

# Influencia Social y Grupos

Fork me on GitHub

## Uniformidad y Conformismo

---

Juan Muñoz

Universitat Autònoma de Barcelona

<http://juan.psicologiasocial.eu>



# Índice

- ▶ Introducción
- ▶ Normalización
  - Influencia informacional
- ▶ Conformismo
  - Influencia normativa
- ▶ Debate

“The opposite of courage in our society is not cowardice, it is...  
**conformity**”

InsideInfo - Conformity

<https://soundcloud.com/insideinfo/conformity>

# 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

# Normalización

# Normalización

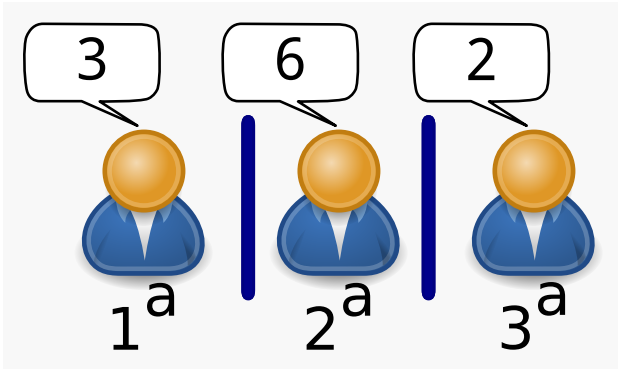
“ Procés de creació de les normes que regulen la conducta, la percepció, el pensament o els desitjos de les persones en una situació concreta.

Feliu (2003, p. 260)

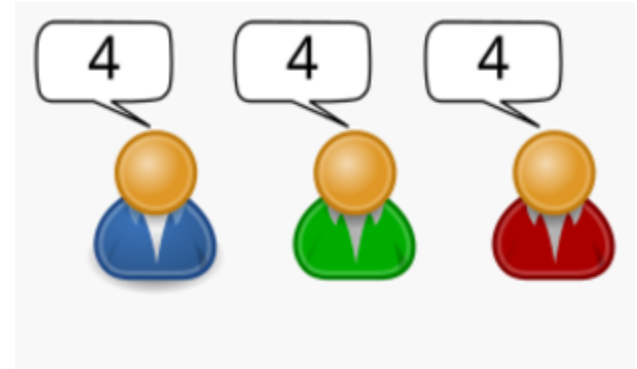


Muzafer Sheriff (1936)  
(1906-1988)

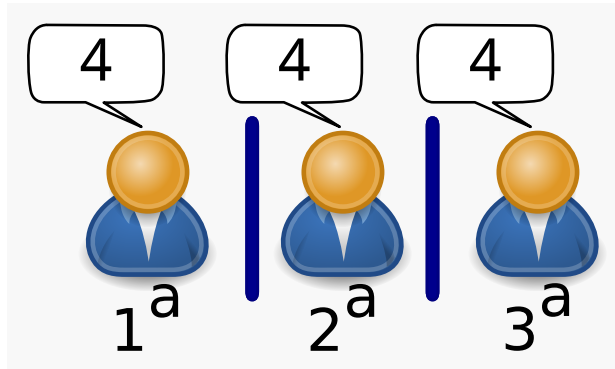
# El efecto autocinético



Estimaciones individualmente



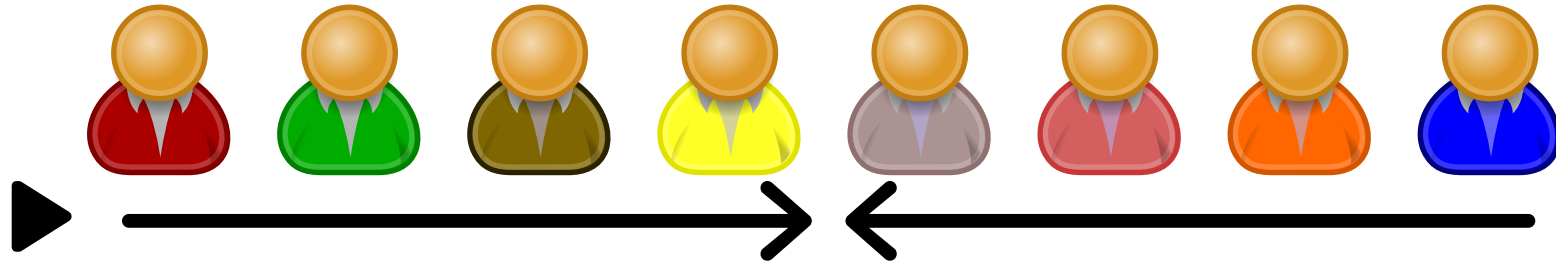
Estimaciones en grupo



Estimaciones individualmente



# Normalización



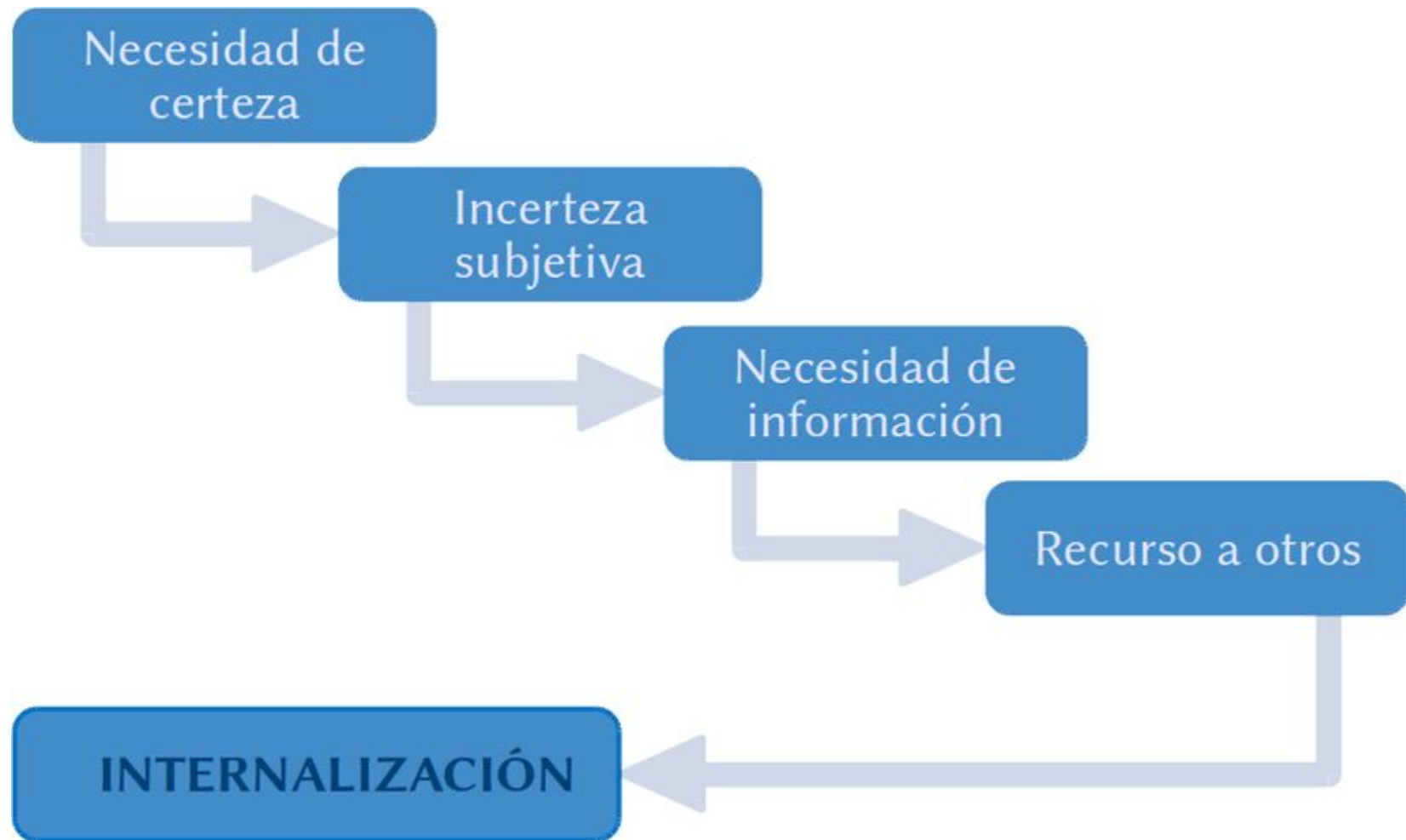
Desplazamiento en dirección de una posición intermedia

# Influencia informacional

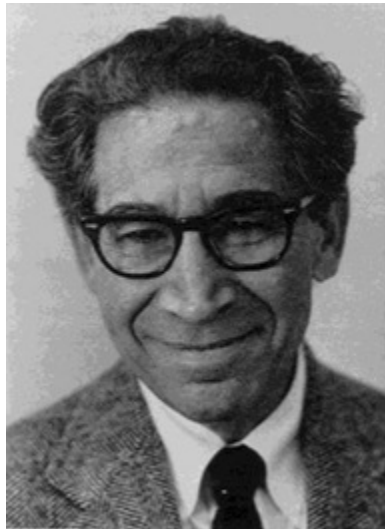
“ Una influencia social informacional puede definirse como una influencia para aceptar la información obtenida de otros como evidencia sobre la realidad.

---

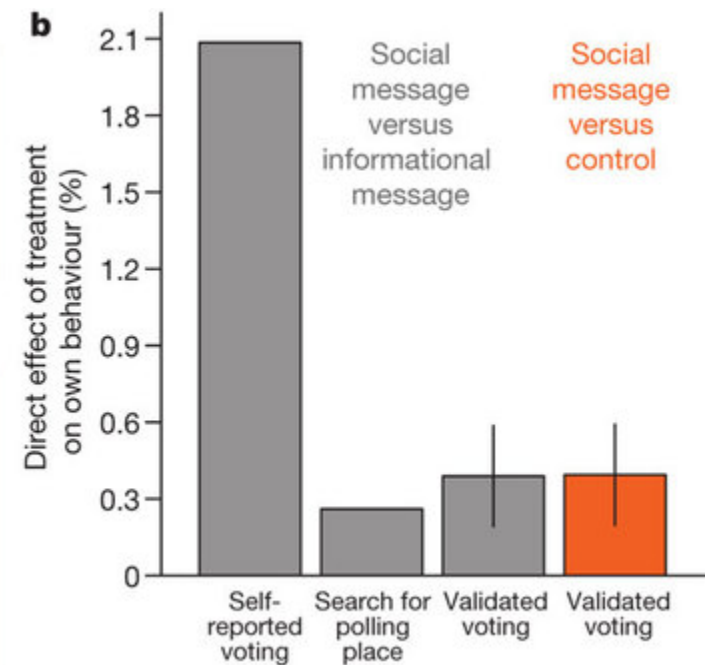
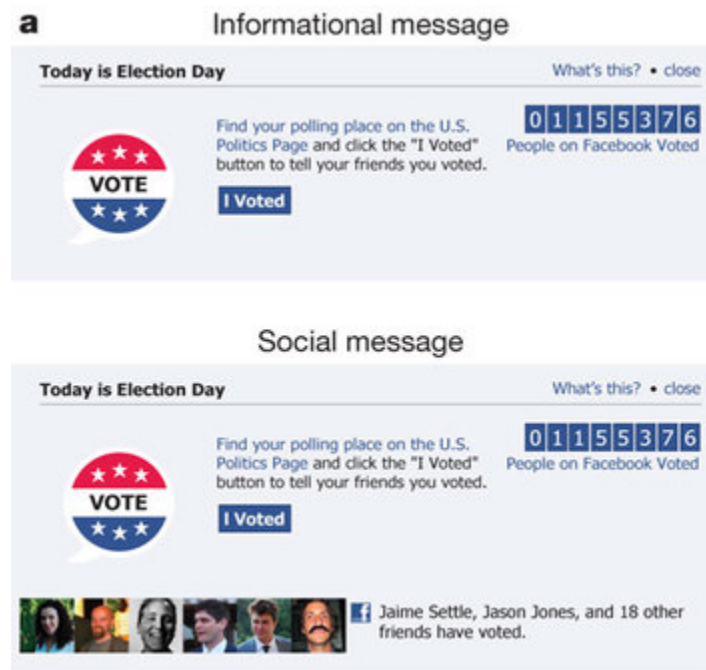
Deutsch & Gerard (1955, p. 629)



# Teorías relacionadas: Comparación social



Leon Festinger



Bond et al. (2012)

# Teorías relacionadas: Ignorancia pluralista



Bibb Latané y John Darley

“ en ocasiones, la mayoría de los miembros de un grupo no están de acuerdo con una norma, creencia o modo de actuar del grupo, en su interior o de forma privada, pero cada uno de los sujetos cree – incorrectamente –, que todos o la mayoría de los miembros del grupo sí que están de acuerdo con esa norma, creencia o modo de actuar.

Katz y Allport, 1931

# Conformismo

# Conformismo



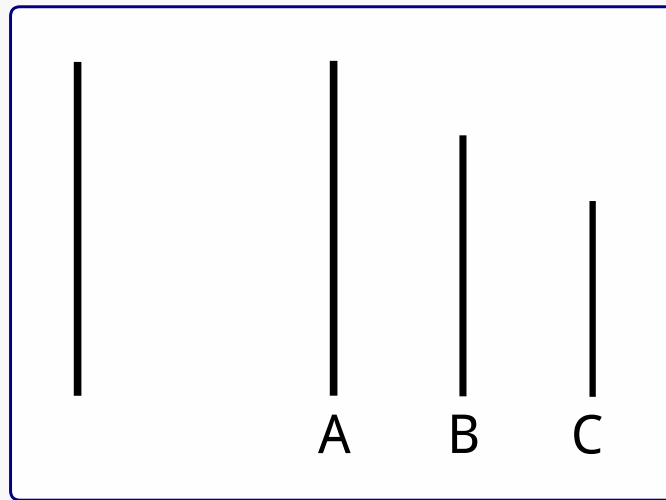
Candid Camera: Elevator



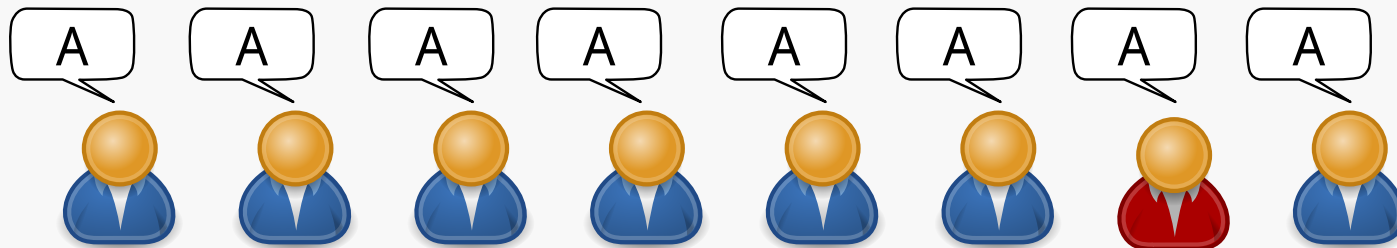
Solomon Asch (1907-1996)

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

# El experimento de Asch



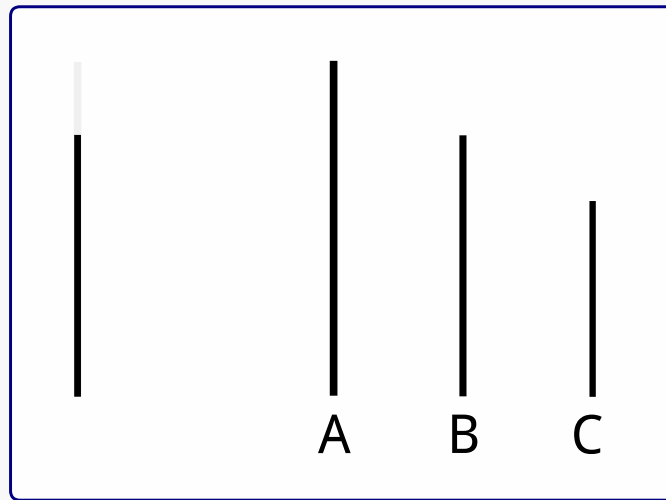
Líneas modelo



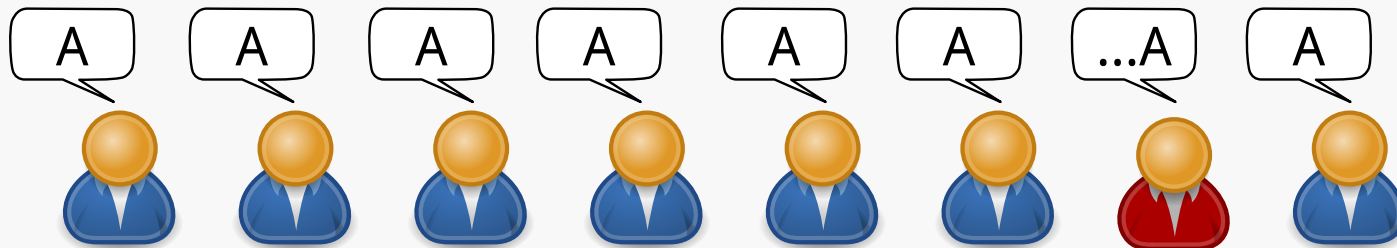
Respuestas



# El experimento de Asch



Líneas modelo

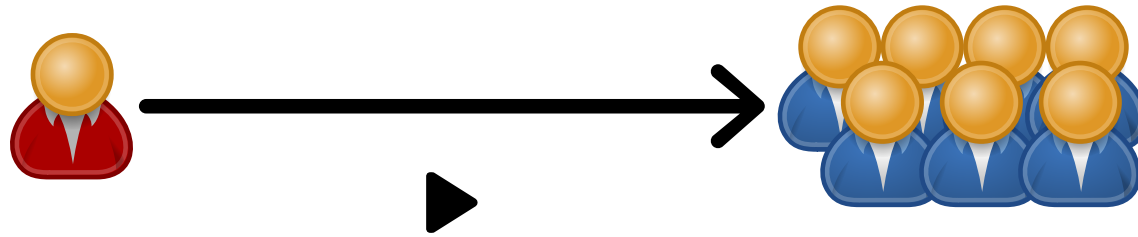


Respuestas

# 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

# 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



# Conformismo: Factores

- ✓ Contexto histórico y cultural
- ✓ Unanimidad
- ✓ Anonimato

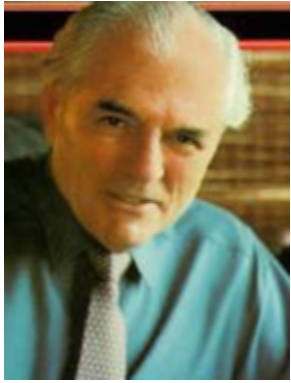
# Normas en el "Bennington College"



Theodore Newcomb  
1903-1984

# "Miedo" a hablar

Pensamiento  
grupal



Irving Janis



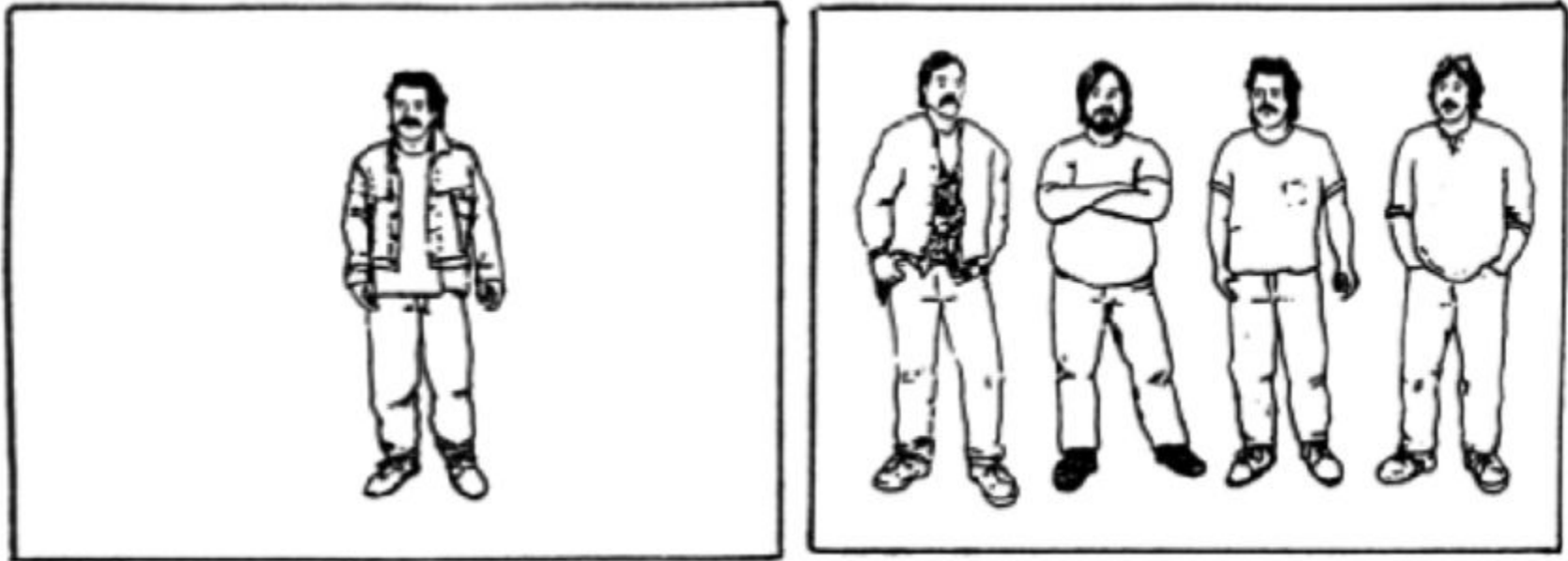
Espiral del  
silencio



Elisabeth Noelle-  
Neumann

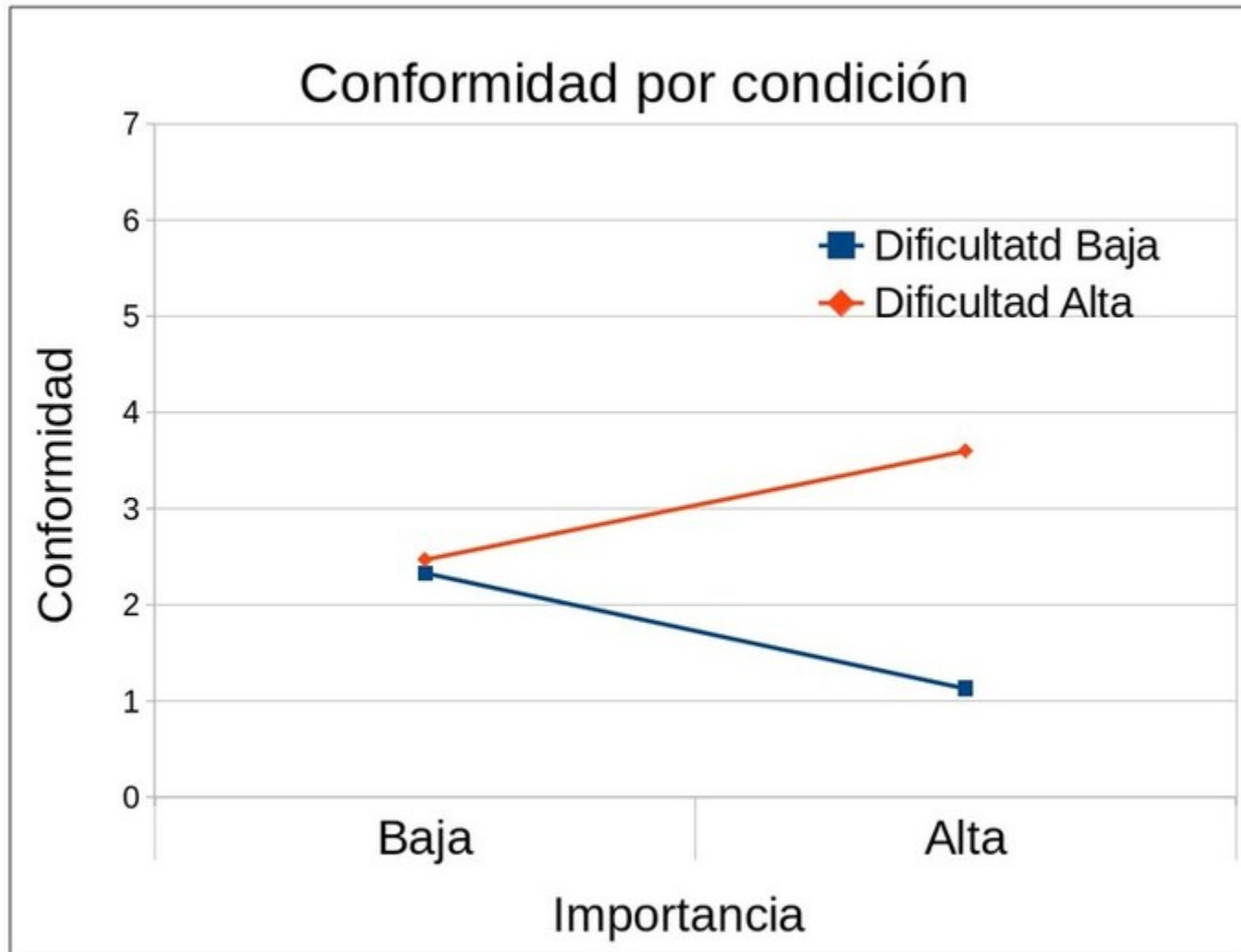


# Dificultad y relevancia de la tarea



Baron, Vandello, & Brunsman (1996)

# Baron et al. (1996)

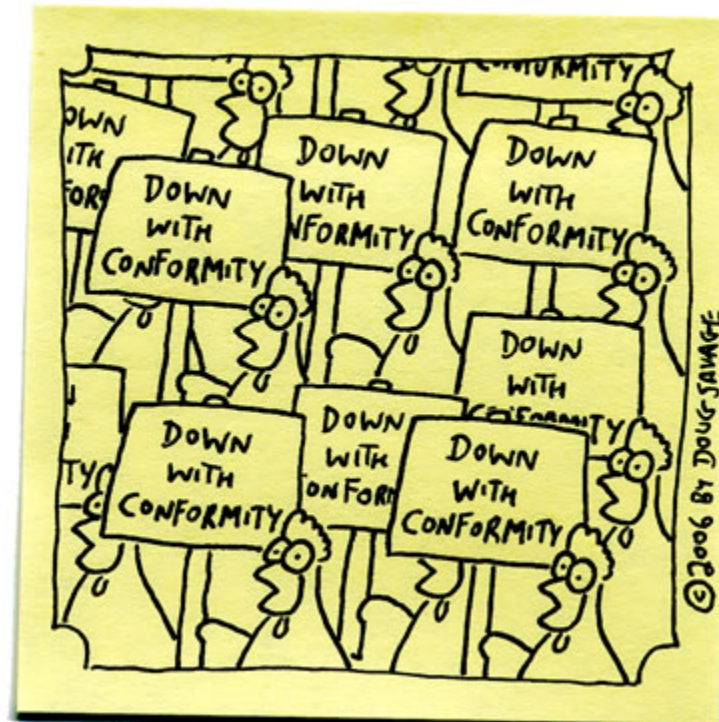


Número medio de ensayos en los que hay conformismo

# Discusión

## *Savage Chickens*

by Doug Savage



[www.savagechickens.com](http://www.savagechickens.com)

# 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.psycontent.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>

Bond, R. M., Fariss, C. J., Jones, J. J., Kramer, A. D. I., Marlow, C., Settle, J. E., & Fowler, J. H. (2012). A 61-million-person experiment in social influence and political mobilization. *Nature*, 489(7415), 295–298. <http://doi.org/10.1038/nature11421>

Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629–636. <http://doi.org/10.1037/h0046408>

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

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.