



PROCESOS DE  
INFLUENCIA SOCIAL

Cristina Gonzalez, Andrea Figuerola y Lucia Gracia

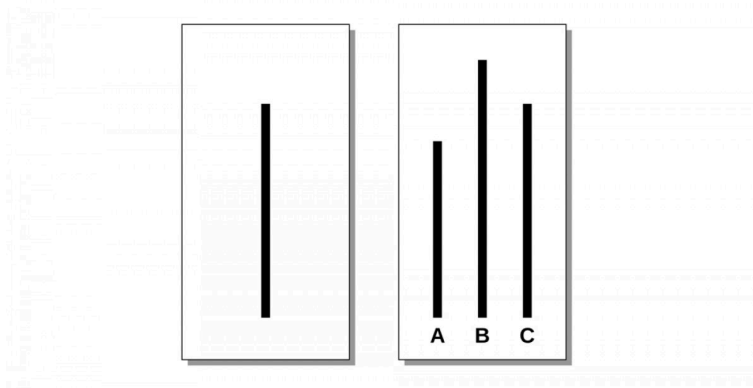
# Índice

<b>1. Influencia de la Mayoría (S. Asch)</b> .....	<b>3</b>
Descripción de la actividad.....	3
Resultado.....	3
Explicación.....	4
Conclusiones.....	5
<b>2. Influencia de la Minoría (Moscovici)</b> .....	<b>5</b>
Descripción de la actividad.....	5
Resultado.....	5
Explicación.....	6
Conclusiones.....	6
<b>3. Obediencia de la Autoridad (S. Milgram)</b> .....	<b>6</b>
Descripción de la actividad.....	6
Resultado.....	7
Explicación.....	7
Conclusiones.....	8
<b>4. Poder/Fuerza de la Situación (P. Zimbardo)</b> .....	<b>8</b>
Descripción de la actividad.....	8
Resultado.....	8
Explicación.....	9
Conclusión.....	9

## 1. Influencia de la Mayoría (S. Asch)

### Descripción de la actividad

En el experimento de Solomon Asch participa un grupo de personas, en el que se le informa a un voluntario que va a participar en una prueba de percepción visual, mientras que el resto de los demás participantes son actores. Esta es una prueba sobre conformidad grupal, este es un tipo de influencia social en el cual los individuos cambian sus actitudes para adherirse a las normas grupales existentes. A este grupo se le presenta una lámina en la que aparece a la izquierda una línea vertical y a la derecha, otra tres líneas verticales de distintos tamaños. Estos deberán decir cuál de las líneas de la derecha es del mismo tamaño que la de la izquierda. A los actores se les ha dicho que deberán escoger la línea equivocada, para así poder observar si el voluntario escoge la respuesta correcta o se adhiere a la opinión del grupo y escoge la incorrecta.



### Resultado

En la primera prueba, el voluntario escoge la respuesta correcta, pero al ver que todos los demás eligen una respuesta diferente a la suya, se puede apreciar en su expresión cómo está un poco confundido. La vez siguiente, escucha atento la respuesta de las personas que contestan antes que él y se puede ver cómo dice la misma respuesta que los anteriores pero con una cara con la que expresa no estar muy seguro de lo que está diciendo.

Esto se debe a la necesidad de adaptarnos a lo que dicen el resto de personas para no sentirnos diferentes o desentonar. Nos ajustamos a la opinión del grupo porque nos da miedo lo que la gente que tenemos al lado pueda pensar de nosotros. Queremos tener la razón y nos da demasiado miedo equivocarnos.

En el estudio de Solomon Asch, la mayoría de personas escogió la conformidad. A lo largo de los diferentes estudios, un 76 por ciento de los participantes dijeron las respuestas falsas

del grupo al menos una vez. En total expresaron su acuerdo con la respuesta equivocada el 37 por ciento de las veces. Sin embargo, solo el 5 por ciento de los participantes en un grupo de control cometieron estos errores.

En algunos casos, casi el 25 por ciento de los participantes nunca cedieron ante la presión del grupo. Por otro lado, otras personas sí que siguieron a la mayoría todo el rato.

En uno de los estudios se hizo una modificación, en la que uno de los actores se convertía en “cómplice” del voluntario dando la respuesta correcta. En otro estudio, el cómplice eligió una respuesta entre la dada por el grupo y la correcta; y en el tercero, escogió una respuesta más equivocada que la elegida por la mayoría. Con estas modificaciones se pudo comprobar que la conformidad se redujo en las tres condiciones. Sin embargo, esta reducción fue mayor cuando el cómplice eligió respuestas más extremas e incorrectas que las de la mayoría de participantes.

## **Explicación**

Este hecho de la conformidad tiene lugar en situaciones en las que sentimos que pensamos o hacemos algo diferente al resto y cambiamos nuestra opinión o acciones para no desentonar. En este momento se experimentan las presiones hacia la conformidad. La conformidad es un tipo de influencia social en el cual los individuos cambian sus actitudes o comportamiento para adherirse a las normas sociales existentes. Este sentimiento surge de la existencia de reglas explícitas o implícitas que indican cómo deberíamos comportarnos, conocidas como normas sociales. Las normas sociales formuladas explícitamente son por ejemplo las que siguen los gobiernos, ya que están escritas en las constituciones y leyes, al igual que las competiciones deportivas o las señales de tráfico. Por otro lado, las normas implícitas son normas no escritas, como por ejemplo “No hables con desconocidos”. La mayoría de la gente obedece ambos tipos de normas la mayoría del tiempo.

Esta tendencia hacia la conformidad realmente nos ayuda a no encontrarnos ante un caos social.

Esta investigación de Solomon Asch nos da a conocer las principales razones por la que los individuos nos conformamos. La primera es por querer evitar el rechazo o por miedo a parecer diferentes a los demás. Otra de ellas era porque ese miedo a ser o pensar diferente,

provocó en ellos una duda hacia su propia percepción y la creencia de que el grupo debía estar en lo correcto.

Esto nos demuestra la existencia de presiones hacia la conformidad, pero no todas influyen de la misma manera o en la misma cantidad. Hay muchos factores que se tienen en cuenta, pero los más importantes son la cohesión y conformidad, en la que aceptamos la influencia de aquellos que nos agradan; la conformidad y el tamaño de grupo, afectando más la influencia en cuanto a un grupo mayor y las normas sociales descriptivas y obligadas.

## **Conclusiones**

Este experimento de Solomon Asch muestra que las personas pueden cambiar sus juicios para ajustarse a la mayoría, incluso cuando saben que están equivocados. Esto provoca alteraciones en la toma de decisiones, la presión social y la formación de opiniones. En la sociedad de hoy en día, se puede ver cómo hay una tendencia a seguir la norma por miedo a que nos traten diferente o a llamar la atención simplemente por no hacer lo mismo que hacen los demás.

### 2. Influencia de la Minoría (Moscovici)

#### **Descripción de la actividad**

El experimento comienza con la formación de grupos de 6 sujetos que participaban en un supuesto estudio sobre percepción de colores. Al comenzar, todos los sujetos se sometían a un test de Daltonismo. Se les presentaban 36 diapositivas, todas de color azul, en las que solo cambiaba la intensidad. La tarea consistía en que cada sujeto indicara en voz alta el color que veía. Dos de los sujetos eran cómplices y cuatro estaban al margen del experimento.

Los cómplices debían responder “verde” en todas las ocasiones, creando una minoría consistente. La condición inconsistente o experimental podía ser diacrónica, cuando los dos cómplices decían “verde” 24 veces y “azul” 12 veces; o sincrónica, cuando uno decía “verde” y otro “azul”. La situación control constaba de seis sujetos reales, sin cómplices.

## **Resultado**

Cuando la minoría era firme en su respuesta, es decir, que decían siempre “verde”, un 8,42% de los participantes se dejaron influir y dijeron también “verde”. Sin embargo, cuando la minoría a veces decía “verde” y otras “azul”, la influencia se reducía considerablemente. Incluso los que no cambiaron su respuesta inmediatamente, mostraron una mayor disposición a volver a pensar su percepción en las siguientes pruebas.

## **Explicación**

Según la Teoría de la Covariación de Kelley, la persona deduce si la conducta de otra persona se debe a las características de estímulo, a su forma de ser o a la situación. Esta tiene en cuenta tres tipos de información: distintividad, consistencia y consenso.

Un comportamiento muy consistente que rechaza el consenso, se atribuye a la persona. Si a esa persona se le une otra o varias formando un grupo minoritario, es posible que se atribuya la causa de la conducta también al estímulo. Las minorías consistentes suelen ser percibidas como seguras y confiadas. Esto se debe a que la repetición por parte de una persona de una misma respuesta junto con la repetición por parte de varias personas, pueden llevar al observador a realizar un análisis más detenido del asunto.

La influencia de la mayoría es un proceso de influencia social que tiene por fuente una minoría o un sujeto que intenta, o introducir nuevas ideas y comportamientos, o modificar actitudes, ideas o conductas tradicionales.

Según Moscovici, el impacto de la minoría radica en un estilo conductual. El comportamiento más importante de este es la consistencia. La consistencia se basa en mantener una postura clara sobre el tema, mantenerse firme, afrontar continuamente las presiones de la mayoría y evitar la contradicción.

Los miembros de estos grupos deben ser consistentes al oponerse a las opiniones de la mayoría. Si parecen dudar, su impacto se reduce. Una minoría que solo repite la misma posición una y otra vez, es menos persuasiva que una que demuestra algún grado de flexibilidad. Por último, el contexto social en el que funciona la minoría también es importante. Si están peleando por una postura que es compatible con las tendencias sociales actuales, son mayores sus oportunidades de influir en la mayoría, que si pelearan por una postura que estuviera muy alejada del contexto social del momento.

## Conclusiones

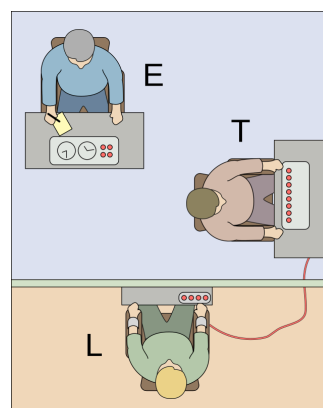
Las conclusiones que obtenemos de este experimento son que la consistencia de la minoría es clave para influir en la mayoría. Aunque el porcentaje de influencia parezca bajo, demuestra que una minoría firme puede generar cambios en la percepción y opinión de la mayoría. Este experimento demostró que el cambio social no siempre proviene de las mayorías y que la consistencia, la cohesión y la persistencia de las minorías pueden desafiar la situación actual.

### 3. Obediencia de la Autoridad (S. Milgram)

#### Descripción de la actividad

Milgram reunió a unos 40 participantes a participar en un experimento sobre “memoria y aprendizaje” por el que se les pagaría simplemente por participar. Para ello, se necesitarían tres personas: un investigador, un maestro y un alumno. A los voluntarios siempre se les asignaba el papel de maestros mediante un sorteo falso, mientras que el papel de alumno siempre se le asignaba a un cómplice. Ambos estarían en habitaciones diferentes pero contiguas. El maestro podía ver perfectamente cómo ataban al alumno a una silla y le colocaban electrodos. El maestro se encontraba sentado en un escritorio, frente a un generador de descargas eléctricas con treinta interruptores, que iban desde los 15 hasta los 450 voltios de intensidad. Este generador era falso, ya que no proporcionaba ninguna descarga.

Al maestro se le indicó que debía enseñar pares de palabras a su alumno, y si se equivocaba, debía aplicarle una descarga eléctrica, que se iría incrementando con cada error. Como la máquina era falsa, el alumno nunca recibió ninguna descarga. Debido a esto, cada vez que uno de los interruptores era pulsado, se activaba un audio grabado anteriormente con quejas y gritos que también se iban incrementando. Si el maestro se negaba a llevarlo a cabo, este le respondía que debía continuar con el experimento.



## **Resultado**

Muchos de los participantes mostraron tensión y angustia cuando escuchaban las quejas y los gritos en la habitación de al lado. Aunque la mayoría de los participantes se sintieron incómodos haciéndolo, los cuarenta sujetos obedecieron hasta los 300 voltios mientras que 25 de los 40 sujetos siguieron aplicando descargas hasta el nivel máximo. Es decir, el 65% de los sujetos llegó hasta el final, incluso aún cuando sus alumnos se estaban quejando de graves dolores.

Ninguno de los participantes que se negaron a administrar las descargas eléctricas finales solicitaron que terminara el experimento, es decir, que se dejaran de realizar ese tipo de sesiones. Tampoco acudieron al otro cuarto para revisar el estado de salud de la víctima sin antes solicitar permiso para hacerlo.

## **Explicación**

Milgram explica el resultado de este experimento mediante la acción de dos fuerzas: la conformidad y la suspensión de la responsabilidad. En cuanto a la conformidad, es más fácil hacer caso a otros o dejarse llevar por las circunstancias, incluso si están apoyadas por el científico, que intentar tomar el control y guiarnos por nuestros propios criterios.

La suspensión de la responsabilidad ocurre cuando ante una autoridad, la responsabilidad de lo que ocurra a la víctima pasa automáticamente al otro. Esto nos libera moralmente de tomar decisiones mientras que la no obediencia, nos implica directamente y deberemos asumir las consecuencias. También obedecer resulta más seguro, pues nos libera de las consecuencias y de la responsabilidad moral sobre lo que ocurra. Y finalmente, libres del sentido de culpa aparecería el lado más oscuro de la naturaleza humana.

## **Conclusiones**

Las conclusiones a las que podemos llegar tras este experimento son que cuando el sujeto obedece a la autoridad, su conciencia deja de funcionar y se libra de toda responsabilidad. También, los sujetos son más obedientes cuanto menos han contactado con la víctima y que los sujetos con personalidad autoritaria son más obedientes que los no autoritarios. Por último, los hombres y las mujeres jóvenes obedecen por igual y el sujeto siempre tiende a justificarse aunque sus actos no tengan explicación.

#### 4. Poder/Fuerza de la Situación (P. Zimbardo)

##### **Descripción de la actividad**

El experimento de la prisión de Stanford pretendía investigar cómo las personas se adaptan a roles de autoridad y sumisión en un entorno carcelario simulado.

Para llevarlo a cabo, de entre 70 voluntarios seleccionaron a 24 hombres de la Universidad de Stanford que estuviesen psicológica y físicamente sanos, a los que le fueron asignados al azar los roles de guardias o prisioneros.

En cuanto al escenario del experimento, se recreó una prisión en el sótano de la Universidad de Psicología de Stanford. A los prisioneros los arrestaron en sus casas, los esposaron y los llevaron a la “prisión”, donde se le asignó un número. Por otro lado, los guardias recibieron uniformes, gafas de sol reflectantes y porras, pero se les prohibió la violencia física.

Los guardias iban en turnos y volvían a casa durante las horas libres. Zimbardo estableció condiciones para provocar la desorientación, la despersonalización y la desindividualización de los presos. Al principio, los participantes actuaban según sus roles. Sin embargo, conforme fue pasando el tiempo, los guardias comenzaron a mostrar conductas autoritarias y abusivas. Debido a esto, los prisioneros comenzaron a mostrar signos de estrés, depresión y sumisión. Tal fue el nivel, que algunos de los prisioneros tuvieron colapsos emocionales y el experimento tuvo que ser suspendido a los seis días, aunque estaba planeado para abarcar dos semanas.

Los prisioneros sufrieron un tratamiento humillante por parte de los guardias y muchos acabaron mostrando graves trastornos emocionales. El segundo día se dividió a los presos para así enfrentarlos. Los guardias atormentaban a los presos y les imponían castigos físicos, se les forzó a dormir desnudos en el suelo y los guardias incrementaron su sadismo.

Internalizaron tanto sus papeles, que ya no lo percibían como un experimento. Tras seis días, Zimbardo terminó con el experimento en vez de a las dos semanas previstas. Los carceleros no estuvieron de acuerdo con esto.

##### **Resultado**

El entorno y el rol asignado a cada uno de los participantes, provocó un cambio en su comportamiento pasando de actuar como personas normales, a creerse el rol que le había sido

asignado. Por ejemplo, los guardias que antes eran estudiantes comunes, empezaron a ejercer su poder de manera abusiva sobre los “encarcelados”. Los prisioneros, en cambio, se volvieron sumisos y aceptaron el maltrato que cayó sobre ellos.

Los prisioneros perdieron su identidad y autonomía, mientras que los que hacían de guardias adoptaron una mentalidad de grupo que daba respuesta a sus acciones crueles.

Las personas buenas se convirtieron en monstruos, la gente alegre y llena de vida desarrolló patologías y se volvieron dependientes de agradar a los guardias. Estos sin embargo, adquirieron un comportamiento abusivo. Por otro lado, a los presos les provocó estrés y ansiedad. Todos los participantes en el experimento perdieron la perspectiva de la realidad e incluso de su propia identidad.

Este experimento fue duramente criticado por el daño psicológico que causó a los participantes.

### **Explicación**

En este experimento se nos muestra el poder de la situación demostrando que el comportamiento de una persona, depende en gran medida del contexto en el que se encuentra una persona. En una situación en la que se permite el abuso de poder, hasta las personas normales pueden volverse radicales o sumisas. En un principio, los participantes no eran crueles o débiles, pero la situación los moldeó hasta actuar de esta manera. Este fenómeno puede provocar que las personas actúen en contra de sus valores, llevando la ausencia de reglas y supervisión, a abusar del propio poder contra los demás.

### **Conclusión**

Este experimento demostró que el contexto y el poder pueden moldear el comportamiento humano, haciendo que las personas comunes actúen de forma cruel o sumisa. Según Zimbardo y sus compañeros, se demuestra que fue la situación la que provocó la conducta de los participantes y no sus personalidades individuales. La situación puede moldear en gran medida el comportamiento del sujeto.

Como a los guardias se les asignó un papel de poder, comenzaron a comportarse de una forma que normalmente no harían en su día a día o en otras situaciones. Los prisioneros, al no tener ningún control, se volvieron pasivos y depresivos. Con esto, quedó demostrada la

crueldad que el hombre puede mostrar si está amparado por una situación social de protección o de poder. Estos resultados son compatibles con los del experimento de Milgram en el que la gente cumple órdenes de administrar shocks eléctricos a la otra persona. Este experimento fue duramente criticado por no ser ético y por la imposibilidad de reproducir todo lo que sucede en una prisión mediante una simulación.