

PROCESOS DE INFLUENCIA SOCIAL

Esquema:

- 1.-Definición.
- 2.-Modalidades.
- 3.-Fundamentos.

Facultad de Ciencias de la Comunicación (UMA)

Prof.: Félix Moral Toranzo

Prácticas:

Vídeo: El poder de las situaciones

Bibliografía:

- Gómez, L., Canto, J. (1995) . *Psicología Social*. Madrid: Pirámide.
- Canto, J. (1994). *Psicología Social e Influencia*: Aljibe.

1º.-Definición:

- Desde el que la ejerce: capacidad de modificar el comportamiento de otras personas sin utilizar la fuerza.
- Desde el que la experimenta: el cambio de actitudes, opiniones y comportamientos en una persona como resultando de su interacción con otros.
- Estrategias para su desarrollo:
 - Voluntaria e intencional.
 - Involuntaria /desinteresada.

Antecedentes:

-Sugestión.

-El Hipnotismo.

-El comportamiento de masas y muchedumbres
(*Los fenómenos de mente colectiva y de sugestión hipnótica*).

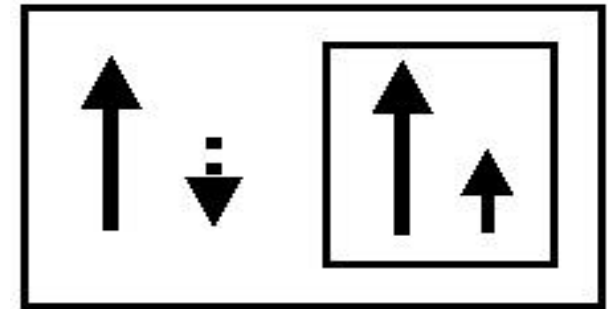
2º.-Modalidades:

Conformidad. -Normalización. -Innovación.

A.-Conformidad:

- Obediencia (influencia de la autoridad)
- Conformidad (influencia de la mayoría)

• Obediencia:



ANTES DESPUÉS

Un individuo o grupo modifica su comportamiento
a fin de someterse a las ordenes directas de la autoridad.

Investigaciones de Stanley Milgram (1974)

¿Cuántos llegarían hasta el final? 1% (*)

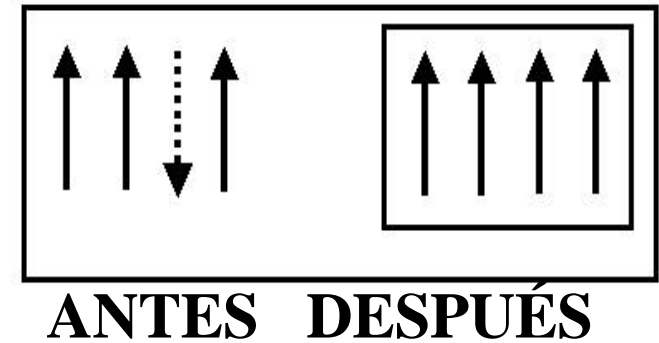
Resultados: 65% (**)

Comportamiento: variables personales (*) + v. situacionales (**)

(*) *error fundamental de atribución*

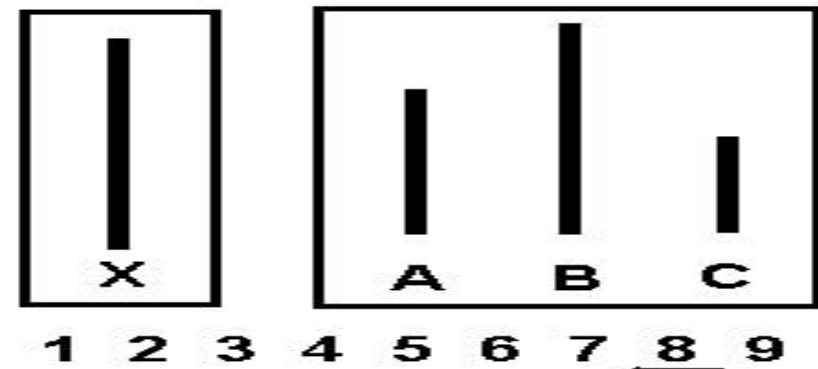
- **Conformidad** (influencia de la mayoría)

Proceso por el que una persona modifica sus pensamientos y conductas, en la dirección de la posición mantenida por la mayoría, por la presión ejercida por el grupo.



Experimentos de Asch (1951-1956):

Prueba de percepción visual.



Grupo experimental: 9 sujetos (un sujeto ingenuo).

Resultados de conformidad: sujetos experimentales **(33%)**

¿Es bueno o es malo el conformismo?

Lectura de E.Aronson: La rotura de la presa

• **Semejanzas y diferencias entre obediencia y conformidad**

-Semejanzas:

- 1ª Hay acuerdo público (sumisión) y no privado.
- 2ª Se producen por presión social.
- 3ª Su fin último es el control social .

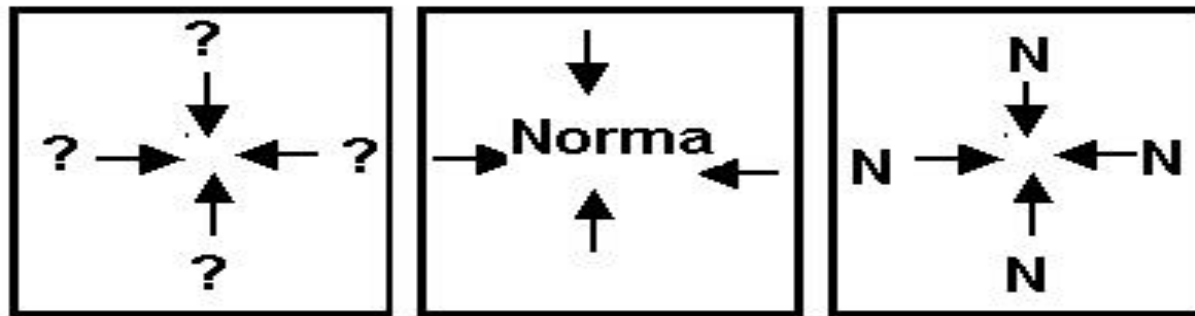
-Diferencias:

- 1ª En el estatus y el poder de la fuente y blanco de influencia
 - En la obediencia son de diferente nivel.
 - En la conformidad son del mismo nivel.
- 2ª En el propósito de influir:
 - En la obediencia (autoridad): presente.
 - En la conformidad (mayoría): ausente.
- 3ª En el comportamiento exhibido por la fuente y el blanco:
 - En la obediencia es diferente.
 - En la conformidad es igual.

B.-Normalización:

Proceso de influencia recíproca entre los miembros de un grupo, a partir del cual se acuerda una norma o marco de referencia para situaciones futuras .

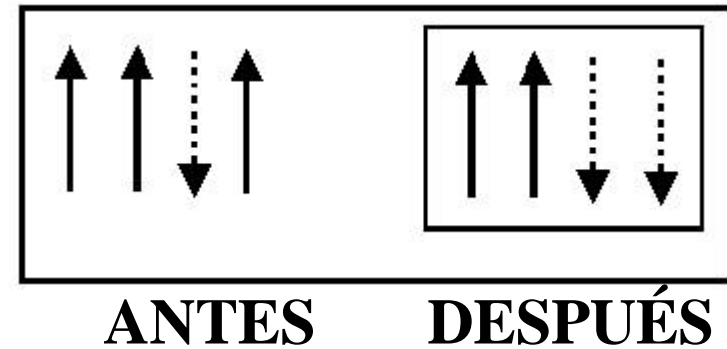
Suele darse en situaciones nuevas, donde se duda sobre el comportamiento apropiado: asociaciones, toma de decisiones...



Experimento de Sherif (1936): Efecto autocinético

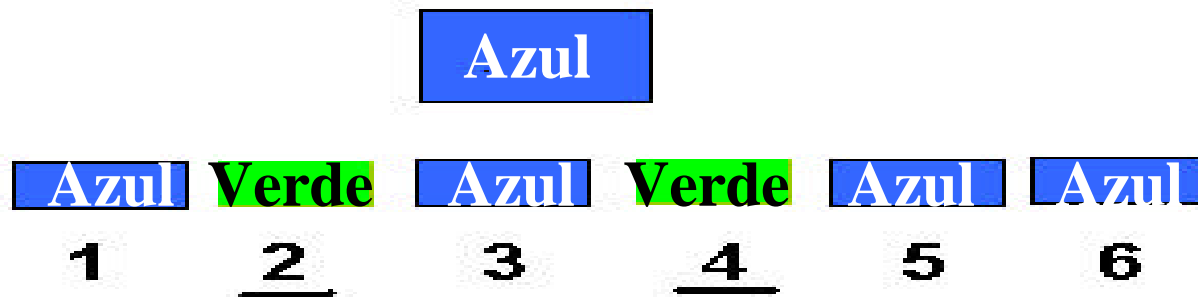
Hay influencia ante ausencia de marco o norma de referencia

C.-Innovación (influencia de la minoría)



Influencia producida por agentes sociales que carecen del prestigio y del poder necesario.

Experimento de “Azul-Verde” de Moscovici (1969):



Resultados: el 8,4% fueron influenciados.

- Minorías: anómicas y nómicas.
- Claves del proceso:
 - comportamiento consistente de la minoría.
 - conflicto y divergencia en la sociedad
 - validación de las ideas

3.-Fundamentos de los procesos de influencia social:

A.-Influencia informacional:

Experimento Asch:

“Había más que gente con una opinión distinta a la mía”

Percepción acertada de la realidad

Dependencia informativa

B.-La influencia normativa:

Experimento Asch:

“No quería que me mirasen raro, no quería llamar la atención”

Sentirse parte del grupo: obtener recompensas y/o de evitar los castigos.

Dependencia afectiva.

C.-Influencia minoritaria:

Ej: Movimiento de voluntariado social, Greenpeace...

Posiciones minoritarias consistentes provocan una situación de conflicto

Proceso de conversión.

D.-Influencia recíproca:

Ej: Consensuar normas por un grupo ante situaciones nuevas

Saber como comportarse en situaciones futuras.

Todos los miembros contribuyen a la definición de la norma.

E.-Diferencias entre la influencia de la mayoría y la minoría

Mayoría

Proceso de comparación social
(informativo y normativo)

Complacencia o conformidad

Sumisión pública
(sin conversión)

Efecto transitorio

Minoría

Proceso de validación
(actividad cognitiva)

Validación y latencia

Conversión privada
(sin sumisión)

Efecto duradero