

## DOSIER DE PRENSA

---



### ¿Cómo somos realmente?

Javier Urra

Formato:	rústica con solapas
Tamaño:	155 mm x 215 mm
Núm. de pág.:	352
PVP:	19,00 €
ISBN:	9788433039736

### SINOPSIS

---

**Los experimentos psicológicos son tan atractivos como sorprendentes.**

**Su lectura le indicará cómo y por qué reaccionamos de forma sorpresiva.**

**Y es que, el ser humano no es lógico, es psicológico.**

¿Cómo somos realmente? es una obra divulgativa en la que Javier Urra explora, a través de experimentos psicológicos clásicos, cómo funcionan nuestras emociones, decisiones y comportamientos. El libro muestra que no somos tan racionales como creemos: la presión del grupo, los prejuicios inconscientes, el aprendizaje por observación, la memoria engañosa o la influencia del contexto moldean nuestra forma de actuar.

Urra combina ciencia y reflexión humanista para explicar qué nos mueve, por qué sentimos y reaccionamos como lo hacemos, y cómo podemos comprendernos mejor a nosotros mismos y a los demás. Con un lenguaje cercano, invita a desarrollar autoconciencia, educar las emociones y mirar críticamente nuestras creencias. Un recorrido claro y accesible por las claves psicológicas que revelan, con honestidad, cómo somos de verdad.

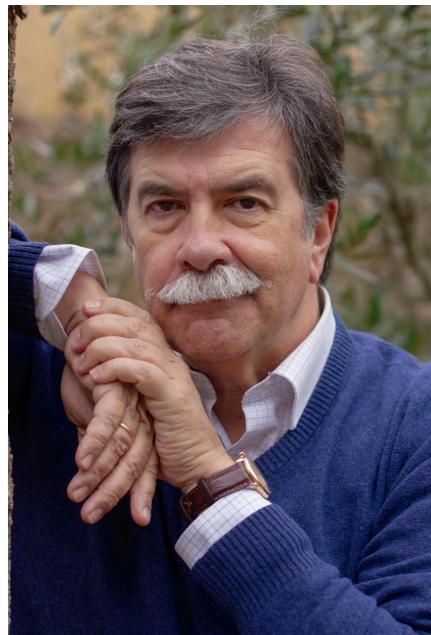


## EL AUTOR

---

**Javier Urra** es Director Clínico y Presidente de la Comisión Rectora Recurra-Ginso (Clínica de Salud Mental, Hospital de Día Retiro y Centro Terapéutico Residencial).

Es Dr. en Psicología y Dr. en Ciencias de la Salud, académico de Número de la Academia de Psicología de España, profesor en Psicología de la UCM (Cardenal Cisneros), psicólogo de la Fiscalía del Tribunal Superior de Justicia y de los Juzgados de Menores de Madrid. También es primer Defensor del Menor. En esta misma editorial ha publicado *El ser humano, un ser espiritual, La vida íntima e Hijos: Prevención de riesgos.*



## FRASES DESTACADAS DEL LIBRO

---

- «Creemos ver el mundo, pero lo que vemos no es sino el marco de la ventana por la que miramos».
- «Solos, nada somos. Es desde el Tú que el Yo encuentra sentido».
- «El amor, la posibilidad de querer, el sentirse querido es esencial para nuestra especie».
- «La ignorancia conduce a un callejón completamente oscuro».

## LOS EXPERIMENTOS

---

### CONDICIONAMIENTO

Pavlov realizó un experimento con un perro para estudiar el condicionamiento. Primero comprobó que el animal salivaba al ver comida, pero no al oír una campana. Luego asoció ambos estímulos, haciendo sonar la campana antes de darle comida. Finalmente, el perro salivaba solo con el sonido. Así demostró que una respuesta fisiológica puede originarse por asociación psicológica. Este principio se aplica en la publicidad, que vincula estímulos neutros con emociones para condicionar al consumidor.



## **ANUNCIOS PUBLICITARIOS ¿QUÉ NOS INFLUYE?**

A 20 personas se les mostró pares de rostros y eligieron los más atractivos. Luego, al justificar sus elecciones, el 60% explicó fotos que no había elegido, lo que demuestra la “ilusión de la introspección”: inventamos razones sin entender realmente nuestras decisiones.

## **APRENDIZAJE SOCIAL. BANDURA**

Bandura demostró con el experimento del muñeco Bobo que los niños aprenden por observación. Al ver a un adulto actuar agresivamente, imitaban su conducta, sobre todo si era del mismo sexo. Los varones mostraron más agresividad. El estudio probó que se aprende sin refuerzo directo y que las recompensas o castigos al modelo influyen en la imitación.

## **LA IMPORTANCIA QUE LE DAMOS AL ASPECTO FÍSICO**

Los estudios de Dion, Berscheid y Walster mostraron que las personas atractivas se perciben como más felices y exitosas (“lo bello es bueno”). Snyder, Tanke y Berscheid comprobaron que esa creencia genera una profecía autocumplida: los hombres trataban mejor a mujeres que creían atractivas, y ellas respondían acorde a esas expectativas.

## **LA GRAN DIFERENCIA. ENTRE LO QUE PENSAMOS DE NOSOTROS MISMOS, Y QUIENES SOMOS EN REALIDAD**

Milgram demostró que el 65% de las personas obedecen órdenes de una autoridad incluso si causan daño. Su experimento con falsas descargas eléctricas reveló cómo la presión de la autoridad puede hacer que la gente actúe contra sus principios morales.

## **¿SE PUEDE CREAR UN ESTADO TOTALITARIO EN UNA SEMANA?**

Ron Jones mostró con “La Tercera Ola” cómo surge el totalitarismo: al imponer disciplina, pertenencia y vigilancia, sus alumnos adoptaron conductas autoritarias y lealtad ciega. Al revelar que era una simulación, demostró lo fácil que es manipular y controlar a las personas.

## **¿QUÉ ANIMA A ALGUIEN A DEVOLVER UNA CARTERA PERDIDA?**

Un investigador dejó caer 240 carteras en Edimburgo, cada una con diferentes elementos visibles, como fotos de un bebé, una familia, un cachorro o una pareja de ancianos, además de un grupo de control sin elementos. Las carteras con fotos de bebés tuvieron la tasa más alta de devolución (35%). El instinto protector hacia bebés, desencadena una respuesta rápida y positiva en el cerebro, impulsando un comportamiento altruista.



## EL SALVAJE DE AVEYRON

"Víctor", fue un niño salvaje hallado en Francia alrededor de 1784 con apariencia de once años, viviendo en estado salvaje. No sabía hablar, ni escribir y no poseía el "raciocinio" suficiente para poder llevar a cabo actividades como ser social. Diagnosticaron que el aislamiento prolongado de aquella criatura sería la causa que habría conducido a aquel estado lastimoso caracterizado por la misantropía, la indolencia y el embotamiento en que sobrenadarían sus pocas necesidades. Lo acogerá en un hogar madame Guérin, diligente institutriz, donde creará un ambiente favorable para su educación que promoverá una sociabilidad. Los progresos en el aprendizaje del lenguaje nunca fueron promisorios. Si bien el niño logró pronunciar algunas palabras, tampoco se adecuó a las normas sociales. En 1806, el propio doctor, concluye que la recuperación de Víctor es del todo imposible.

## LOS LAPSUMS LINGUAE

Fueron popularizados por Freud. Generalmente, una palabra se confunde con otra fonéticamente similar y más común, lo que indica que esta tiene mayor fuerza en la memoria, tanto en niños como en adultos. Permiten y desde el ámbito psicoanalítico concluir que el ser humano cuenta no solo con el aspecto consciente, sino también con el inconsciente. Y pareciera que aunque se quieran acallar algunos aspectos, estos tienden a aflorar, no siendo realmente o literalmente errores, si no todo un síntoma.

## TIPOS DE LIDERAZGO

El estudio de Lippitt y White (1938-1939) analizó tres estilos de liderazgo en grupos de niños: autocrático, democrático y laissez-faire. El liderazgo autocrático generó agresividad y competencia; el laissez-faire provocó desorganización y rebeldía; y el democrático fomentó cooperación, participación y amistad. Concluyeron que el estilo de liderazgo influye profundamente en el comportamiento y las relaciones del grupo.

**Para más información o concertar una entrevista con Javier Urra,**

**no dudes en contactar con nosotras.**

Bibiana Ripol - 93 368 84 66 - 607 71 24 08 - [bibiana@ripol.es](mailto:bibiana@ripol.es)

Laia Lucas - 611 35 54 66 - [brcomunicacion@ripol.es](mailto:brcomunicacion@ripol.es)



Desclée De Brouwer

