Definición

- Definimos como influencia social las acciones que un individuo, grupo o institución realizan para conseguir que se produzca un cambio de actitudes en otros individuos.

Vulnerabilidad de la influencia

- No tenemos tiempo para meditar detenidamente la cuestión
- La sobrecarga informativa nos impide procesar todos los aspectos de la cuestión
- Creemos que la cuestión de que se trata no es importante
- Carecemos de suficientes conocimientos para hacer un análisis racional
- El heurístico es accesible y se nos bien rápidamente a la mente

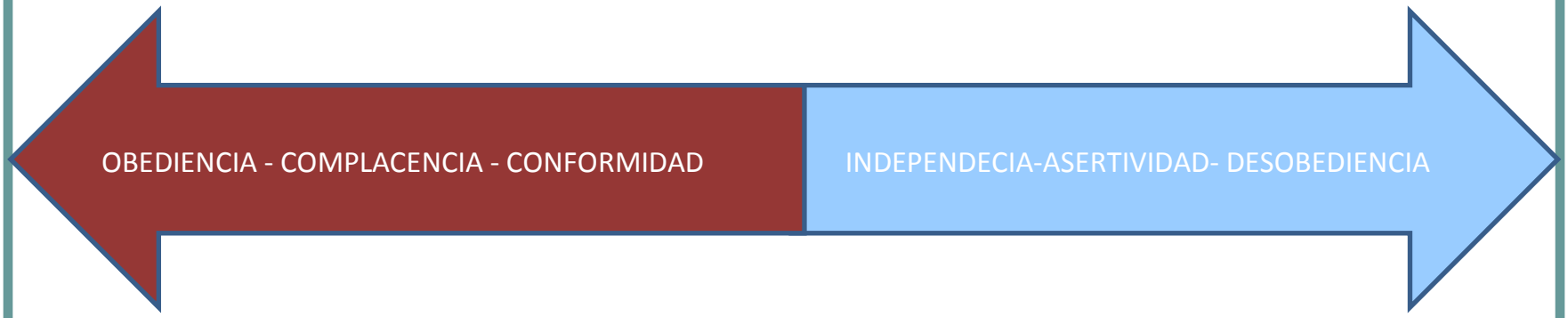
Tipos de influencia social

- En función del objetivo del agente de influencia, nos encontramos con dos tipos de metas:
  - Conseguir un **comportamiento concreto.**
  - Conseguir un **cambio de actitudes.**
- En función del escenario en que tiene lugar el intento de influir, los tres tipos de escenarios son:
  - Comunicación interpersonal directa.
  - Comunicación directa dirigida a una audiencia.
  - Comunicación de masas.

Continuo de la influencia social

Producción de influencia

Resistencia a la influencia



Influencia de la mayoría: el conformismo

- *Conformismo:* Puede ser definido como el grado en que los miembros de un grupo cambian sus puntos de vista y actitudes a favor de los del grupo, por vía inconsciente o por presión de grupo.
- Estudio de Salomón Asch (1958): Confirma que la necesidad por la aprobación social es de tal magnitud que las personas ceden sus verdaderas opiniones, aún a conciencia de que están diciendo un error o un disparate para pertenecer y no ser rechazados socialmente.

¿Por qué nos conformamos?

- ***Teoría de la influencia social informativa*:** nos conformamos porque tenemos un deseo de estar en lo correcto.
- ***Teoría de la influencia social normativa*:** nos conformamos porque deseamos gustar y ser aceptados por los demás, por eso modificamos nuestro comportamiento para adaptarlo a las expectativas de los otros.

Factores que afectan en el conformismo

- ***Tamaño del grupo****.* Se puede esperar que mientras mayor sea el número de personas que forman una mayoría unánime, mayor será la tendencia a la conformidad en el sujeto minoritario.
- ***Cohesión*****.** Se espera que a mayor cohesión grupal, mayor sea la presión hacia la conformidad, por tanto mayor conformismo. Un sujeto que se siente atraído por su grupo, estará más motivado para conformarse con las opiniones del grupo.
- ***Unanimidad****.* Si se rompe la unanimidad, la conformidad disminuye.
- ***Tipo de norma social:*** Cialdini distingue entre:
  - *normas descriptivas*
  - *normas impositivas*

Influencia de las minorías

Wolfe (1985) decía que el individuo puede resistirse a la presión del grupo, ya que los individuos por sí mismos pueden cerrarse y rechazar seguir al grupo, llegando en algunos casos a modificar la presión de la mayoría siendo ellos como individuos los que acaben influenciando a la minoría.

La influencia de la minoría se verá truncada en muchas ocasiones por la fuerza de las mayorías porque, en situaciones sociales complejas o ambiguas, la gente se siente más segura con la opinión de las mayorías. La gente considera que las mayorías proporcionan más información sobre lo correcto.

Influencia de las minorías

EJEMPLO: ECOLOGISTAS

Influencia de las minorías

Kruglanski & Mackie (1991) y Moscivici (1985) afirman que para que la influencia de la minoría pueda ocurrir, se deben dar las siguientes condiciones:

1º. Los miembros de los grupos minoritarios deben mostrarse consistentes en su oposición a las opiniones de la mayoría. Sin dan signos de debilidad en sus creencias su opinión se debilita.

2º. Los miembros de la minoría deben evitar mostrarse rígidos y dogmáticos. La minoría que no demuestra flexibilidad será menos convincente que otra que sea flexible.

3º. Es muy importante el contexto social en el que opera la minoría. Deben ir apoyadas por la corriente social del momento, si estamos ante un momento conservador, la minoría debería ser conservadora, pues de esta manera podrá influenciar a la mayoría de una forma más efectiva.

Otras modalidades de influencia social: Obediencia a la autoridad

Clasificación de Erich Fromm sobre la **Obediencia**:

- Obediencia Heterónoma o Sometimiento: se da con respecto a otra persona y se produce una renuncia a la propia autonomia.
- Obediencia Autónoma o Autoafirmación: resulta cuando se obedece a los dictados de la propia conciencia. La conciencia, a su vez, puede ser:
  - Autoritaria, cuando se creen propias las órdenes emanadas de la autoridad o de los principios morales (lo que en Psicoanálisis se denominaría Super-yo). Esconde miedo al castigo.
  - Humanística, cuando es independiente de principios morales o de premio/castigo y surge del conocimiento interior auténtico.

Causas de la obediencia a la autoridad

La base cognitiva de la obediencia: sumisión ideológica. Interpretar la realidad desde la perspectiva de la autoridad.

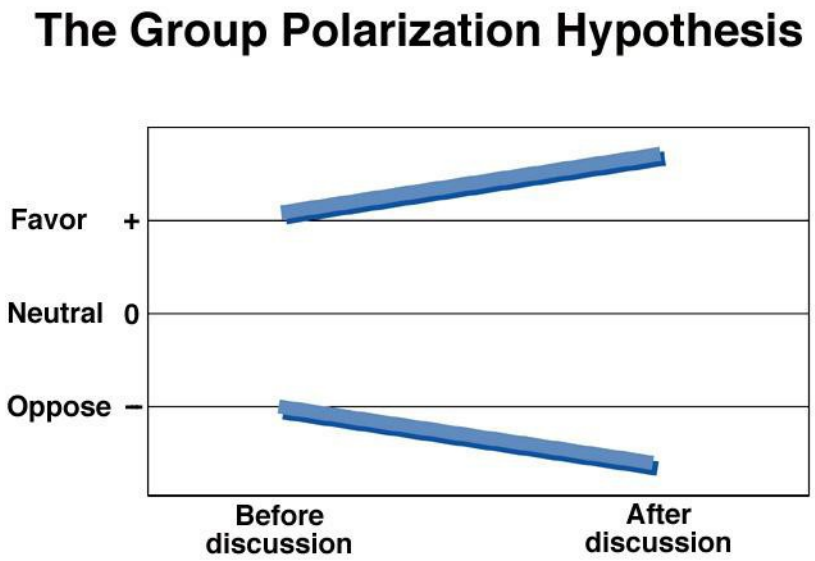
La obediencia se ha incrustado en la conciencia por su larga trayectoria, iniciada en el seno de la familia, y continuando en la escuela, que educa en el sometimiento. Luego, cristaliza en el mundo laboral, donde el sistema de recompensas perpetúa la estructura jerárquica.

Queda patente que la desobediencia se castiga y que la obediencia se premia.

Polarización de grupos

- Stoner(1961) realizo algunos experimentos y concluyó que los grupos eran más extremistas que los individuos que eran más prudentes y moderados.
- Esto quiere decir que se acentúa la postura que tiene inicialmente los individuos por separado debida a la discusión de grupo.

David G. Myers, *Social Psychology*, 6ed. Copyright © 1999. The McGraw-Hill Companies, Inc. All Rights Reserved.



Polarización de grupos

- Los psicólogos sociales han propuesto dos hipótesis para explicar por qué sucede la polarización de grupo:
  - **Influencia informativa**
    - En grupo se aprenden *más ideas* a favor del punto de vista común y se aprenden *buenos argumentos* para defenderse de ideas contrarias.
  - **Influencia normativa**
    - Según la teoría de la comparación social, evaluamos nuestros comportamientos y actitudes comparándolos con los de los demás
    - El sujeto descubre que los demás tienen opiniones próximas a una idea valorada, entonces opta una postura más extrema en esa misma dirección, para diferenciarse positivamente de los demás.

Pensamiento grupal

- Para que haya buena armonía en el grupo, los miembros evitan formular cualquier argumento que pueda desagradar al grupo.
- Esto sucede sobre todo cuando los grupos son muy amistosos y cohesionados, cuando están aislados de otros grupos con opiniones contrarias y cuando el grupo tiene líderes muy directivos que dejan claras sus preferencias.

Bibliografía

- J. Francisco Morales y Carmen Huici (coords) M. Moya, E. Gaviria, M, López-Sáez y E. Nouvilas. *Psicología Social.*
- Robert A, Baron y Donn Byrne*: Psicología social, 10º edición.*
- Ángel Gómez, Elena Gaviria, Itziar Fernández: *Psicología social.*