BIBLIOGRAFÍA

- Apperly, I.A. & Butterfill, S.A., (2009). Do humans have two systems to track beliefs and belief-like states? *Psychological Review*. 116(4), 953-970. PDF
- Ariely, D. (2012), *The Honest Truth about Dishonesty*. HarperCollins. New York.
- Birch, S.A.J., & Bernstein, D.M. (2007). What children can tell us about hindsight bias: A fundamental constraint on perspective taking? *Social Cognition*, 25, 98-113.
- Boush D.M., Friestad, M. & Wright, P. (2009). *Deception in the marketplace. The psychology of deceptive persuasion and consumer self protection*. New York: Routledge.
- Cialdini, R.B. (2001). *Influence: Science and practice* (4th ed.). New York: Harper Collins.
- Cialdini, R.B. & Goldstein, N.J (2004). Social Influence: Compliance and Conformity. *Annual Review of Psychology*. 55, 592-621.
- Diamon, A & Lee, K. (2011). Interventions shown to Aid Executive Function. *Development in Children* 4–12 Years Old. *Science*, 333(6045): 959–964
- Dumontheil, I., Apperly, I.A., & Blakemore, S.J. (2010). Online use of mental state inferences continues to develop in late adolescence. *Developmental Science*, 13(2), 331-8.
- Garcia Winner, M. (2003). *Thinking about you, thinking about me*. New York: Jessica Kingsley Publishers.
- Lacobony, M. (2009). Imitation, Empathy, and Mirror Neurons. *Annu. Rev. Psychol.* 60:653–70
- Laugeson, E.A. y Frankel F. (2010). *Social Skills for teenagers with developmental and autism spectrum disorders*. New York: Routledge.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- McHugh, Barnes-Holmes, Y, Barnes-Holmes, D. (2004). Perspective-Taking as relational responding: a Developmental Profile. *The psychological Record*, 54, 115-144
- Moreno Ríos, S. (2005). *Psicología del desarrollo cognitivo y adquisición del lenguaje*. Biblioteca Nueva: Madrid.



UGR

Universidad
de Granada

Moreno-Ríos, S., Rodríguez Menchén, M.A. & Rodríguez-Gualda, I. (2011). Bias in perspective-taking during reading: adjusting the knowledge of characters. *Journal of Pragmatics*, 7, 1977-1986

Neiworth, J.J. (2009). Thinking about me: How social awareness evolved. *Current Directions in Psychological Science*, 18, 143-147.

Royzman, E.B. y Wright Cassidy, K. (2003). "I know, you know": Epistemic egocentrism in children and adults. *Review of General Psychology*, 7, 38-65.

Saxe, R., Carey, S. & Kahnwisher, N. (2004). Understanding Other Minds: Linking Developmental Psychology and Functional Neuroimaging. *Annual Review of Psychology*, 55: 87-124.

Sebastián, de P. y Gámez-Guadix (2017). Estrategias de persuasión en grooming online de menores: un análisis cualitativo con agresores en prisión. *Psychological Intervention*, disponible online desde 2 abril de 2017.

Thompson, L. , Wang, J. & Gunia, B. C. (2010). "Negotiation". *Annu. Rev. Psychol.* 61:491–515

Vrij,A. and Ganis, G. (2014). Theories in Deception and Lie Detection, En David C.Raskin and Charles R. *Credibility Assessment*. Pp. 301-374. C. Kircher, AcademicPress, San Diego.

ENLACES RECOMENDADOS

METODOLOGÍA DOCENTE

- Trabajo presencial (25 Horas, 1 crédito). Se buscan desarrollar las siguientes competencias: CB2, CB3, CB5, CG3, CG4, CG5, CE8, CE9, CE10, CE17, CE18, CE19, CE22.
 - Clases Magistrales.
 - Seminario con participación de profesionales externos a la universidad
 - Trabajo no presencial (75 horas, 3 créditos). Se buscan desarrollar las siguientes competencias: CB1, CB2, CB4, CG1, CG2, CG3, CE8, CE9, CE10, CE17, CE18, CE19, CE22.
 - Lectura crítica de artículos y capítulos de libro
 - Preparación exposición oral
 - Tutorías individuales, incluidas las virtuales a través web
 - Trabajo personal: prácticas en evaluación de un caso.
- Preparación de un trabajo de investigación (búsqueda de información)

EVALUACIÓN (INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE SOBRE LA CALIFICACIÓN FINAL, ETC.)

Al final de cada bloque temático se hará una prueba escrita. La nota final del curso dependerá de la asistencia, del grado de participación, de la comprensión crítica, de la exposición de los contenidos asignados y, en general, de la adquisición de las habilidades mencionadas. Además, el alumnado deberá demostrar especialización en un aspecto concreto a través de un trabajo de integración. Para ello, realizará un ejercicio final de periodo pudiendo elegir sobre los contenidos a o b. Acordará la



temática con el profesor y, presentará un informe oral (vea apartado "sesión no presencial").

La calificación final del curso se obtendrá a partir de la siguiente ponderación:

1. Comprensión de material 30%
2. Participación en clase 20%
3. Exposición oral y tarea grupal propuesta 25%
4. Propuesta de intervención/investigación 25%

Opción de Evaluación única. El estudiante deberá conocer las lecturas del curso, señaladas en el apartado bibliografía y responderá a un examen escrito de 10 preguntas. Además, deberá resolver un caso práctico en el que aplicará el conocimiento adquirido en el curso. La primera parte puntuará 7 sobre 10 y la segunda, 3 sobre 10.

INFORMACIÓN ADICIONAL



UGR

Universidad
de Granada