

# Influencia Social y Grupos

Fork me on GitHub

## Uniformidad y Conformismo

---

Juan Muñoz

Universitat Autònoma de Barcelona

<http://juan.psicologiasocial.eu>



# Índice

- ✓ Introducción
- ✓ Normalización
- ✓ Conformismo
- ✓ Influencia informativa e influencia normativa

# Introducción

# Influencia

“ Proceso a través del cual las personas o los grupos cambian los pensamientos, sentimientos, y conductas de otros.

---

Stangor (2004, p. 75)

---

# Tipos de influencia

## Normalización

Proceso de evitación del conflicto dentro del grupo mediante compromisos mutuos y convergencia gradual hacia los puntos de vista de los demás

## Conformismo

Resolución del conflicto mediante el movimiento de los desviados hacia las posiciones de la mayoría

## Innovación

Creación de conflicto dentro del grupo por una minoría de sus miembros y resolución mediante el movimiento de la mayoría hacia la minoría

Moscovici (1985)

Normalización

# Normalización

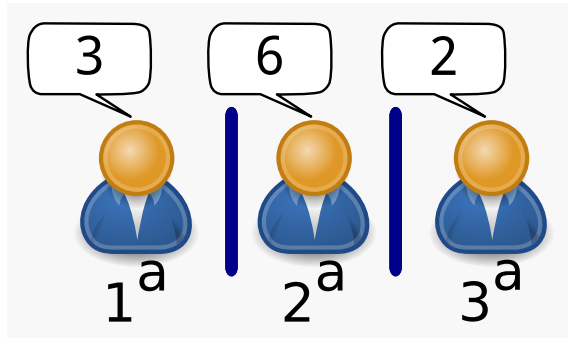
“ Procés de creació de les normes que regulen la conducta, la percepció, el pensament o els desitjos de les persones en una situació concreta.

Feliu (2003, p. 260)

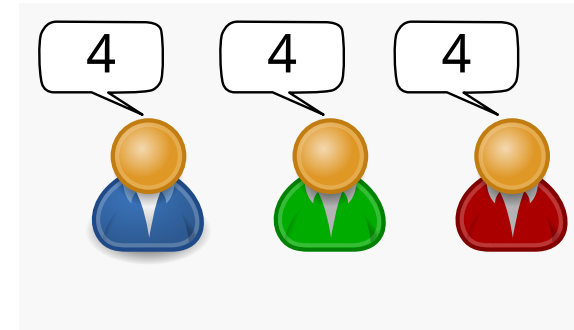


Muzafer Sheriff  
(1906-1988)

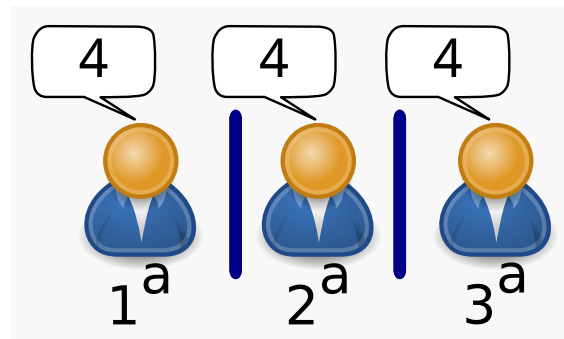
# El efecto autocinético



Estimaciones individualmente



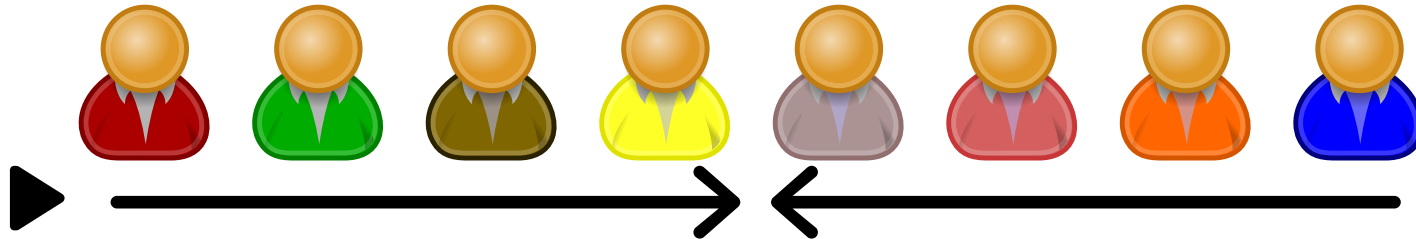
Estimaciones en grupo



Estimaciones individualmente



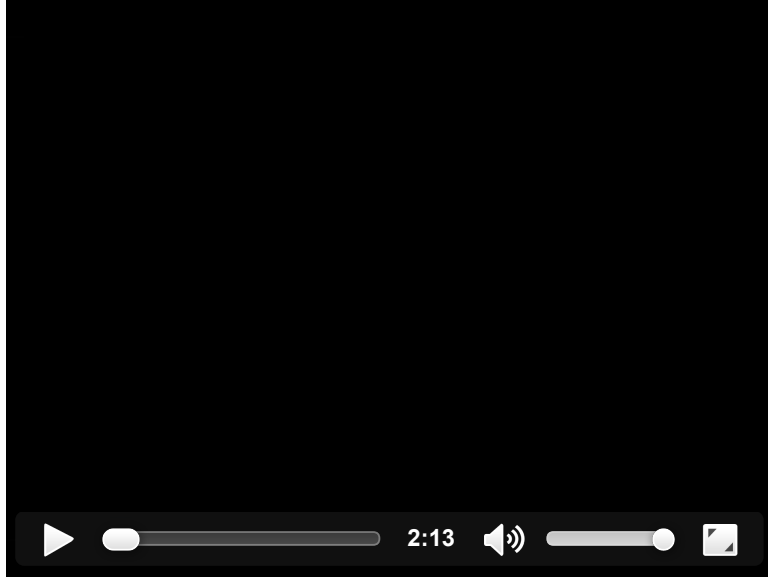
# Normalización



Desplazamiento en dirección de una posición intermedia

Conformismo

# Conformismo

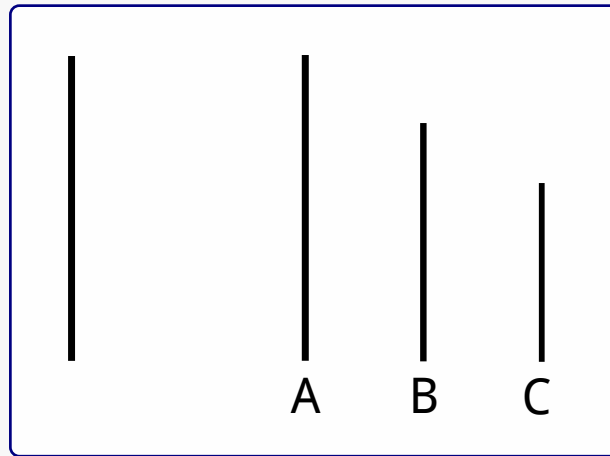


<https://www.youtube.com/embed/nPobACr9oL4>

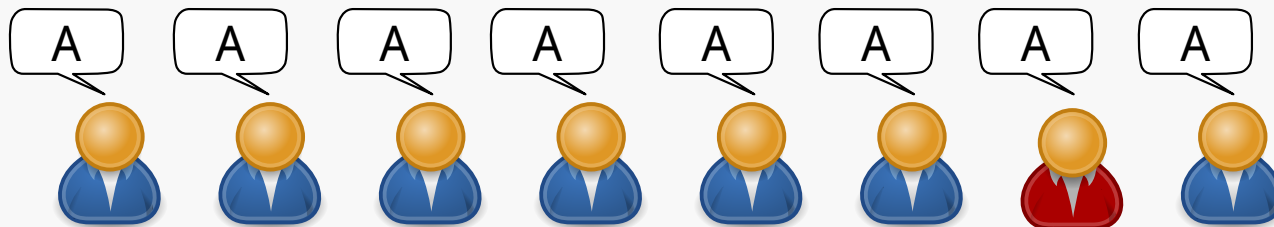


Solomon Asch  
(1907-1996)

# El experimento de Asch

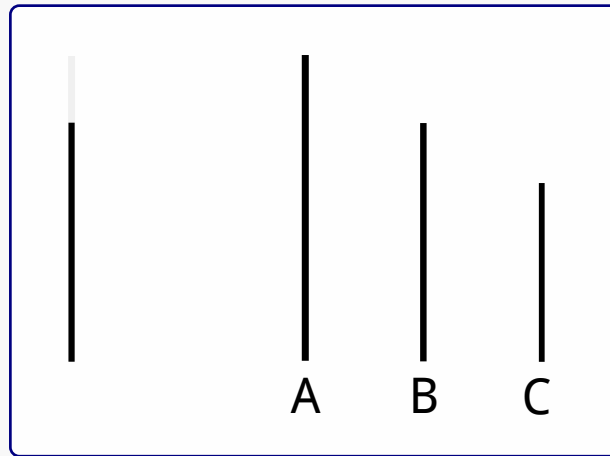


Líneas modelo

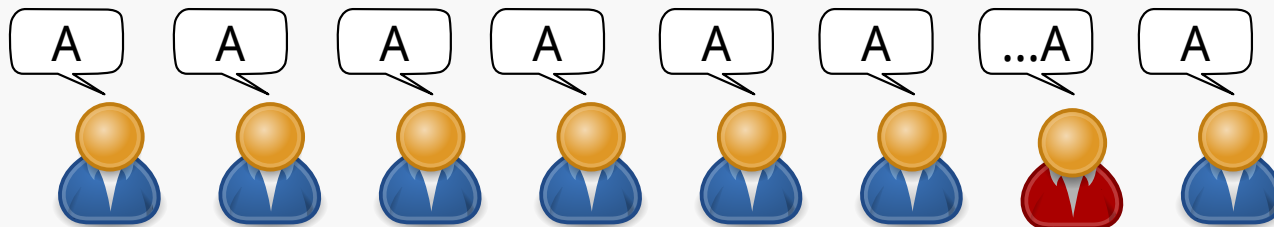


Respuestas

# El experimento de Asch



Líneas modelo

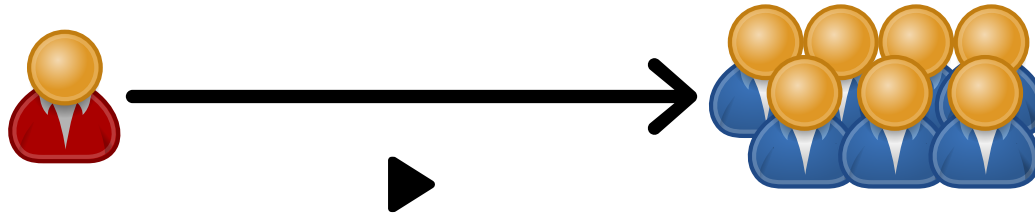


Respuestas

# Resultados

- ✓ Respuestas incorrectas: 36.8%
- ✓ Personas que nunca ceden: 24%
- ✓ Personas que siempre ceden: 5%
- ✓ Personas que ceden entre 8 y 12 veces: 27%

# Conformismo



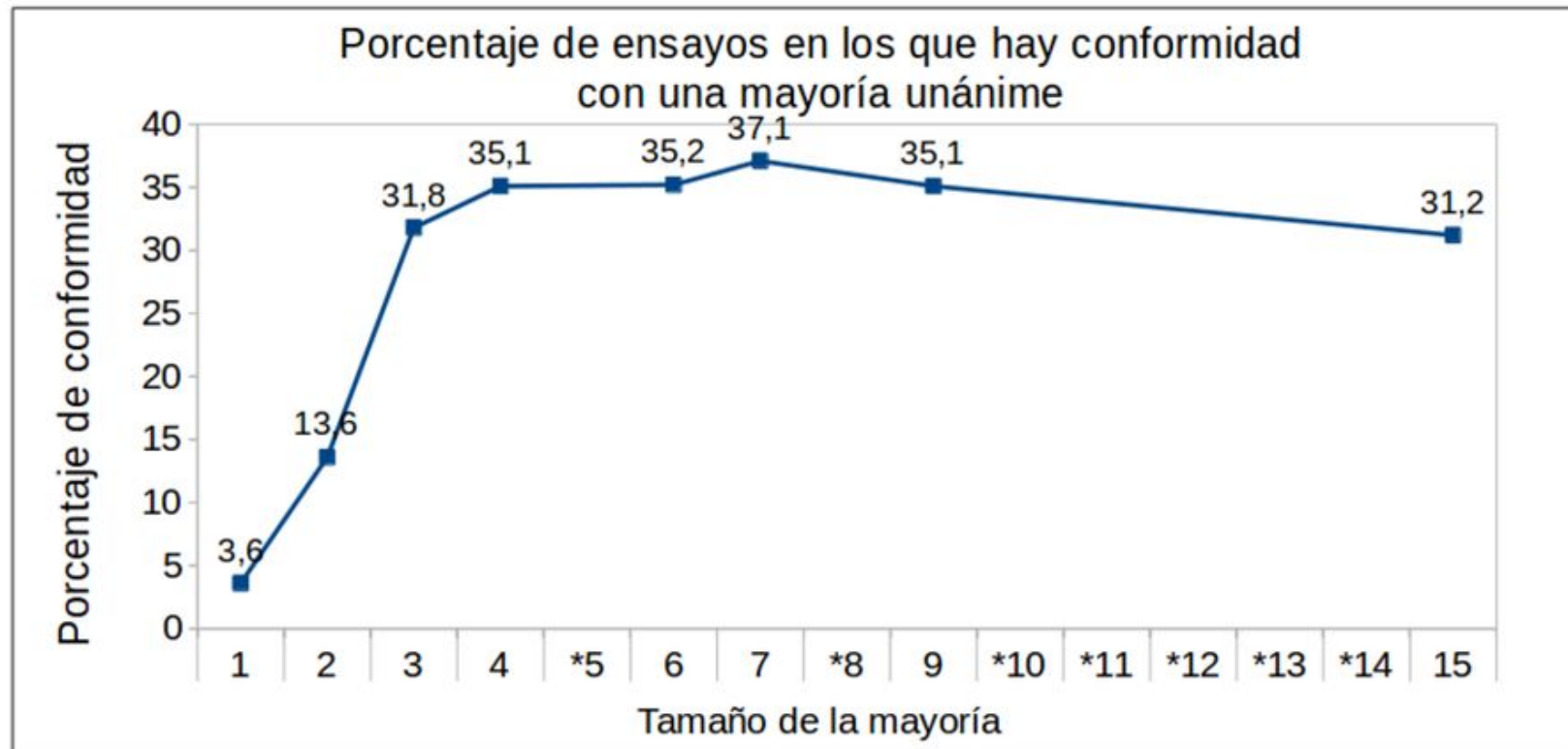
Desplazamiento en la dirección de la posición mayoritaria

# Conformismo: Factores

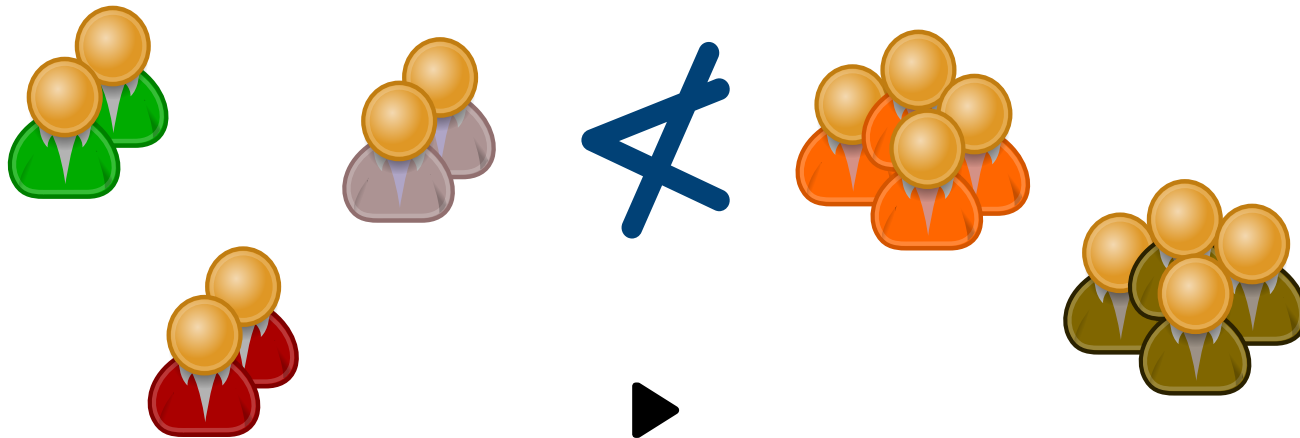
- ☑ Tamaño de la mayoría
- ☑ Contexto histórico y cultural
- ☑ Unanimidad
- ☑ Anonimato
- ☑ Relevancia de la tarea



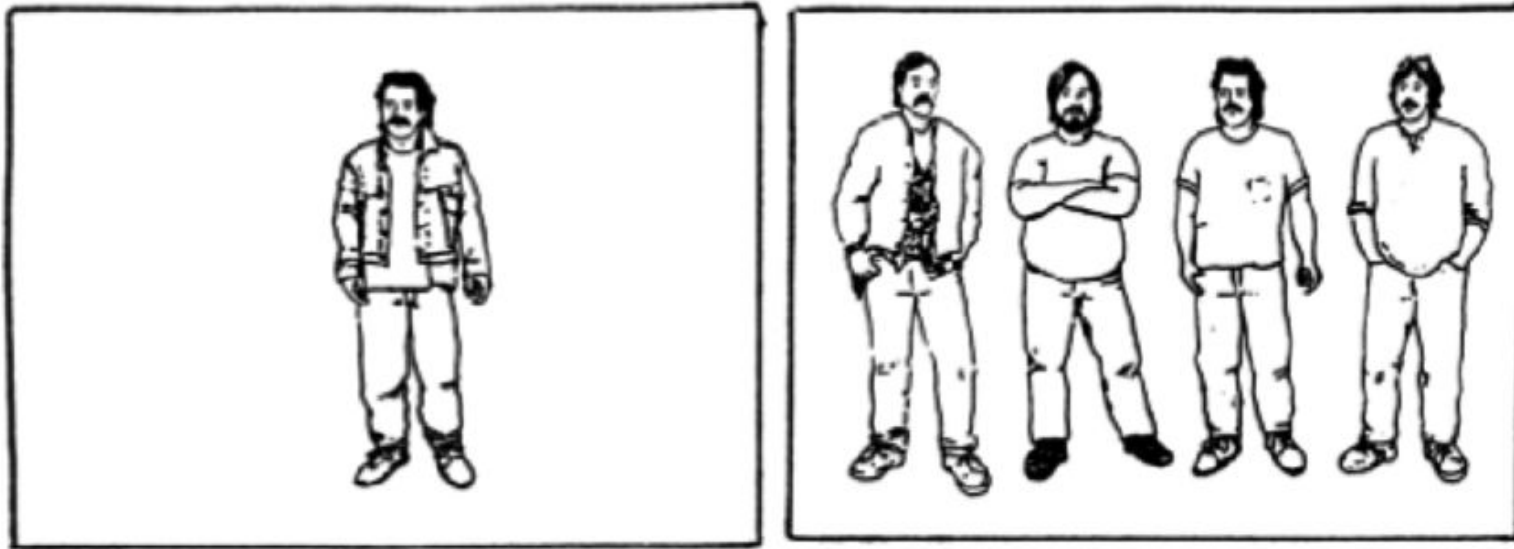
# Tamaño de la mayoría



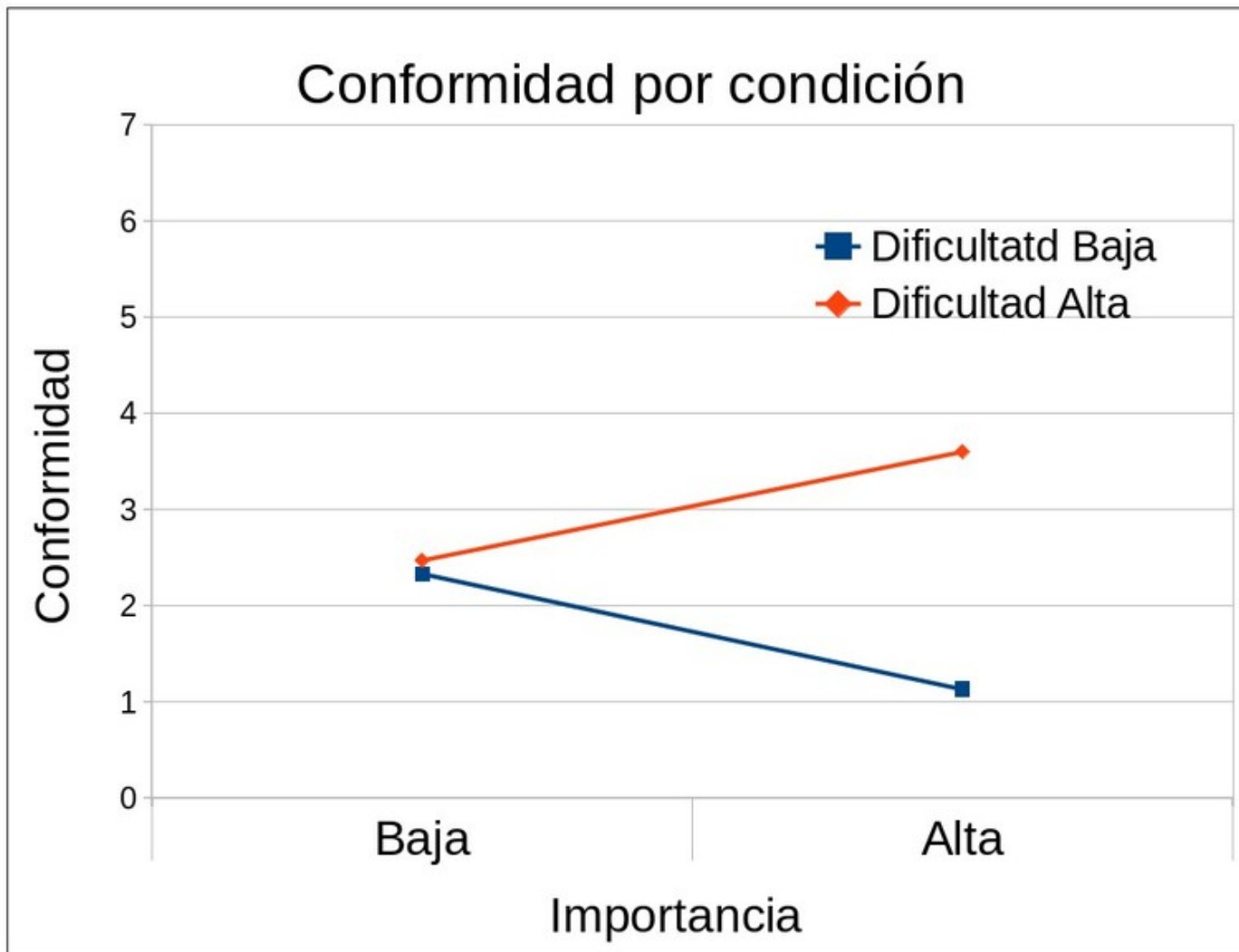
# Tamaño de la mayoría



# Relevancia de la tarea



Baron, Vandello, & Brunsman (1996)



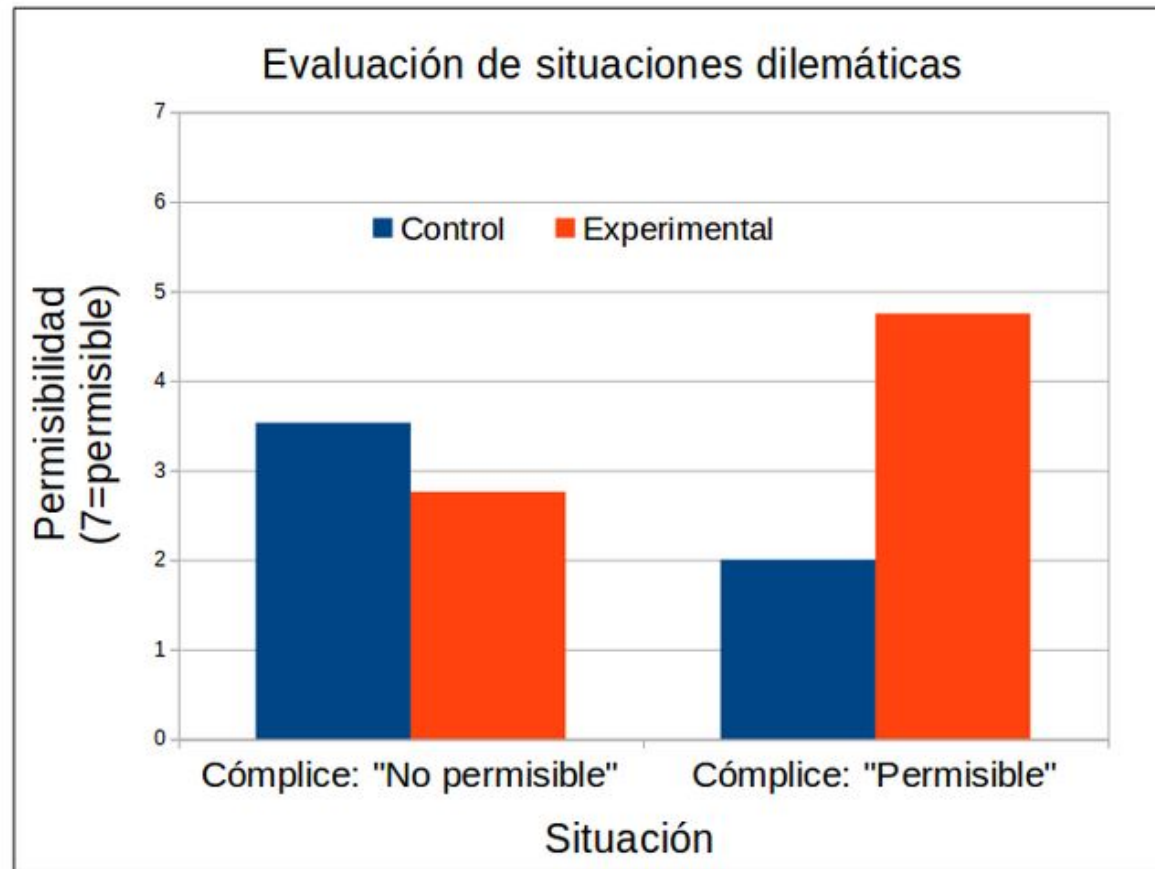
Baron et al. (1996)

# Relevancia de la tarea

“ Los soldados enemigos se han apoderado de tu aldea. Tienen órdenes de matar a todos los civiles que quedan. Usted y algunos de sus conciudadanos han buscado refugio en el sótano de una gran casa. En el exterior se oyen las voces de los soldados que han llegado para registrarla en busca de objetos de valor. Tu bebé empieza a llorar a gritos. Le cubres la boca para amortiguar el sonido. Si quitas la mano de su boca, su llanto llamará la atención de los soldados que matarán a todas las personas escondidas en la bodega (incluyendo a tu hijo). La única solución para salvarlos es asfixiarlo hasta la muerte. ¿Es correcto matar a tu hijo para salvarte a ti mismo y al resto del pueblo?

---

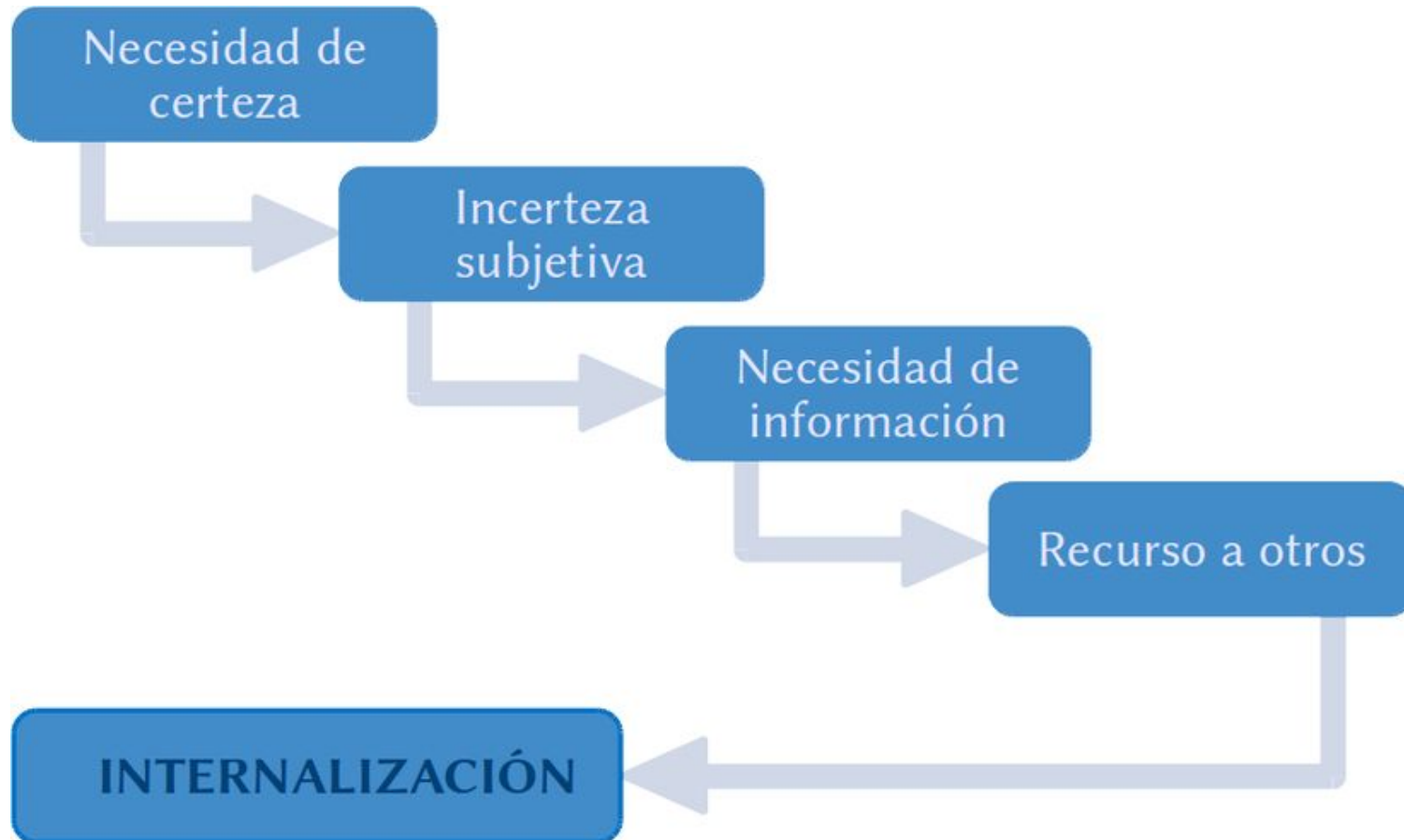
Kundu & Cummins (2013)



Kundu & Cummins (2013)

Influencias  
informativa y  
normativa

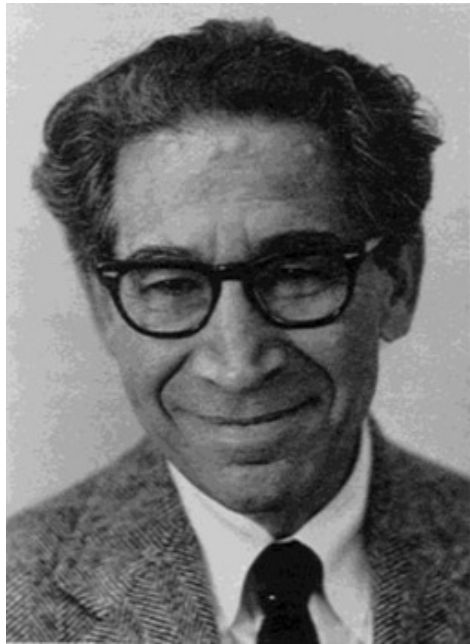
# Influencia informativa





# Teorías relacionadas

Comparación  
Social



Leon Festinger

Ignorancia Pluralista

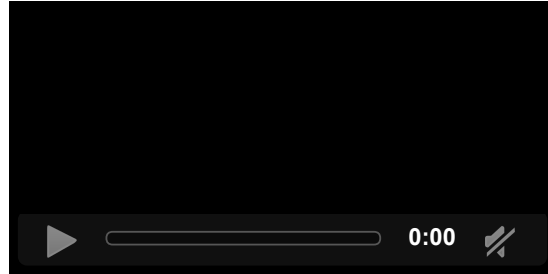


Bibb Latané



John Darley

# Ignorancia Pluralista



The smoke filled room

<https://www.youtube.com/watch?v=vLZrBTqWLv8>

# Influencia normativa

“ [Deutsch y Gerard] Entienden por influencia normativa la que se observa cuando el individuo se conforma con las expectativas positivas del otro (individuo o grupo), a fin de ganar de él una serie de refuerzos y sentimientos positivos, de establecer una solidaridad con él, y en definitiva no verse marginado y ridiculizado por él.

Pérez (1999, p. 261)

# Influencia normativa



# Normas en el "Bennington College"



Theodore Newcomb  
1903-1984

# Independencia

“ No es justificable asumir de antemano que una teoría de la influencia social deba ser una teoría de la sumisión a la presión social. No es necesario dudar de la gran potencia de las fuerzas sociales para darse cuenta de que la conformidad no es el único efecto que producen. La lucha por la independencia y la resistencia a la invasión son tan característicos de las personas como lo es la conformidad. En consecuencia, es una reducción exagerada destacar la sumisión, olvidándose de los nada despreciables poderes que muestran en ocasiones las personas para actuar de acuerdo con sus convicciones y elevarse por encima de la pasión del grupo.

Asch (1956, p. 3)

# Referencias

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1–70. Retrieved from <http://www.psychcontent.com/index/H128830K244141T6.pdf>

Baron, R. S., Vandello, J. A., & Brunsman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(5), 915–927. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.71.5.915>

Feliu, J. (2003). Influència, conformitat i obediència. Les paradoxes de l'individu social. In T. Ibañez Gracia (Ed.), *Introducció a la psicologia social* (1a. ed. en llengua catalana., pp. 251–366). Barcelona: UOC.

Kundu, P., & Cummins, D. D. (2013). Morality and conformity: The Asch paradigm applied to moral decisions. *Social Influence*, 8(4), 268–279. <http://doi.org/10.1080/15534510.2012.727767>

Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. In *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 347–412).

Pérez, J. A. (1999). La influencia mayoritaria. In J. F. Morales (Ed.), *Psicología social* (pp. 251–265). Madrid: McGraw-Hill.

Stangor, C. (2004). *Social groups in action and interaction*. New York: Psychology Press.