

Influencia Social y Grupos

Uniformidad y Conformismo

Juan Muñoz

Universitat Autònoma de Barcelona

<http://juan.psicologiasocial.eu>



Índice

- Introducción
- Influencia informacional
- Influencia normativa
- Influencia informacional referente

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

Influencia informacional

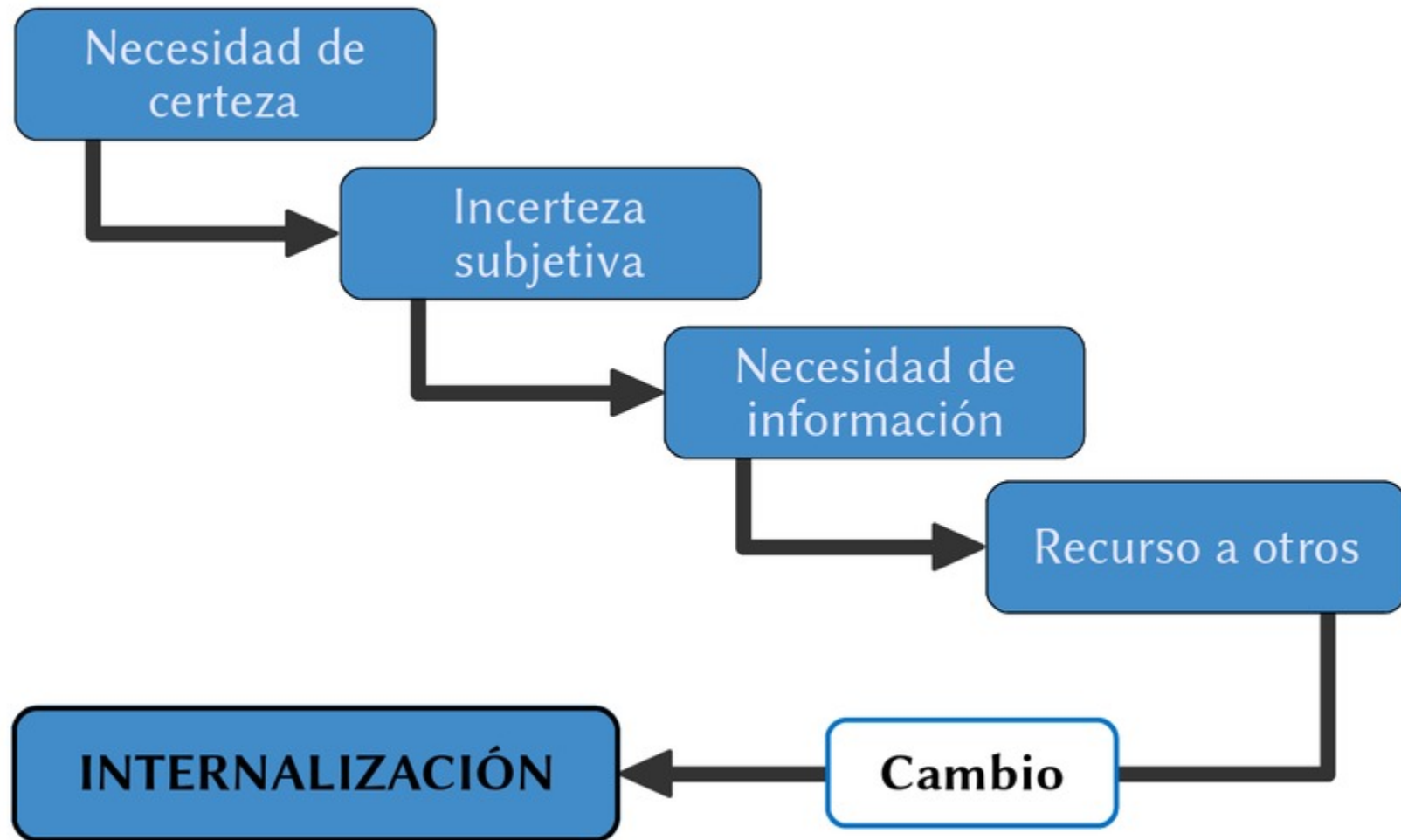


Influencia informacional

“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)

Esquema influencia informacional



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)

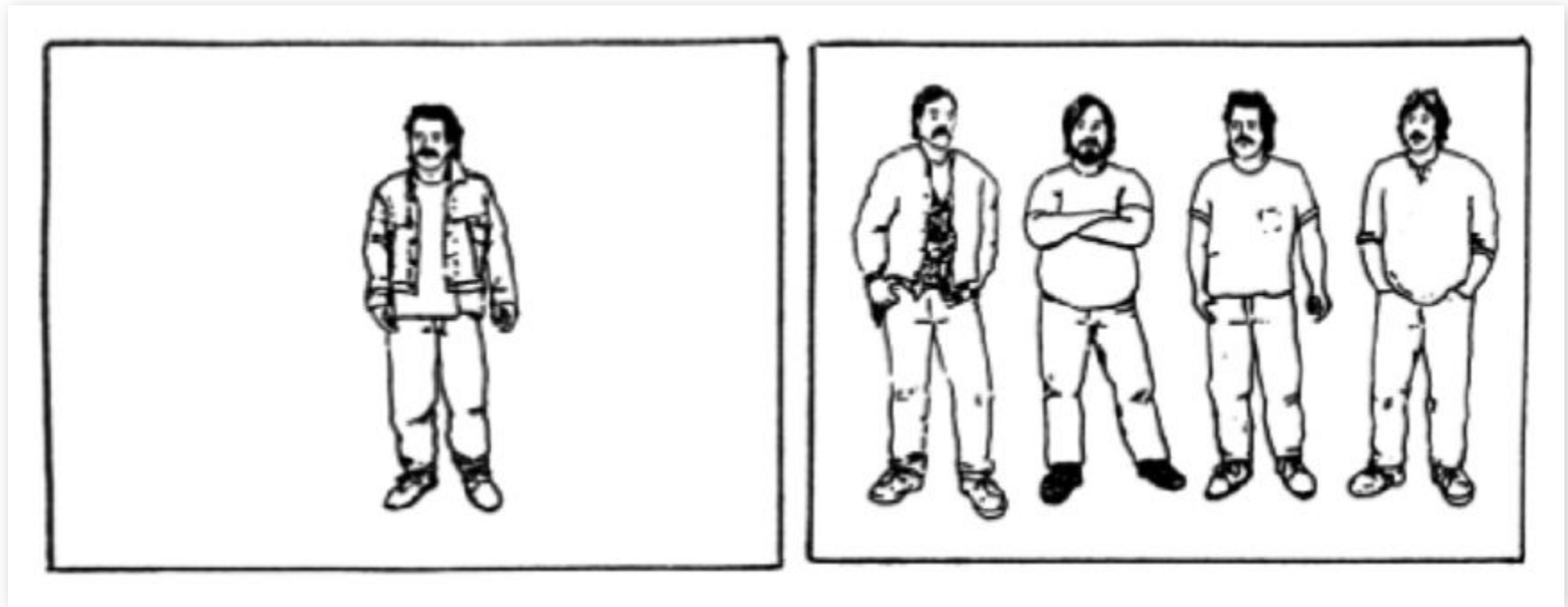


Muzafer Sheriff (1936)
(1906-1988)

El efecto autocinético

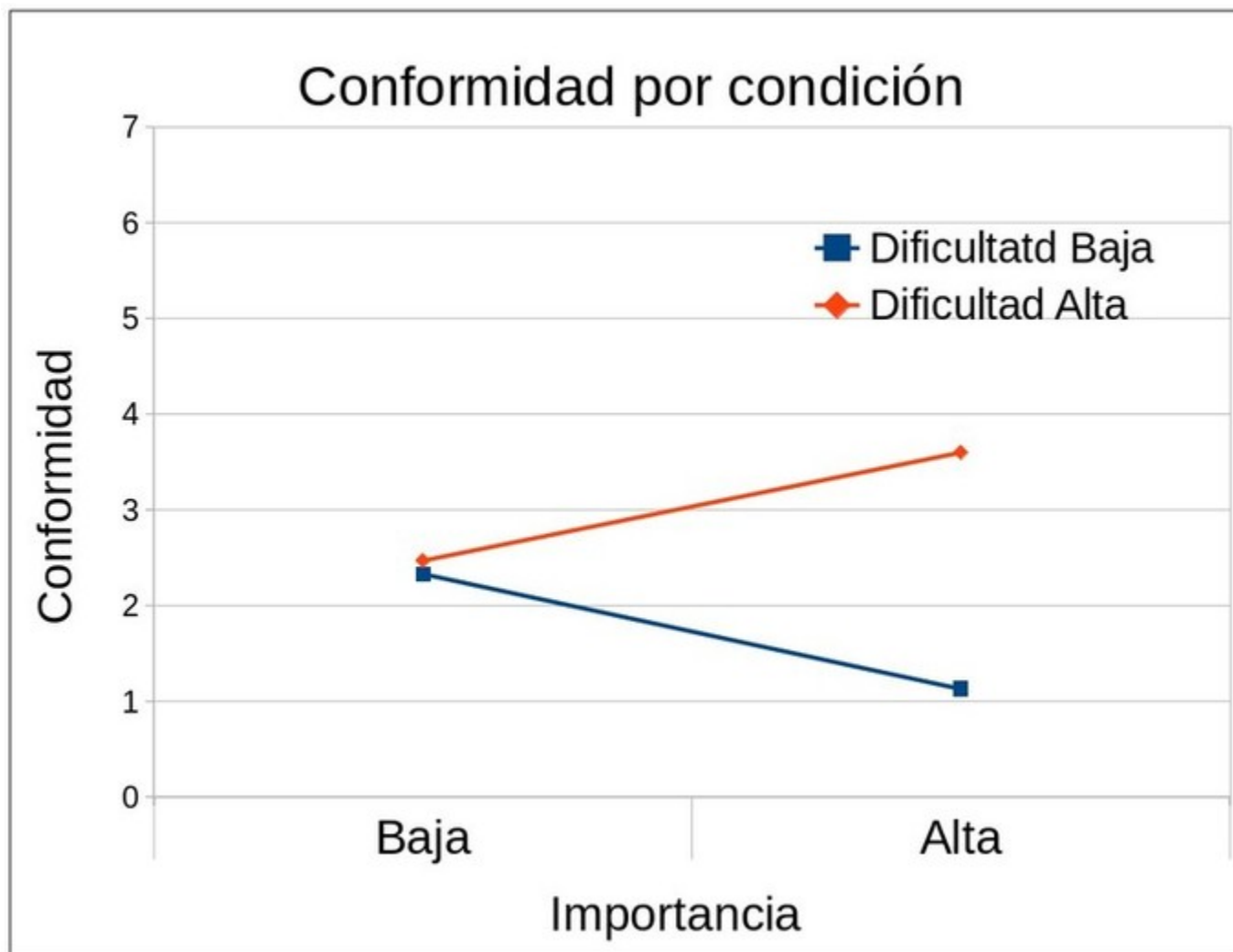


Dificultad y relevancia de la tarea



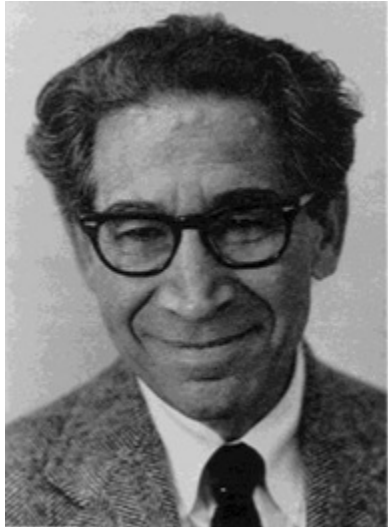
Baron, Vandello, & Brunsman (1996)

Baron et al. (1996)

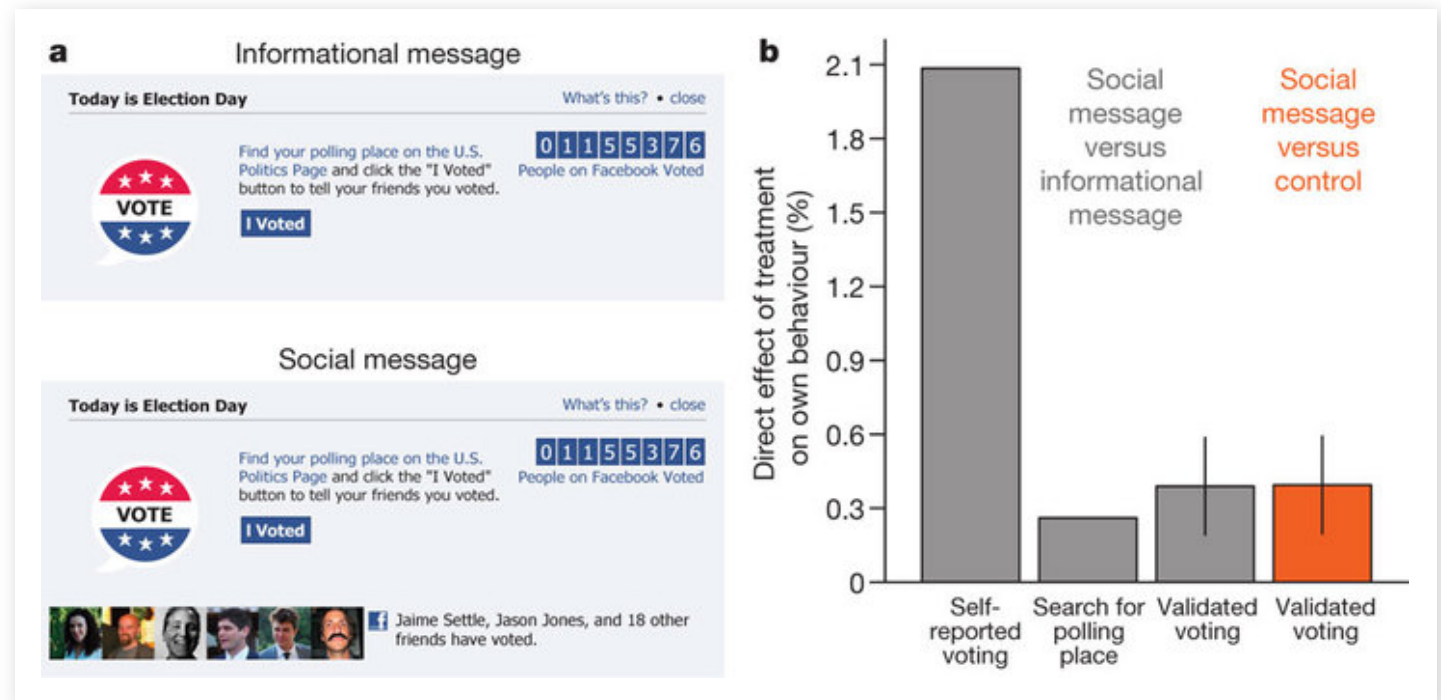


Número medio de ensayos en los que hay conformismo

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

Influencia normativa



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)

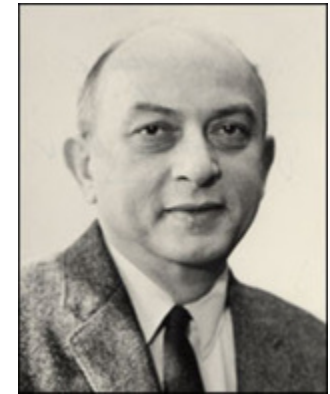
Esquema influencia normativa



Conformismo

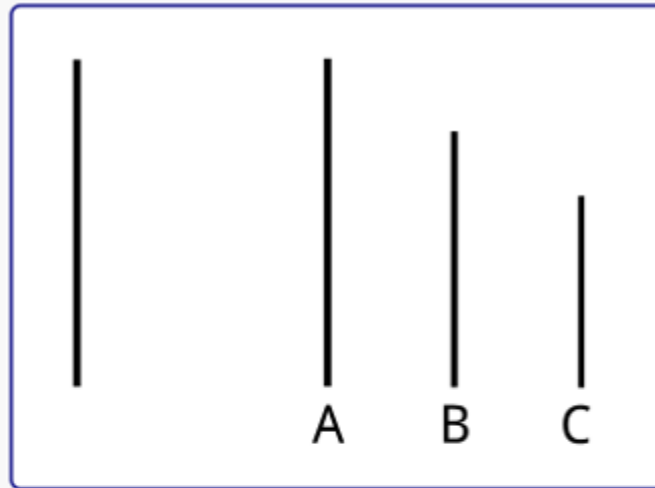
“La conformidad ocurre cuando una persona cambia su comportamiento o actitud para que sea más similar al comportamiento o actitud de un grupo. (...) la conformidad puede ocurrir sin que el grupo desee ejercer influencia sobre, o monitorear al individuo, siempre y cuando la persona conozca la posición del grupo y quiera estar de acuerdo con ella..

Levine (2007, p. 168)



Solomon Asch
(1907-1996)

El experimento de Asch

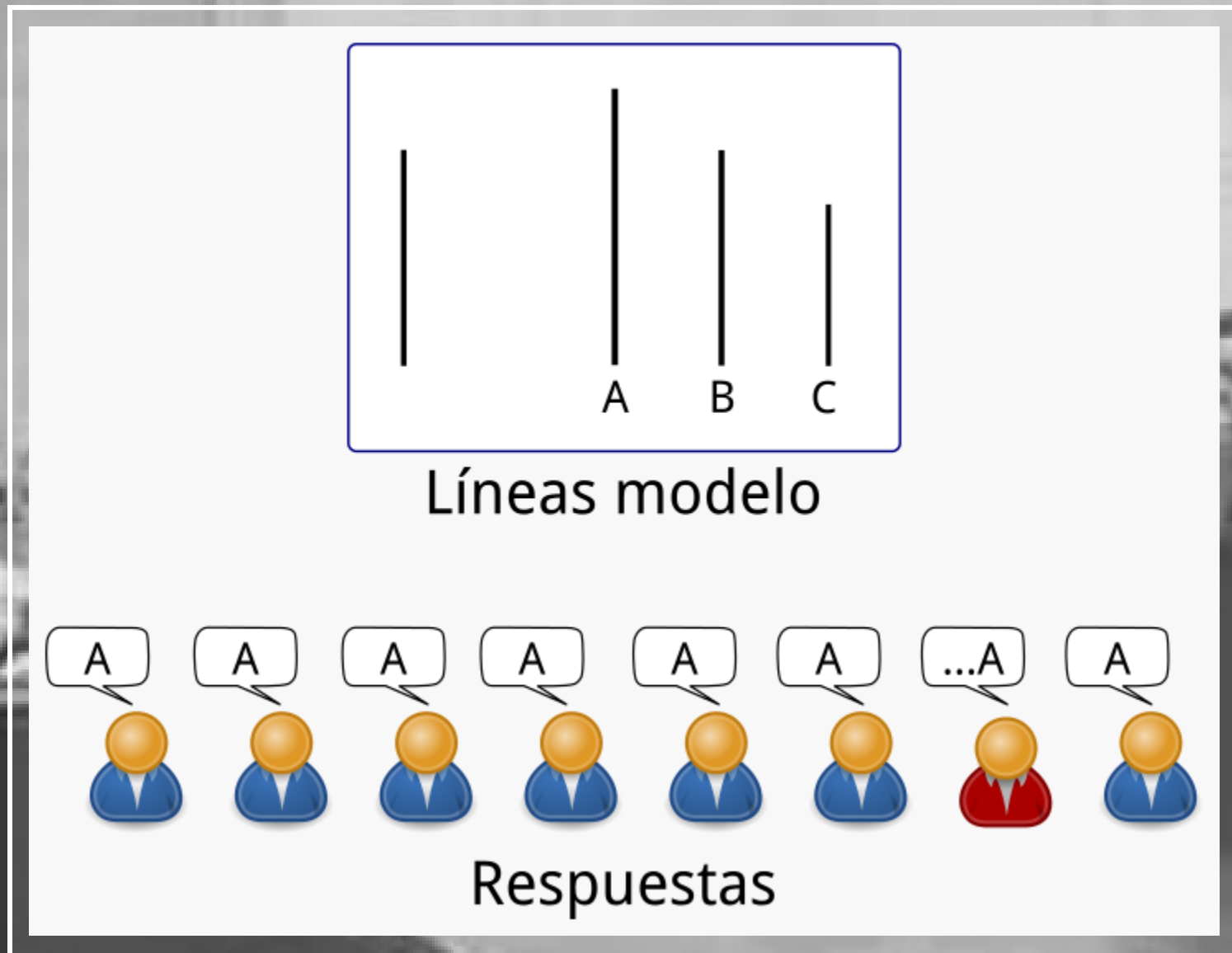


Líneas modelo



Respuestas

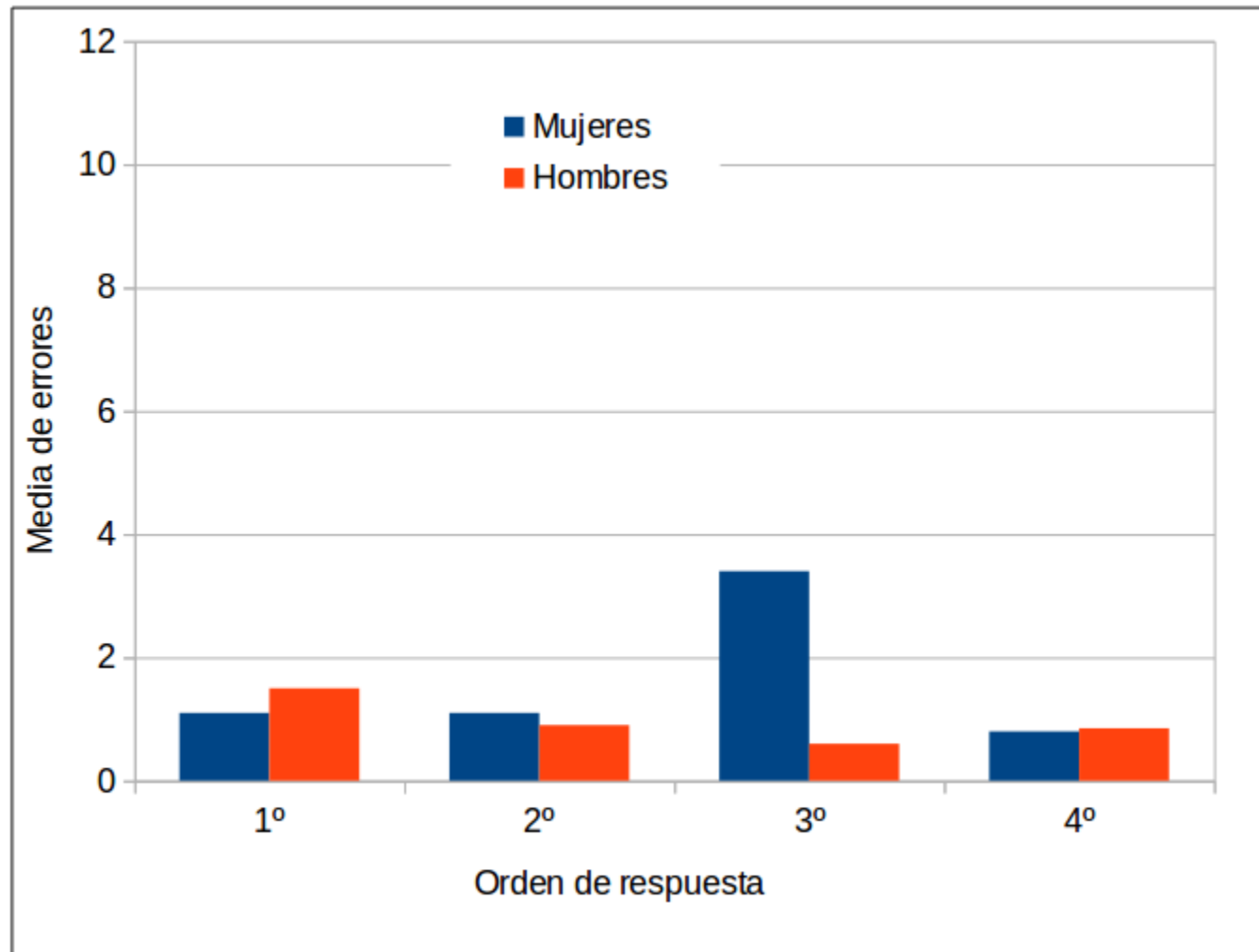
El experimento de Asch



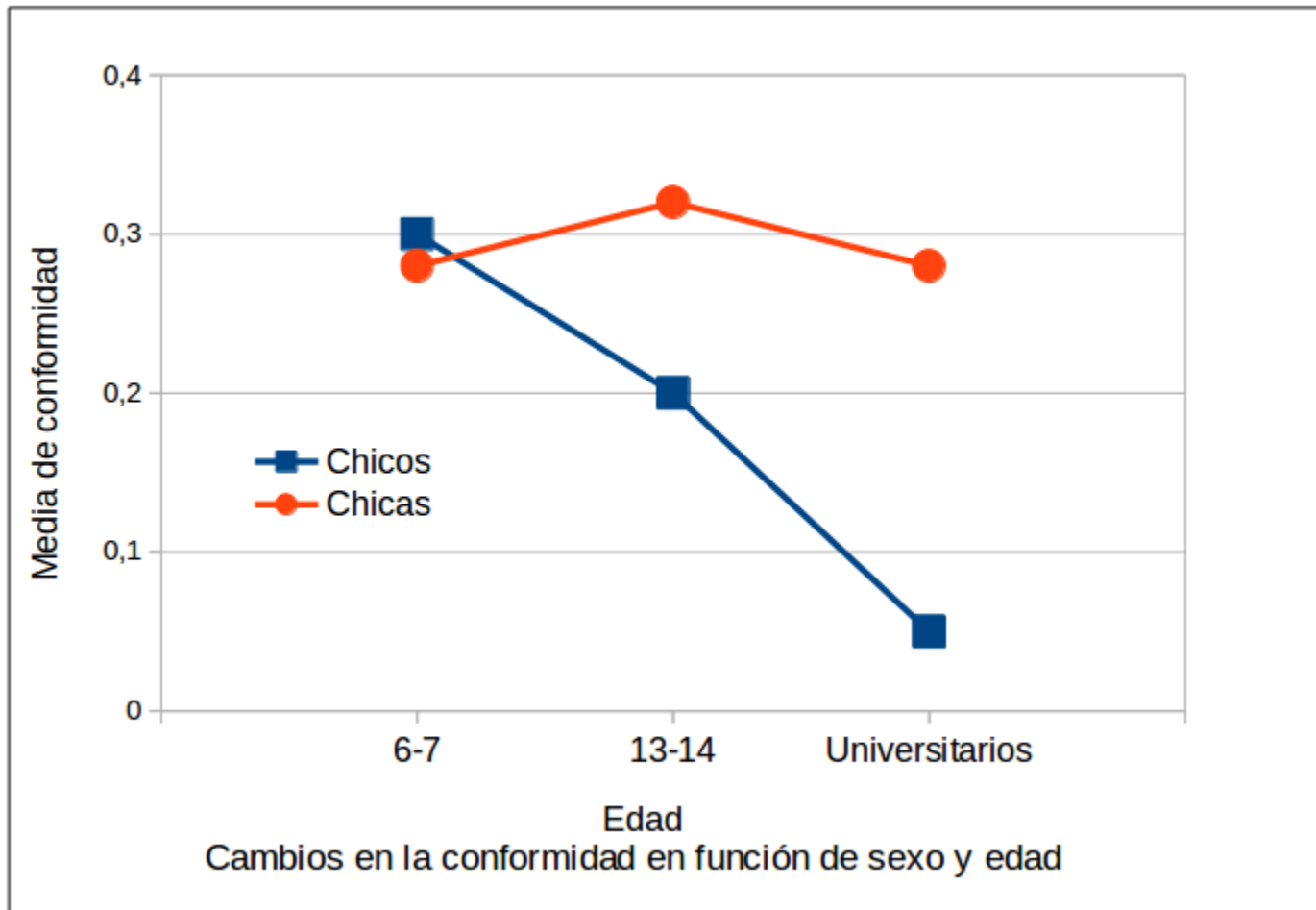
Resultados

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

Diferencias de sexo

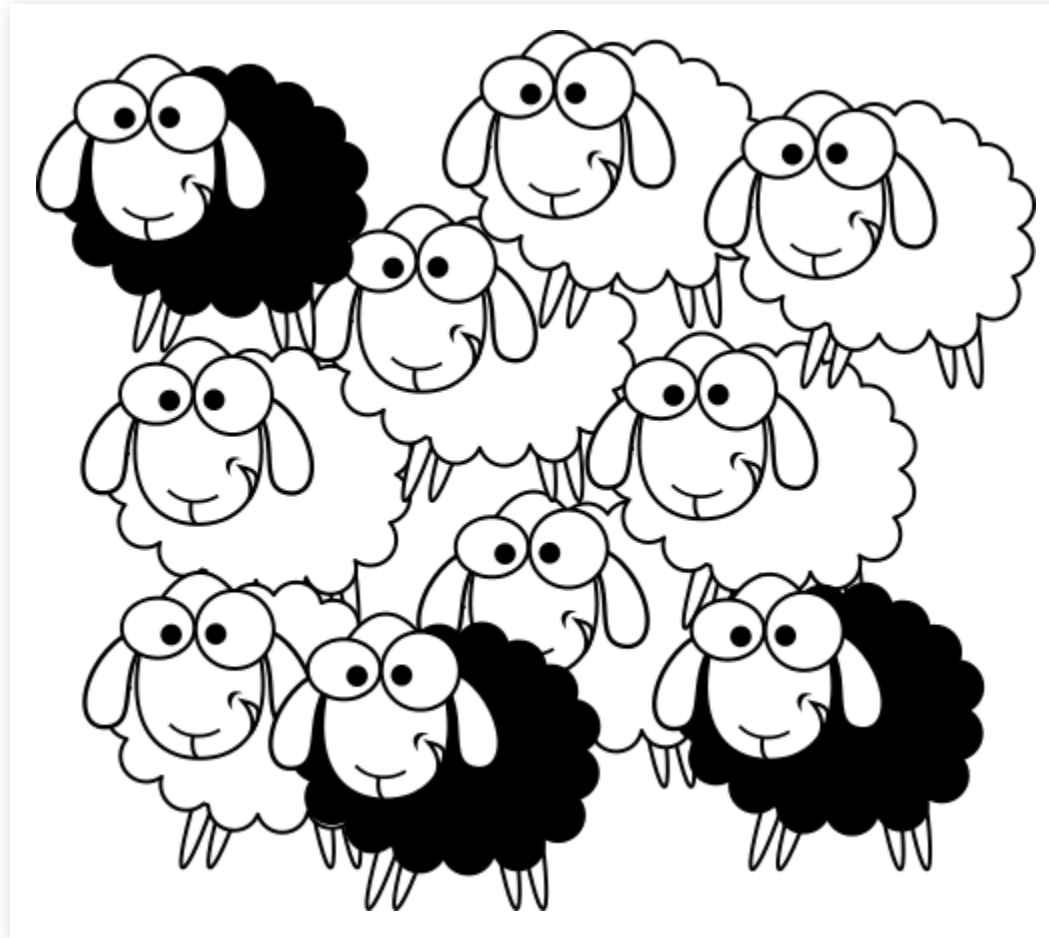


Sexo y edad



Mori, Ito-Koyama, Arai, & Hanayama (2014)

Unanimidad



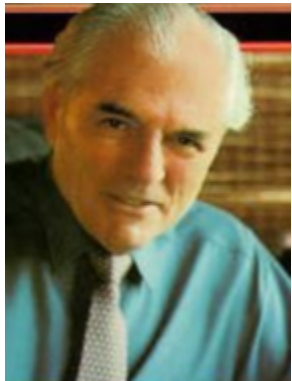
Anonimato



Kota-Ezawa

“Miedo” a hablar

Pensamiento
grupal



Irving Janis



Espiral del
silencio

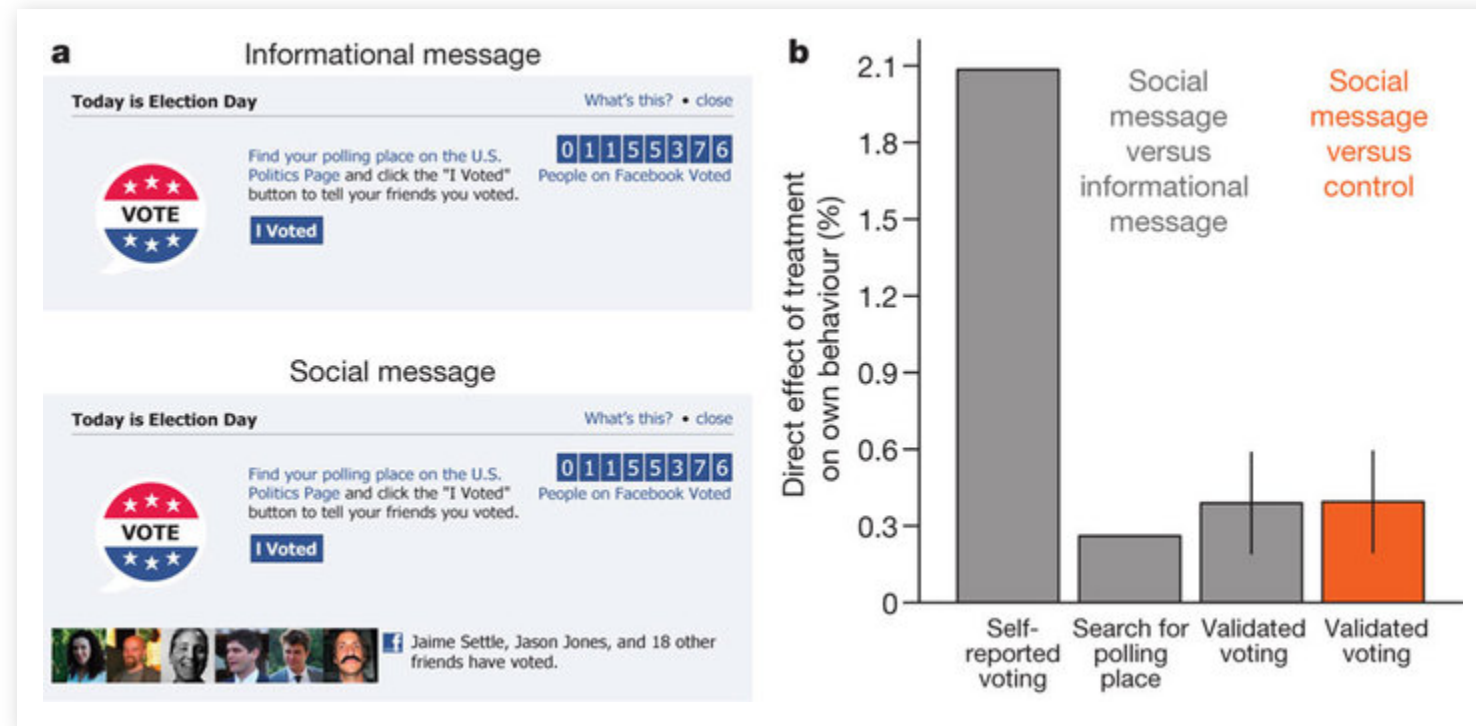


Elisabeth Noelle-
Neumann

Influencia informativa referente



La importancia de los grupos

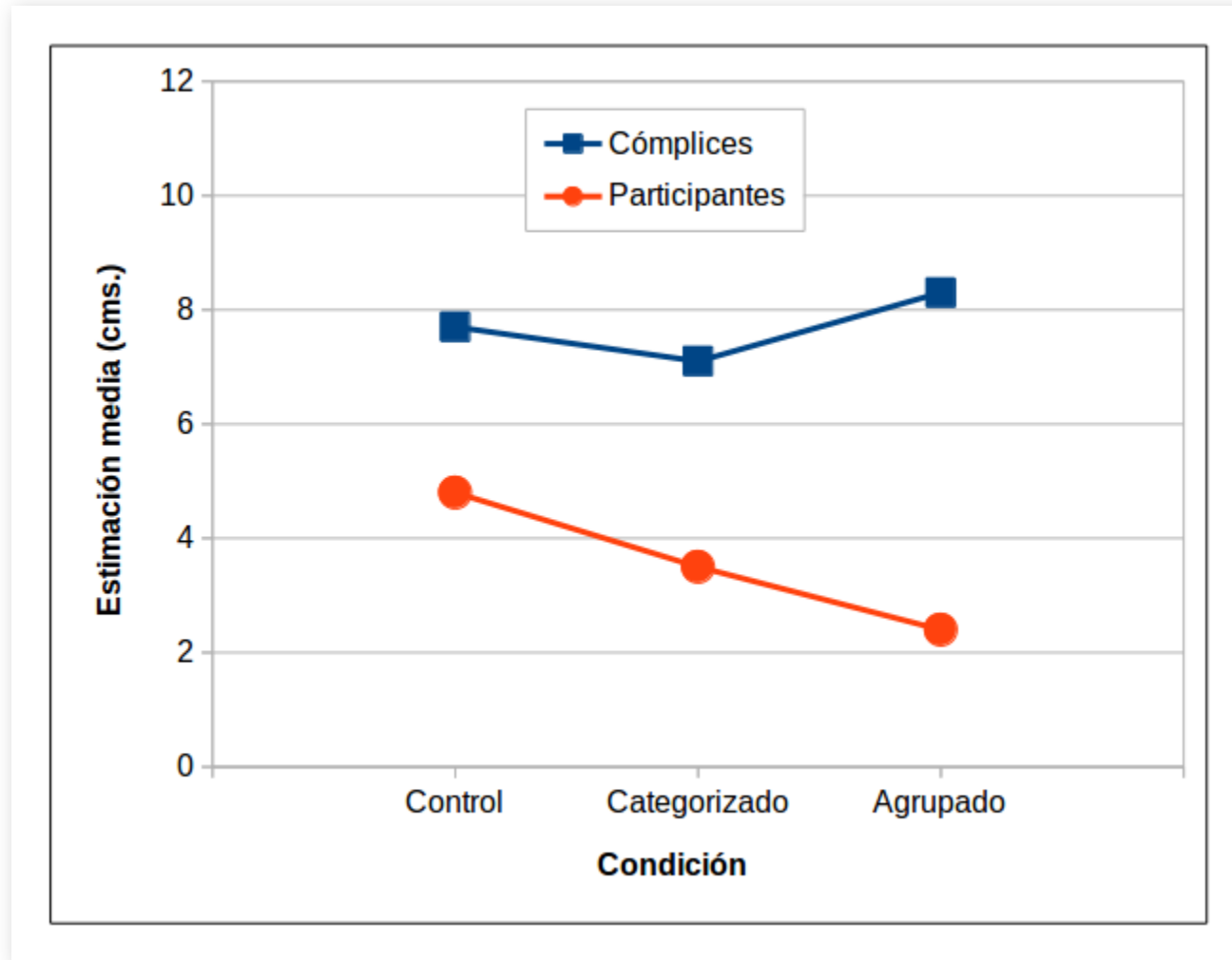


Influencia informativa referente

“Consideramos que tanto las comparaciones sociales para reducir la incertidumbre como la existencia de una presión normativa para conformarse dependen de percibir que la fuente de influencia pertenece a la propia categoría.

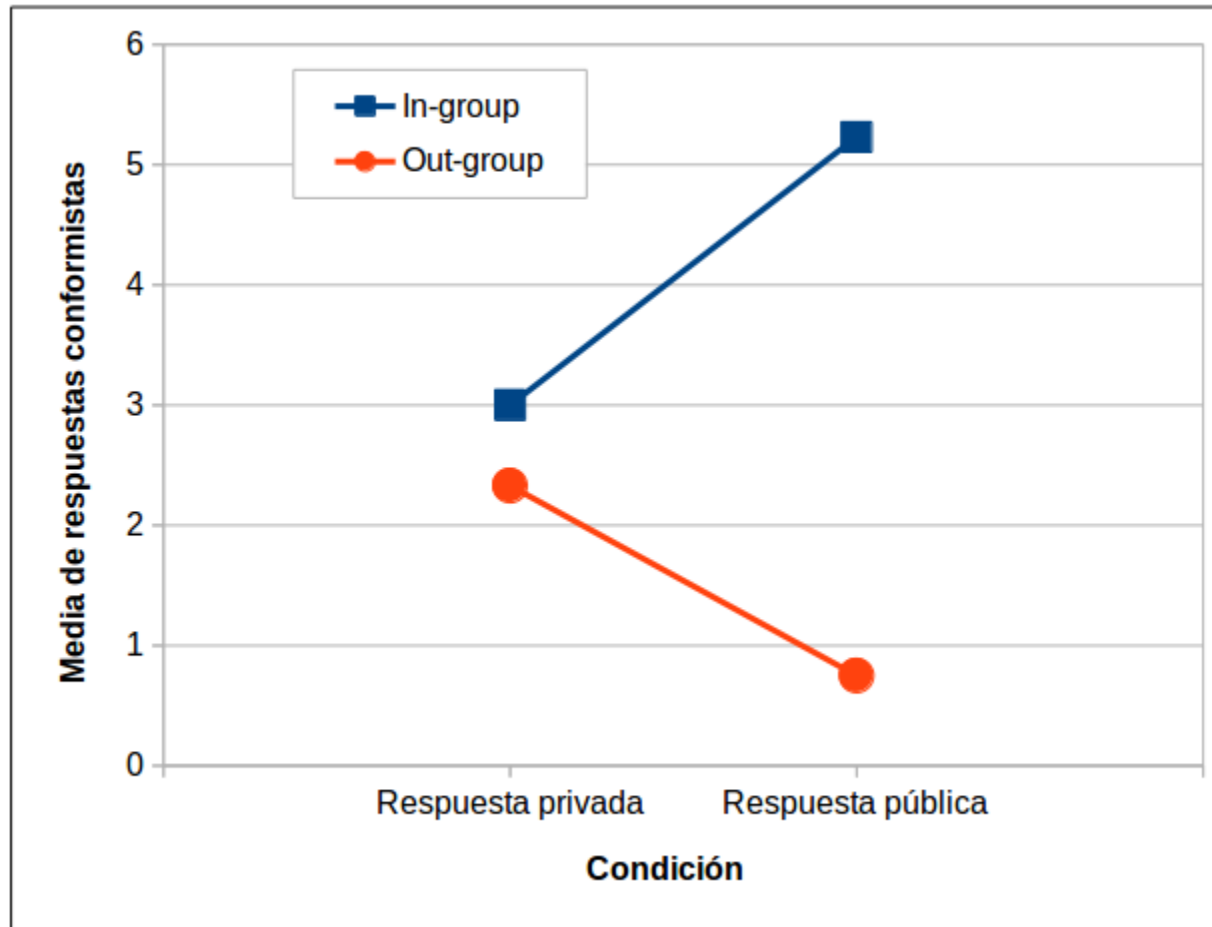
Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg, & Turner (1990, p. 97)

Categorización e influencia



Abrams et al. (1990)

Categorización, anonimato e influencia



Abrams et al. (1990)

Referencias



Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M. A., & Turner, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society*, 29 (Pt 2), 97–119.

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.

Levine, J. M. (2007). Conformity. (R. F. Baumeister & K. D. Vohs, Eds.) *Encyclopedia of social psychology*. SAGE.

Mori, K., & Arai, M. (2010). No need to fake it: Reproduction of the Asch experiment without confederates. *International Journal of Psychology*, 45(5), 390–397. <http://doi.org/10.1080/00207591003774485>

Mori, K., Ito-Koyama, A., Arai, M., & Hanayama, A. (2014). Boys, Be Independent! Conformity Development of Japanese Children in the Asch Experiment without Using Confederates. *Psychology*, 2014.
<http://doi.org/10.4236/psych.2014.57073>

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

