



# Psicología Social

**UNEMI**  
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

## Unidad 2

Actitudes y Cambios Actitudinales

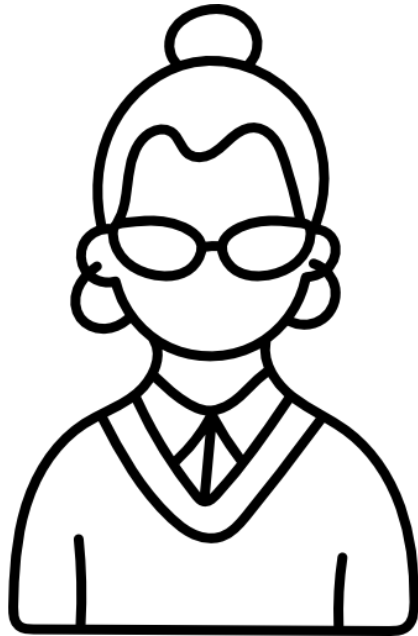
## Tema 4

Cuando falla el cambio de actitud: resistencia a la persuasión



# Psicología Social

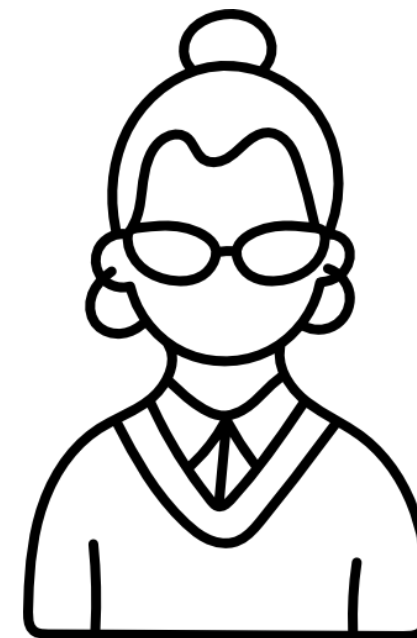
**UNEMI**  
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



**Msc. Jennifer Velasco Zea**

## Objetivo

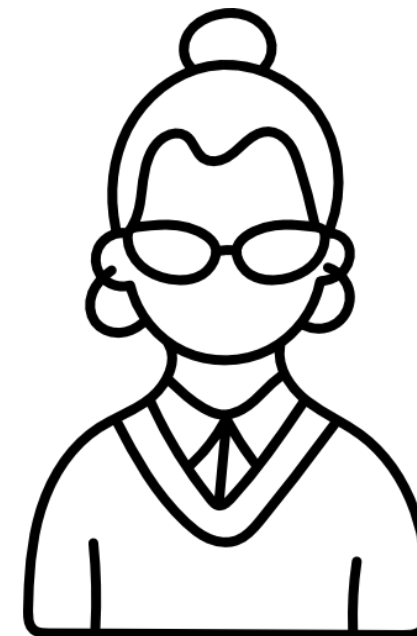
Analizar cómo la persona puede resistirse a la persuasión evitando el cambio de actitud, lo que permitirá que el estudiante analice los términos como la evitación selectiva y la defensa activa de las actitudes para la mayor comprensión de contenidos



## Subtemas del tema 4

### » Subtemas:

3. Evitación selectiva
4. Defensa activa de nuestras actitudes:  
argumentar contra puntos de vista opuestos



# ACTIVIDAD DE INICIO

## RETROALIMENTACIÓN DE LA CLASE ANTERIOR



**TEMA 4:**  
**Cuando falla**  
**el cambio de**  
**actitud:**  
**resistencia a**  
**la persuasión**

**Subtema 3:**  
**Evitación Selectiva**



# Evitación selectiva

“La evitación selectiva es una de las maneras en que los esquemas guían el procesamiento de la información social”  
(Baron & Byrne, 1994, pág. 146)



Otra manera en que resistimos los intentos de persuasión es a través de la evitación selectiva, una tendencia a dirigir nuestra atención lejos de la información que confronta nuestras actitudes actuales



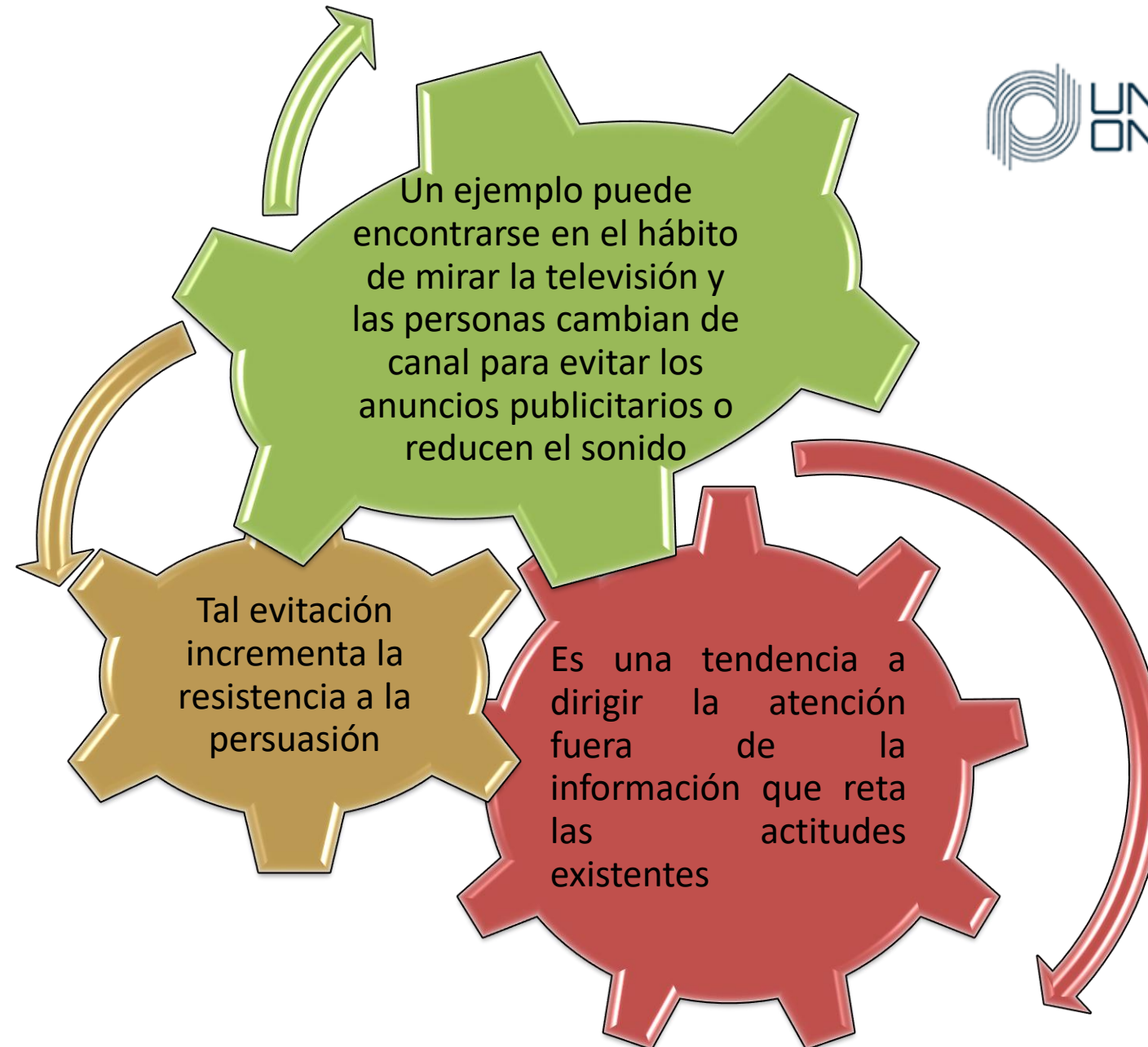
La evitación selectiva es una de las maneras en que los esquemas guían el procesamiento de la información social.



Las actitudes a menudo funcionan como esquemas





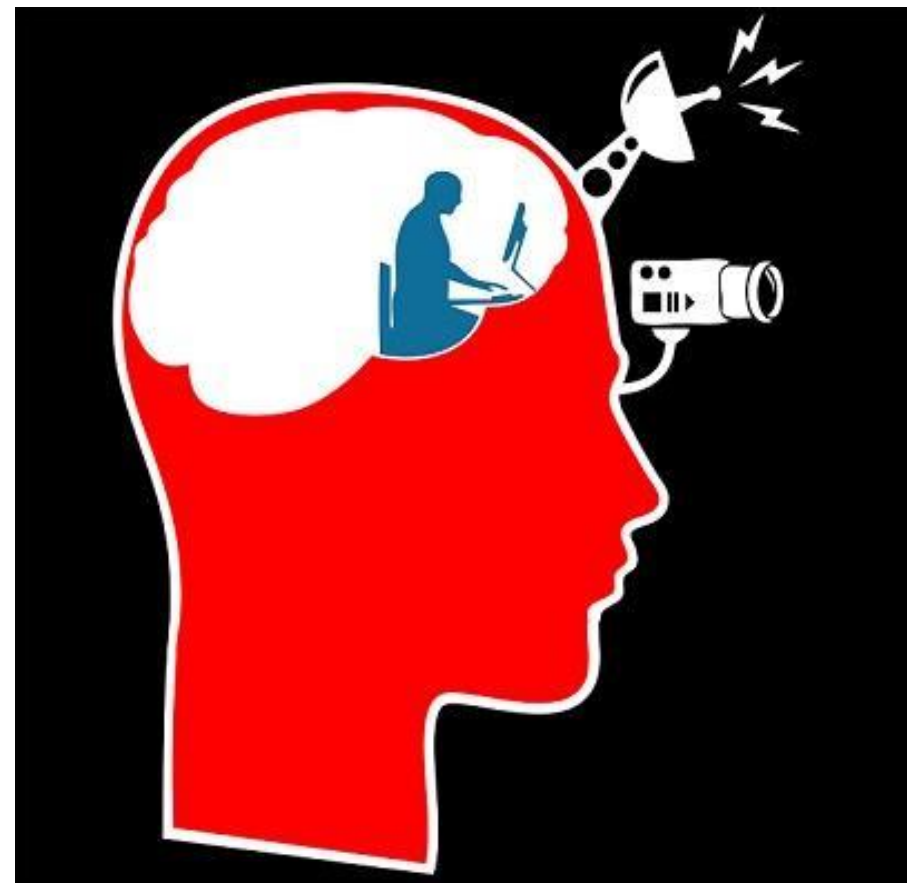


También sucede en el efecto opuesto

cuando nos **encontramos con información que apoya nuestro punto de vista** tendemos a prestarle mucha atención.

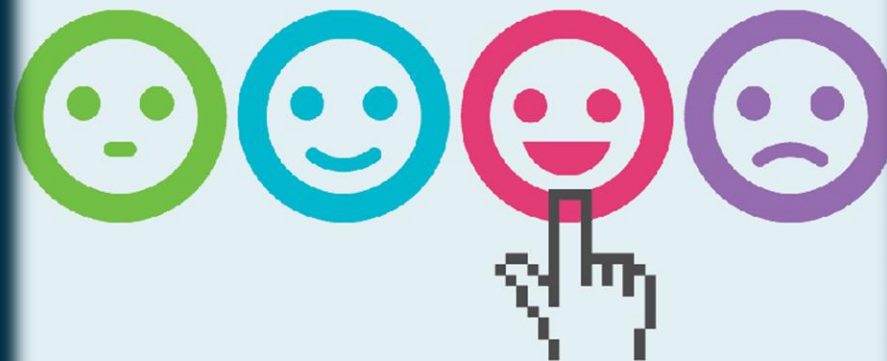
Estas tendencias a ignorar o evitar información que contradice las actitudes mientras activamente buscamos información con consistentes con ellas, constituyen las dos caras de los que los psicólogos sociales denominan exposición selectiva.

La selectividad en el proceso de atención **nos ayuda a asegurar que nuestras actitudes permanecerán intactas por largos periodos de tiempo.**



**TEMA 4:**  
**Cuando falla**  
**el cambio de**  
**actitud:**  
**resistencia a**  
**la persuasión**

**Subtema 4: Defensa**  
**activa de nuestras**  
**actitudes: argumentar**  
**contra puntos de**  
**vista opuestos**



# Defensa activa de nuestras actitudes: argumentar contra puntos de vista opuestos

**DEFENSA ACTIVA:** tendencia a ignorar o apartar la información que es incongruente con nuestros puntos de vistas actuales.



Los Contraargumentos activan las posturas contrarias a las nuestras. Al hacer esto, hacemos que estas posturas contrarias sean más recordadas pero reducimos su impacto en nuestras actitudes.



Resistimos a la persuasión defendiendo nuestras actitudes de manera activa contra argumentando las posturas contrarias.

Parece que una de las razones por la que somos tan buenos resistiendo la persuasión es que no solo ignoramos la información inconsistente con nuestras posturas sino que también procesamos cuidadosamente la información contraria y argumentamos activamente en su contra

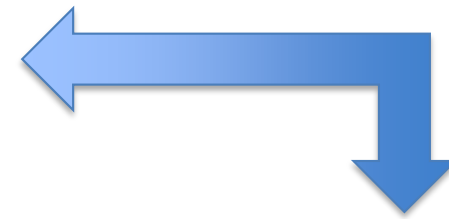
Por ejemplo, cuando escuchamos mensaje persuasivos con información contraria a nuestro punto de vista (tema de aborto, religión, concepto de Dios, amor, violencia, éxito, etc.)





## VACUNACIÓN CONTRA LAS «MALAS IDEAS»: CUANDO OTROS NOS ANTICIPAN CONTRAARGUMENTOS

La idea de que la resistencia a la persuasión parece provenir, al menos en parte de generar argumentos contra las posturas presentadas en mensajes persuasivos no es una idea nueva en psicología social.



Más de cuarenta años, McGuire (1961) sugirió que la gente podía ser «vacunada» contra la persuasión presentándoles posturas opuestas a las suyas junto con argumentos que refutarán estas posiciones contra-actitudinales.

McGuire (1961) pensó que cuando se ofrece a la gente contra-argumentos útiles para atacar los puntos de vista opuestos a los suyos, estas personas serían estimuladas a generar por su cuenta contra-argumentos y esto hará que sea más difícil cambiar sus actitudes.





# ACTIVIDAD DE CIERRE

Sabemos que la **DEFENSA ACTIVA** es tendencia a ignorar o apartar la información que es incongruente con nuestros puntos de vistas actuales. Mencione un ejemplo en el que haya usted utilizado la defensa activa. Participe a través del Zoom con opción levante la mano.



FUENTE DE IMAGEN: <https://www.google.com.ec/search?q=REPASO+CLASE+ANIMADO&tbm=isch&ved=2ahUKEwj0YyawvLzAhXTwikDHQFIC>

# Referencias Bibliográficas



Baron, R., & Byrne, D. (1994). *Social psychology: Understanding* (7ma Edición ed.). Boston: Alyn and Bacon.

Brehm, J., & Cole, A. (1966). Efecto de un favor que reduce la libertad. *Revista de Personalidad y Psicología Social*, 420 - 426.

» Briñol, P., Cardaba, M.-Á., Gallardo, I., & Horcajo, J. (enero de 2015). La advertencia del intento persuasivo en contextos publicitarios. *Anales de Psicología*, vol. 31(No. 1), pp. 184 - 189. Recuperado el enero de 2020, de <https://bit.ly/3aba6Y2>

» Morales, J. F., Reboloso, E., & Moya, M. (1997). El comportamiento no verbal. Morales! (McGraw-Hill., Ed.) *Psicología social*, pp. 362 - 390.