



JOHN LEWIS  
1170006

---

# INFLUENCIA GRUPAL

# visión General

Lo que vamos a aprender

---



Qué es influencia grupal?  
Por qué la gente lo acepta?  
Cuáles son algunos tipos?  
Etc.

# QUÉ ES "INFLUENCIA GRUPAL?"

La forma en que un individuo puede cambiar su comportamiento en un entorno grupal.

<https://www.psychologistworld.com/influence/social-influence>

# Por qué la gente lo acepta?

Una razón es que a veces nos ajustamos a las normas de un grupo para ganar la aceptación de sus miembros. Los partidarios de un equipo de fútbol usan voluntariamente camisetas de sus equipos para sentirse parte del grupo. Los amigos también pueden usar ropa similar a sus compañeros para experimentar un sentido de pertenencia y enfatizar sus ideas compartidas.

**La Buena?**

---

Podemos ser influenciados  
para hacer cosas buenas.

**La Mala?**

---

Podemos ser influenciados  
para hacer cosas malas.

El psicólogo social Muzafer Sherif demostró influencia social informativa en un experimento utilizando el efecto autocinético.

Sherif colocó a los participantes en una habitación oscura, luego proyectó una sola luz fija en la pared frente a ellos.

De acuerdo con el efecto autocinético, cuando una persona no puede ver otro objeto para juzgar la posición relativa de la luz, la luz parece moverse.

# El Primer Grupo

---

PREGUNTADO INDIVIDUALMENTE QUÉ TAN LEJOS SE HABÍA MOVIDO LA LUZ. BASÁNDOSE SOLO EN SU PROPIA PERCEPCIÓN, INFORMARON QUE LA LUZ HA CAMBIADO DISTANCIAS MUY VARIABLES.

# El Segundo Grupo

---

TAMBIÉN SE LES PREGUNTÓ QUÉ TAN LEJOS SE HABÍA MOVIDO LA LUZ, PERO DIERON SUS RESPUESTAS FRENTE A OTROS MIEMBROS DEL GRUPO.

# Resultado

---

SHERIF DESCUBRIÓ QUE LOS PARTICIPANTES QUE DIERON SUS RESPUESTAS EN UN GRUPO PROPORCIONARON DISTANCIAS VARIABLES, PERO QUE EL MOVIMIENTO REPORTADO FINALMENTE CAYÓ EN UN RANGO CADA VEZ MÁS PEQUEÑO. EN OTRAS PALABRAS, CUANDO LOS PARTICIPANTES NO ESTABAN SEGUROS DEL MOVIMIENTO DE LA LUZ Y LA INFORMACIÓN ESTABA DISPONIBLE DE OTROS MIEMBROS DEL GRUPO, USARON SUS RESPUESTAS PARA INFORMAR SUS PROPIAS OPINIONES, LO QUE LLEVÓ A LA CONFORMIDAD ENTRE LOS PARTICIPANTES.



---

## CUMPLIMIENTO

El cumplimiento es el nivel más bajo de conformidad. Aquí una persona cambia su comportamiento público, su forma de actuar, pero no sus creencias privadas. Esto suele ser un cambio a corto plazo y, a menudo, es el resultado de la influencia social normativa.

## IDENTIFICACIÓN

La identificación es el nivel medio de conformidad. Aquí una persona cambia su comportamiento público y sus creencias privadas, pero solo mientras está en presencia del grupo. Este suele ser un cambio a corto plazo y normalmente es el resultado de la influencia social normativa.

# Tipos de Influencia Grupal

## INTERNALIZACIÓN

La internalización es el nivel más profundo de conformidad. Aquí una persona cambia su comportamiento público y sus creencias privadas. Esto suele ser un cambio a largo plazo y a veces, el resultado de la influencia social informativa (ISI).

# Referencia

[tutor2u.net/psychology/reference/types-of-conformity](http://tutor2u.net/psychology/reference/types-of-conformity)

<https://www.psychologistworld.com/influence/social-influence>



**Gracias**