

Influencia social

Tema 11 - Curso: Desarrollo / Resumen 2025 / Autores varios/ Por Alexia Rosas Torres

Influencia social: Se refiere al proceso por el cual otros-manera individual o colectiva- afectan nuestras percepciones, actitudes y acciones

Fenómenos de influencia social

1. Conformidad

Es diferente a la aceptación. En esta un individuo cede a las normas o expectativas del grupo mayor.

- ❖ Experimento de Asch: Una persona se conforma con la presión grupal y elige una opción incorrecta, así haya evidencias físicas que digan lo contrario.

Factores que influyen:

1. Características de la situación

- a. Tamaño del grupo: Mayor a 4 sigue siendo la misma presión
- b. Grado de unanimidad: no rupturas en el pacto (todos coinciden en lo mismo)

2. Características de la persona

- a. Atracción por el grupo
- b. Status: a más bajo mayor la conformidad
- c. No se sienten aceptados

DATAZO: Los conformistas tienen menos actividad cerebral (corteza prefrontal) y los NO conformistas suponen un costo emocional mayor (actividad cerebral en regiones de regulación emocional).

2. Aquiescencia

Cambio de conducta en respuesta a una petición explícita.(cambiar por alguien te lo pide)

Técnicas:

Pie en la puerta	Puerta en la cara	Bola baja
De una petición pequeña a una mayor	De una petición irracionalmente grande a aceptar una petición menor	Se le persuade a una persona para acceder a hacer algo por un precio bajo y después se eleva costo de la aquiescencia
EJM: Primero pido que me explique un cosa, luego que me pase sus resúmenes, luego que me haga los proyectos, luego que me pase el curso, etc.	EJM: Le digo a mi mama si puedo llegar a las 5 am de un tono. Me dice que No, pero después le digo que llegaré a las 2 am no más y acepta.	EJM: Le vendo un celular a 100 soles a una persona. Pero luego que lo compró le digo que tiene que pagar 200 en saldo, 300 en reparación, etc.y la persona igual se queda con el cel (que con todo es más caro)

3. Obediencia

Acatamiento (cumplimiento) de una orden directa. Experimento de Stanley Milgram (descargas eléctricas).

Factores que influyen en la obediencia:

- a) Monto de poder o autoridad: cuanta autoridad tienen.
- b) Vigilancia: sí me están viendo o no.
- c) Responsabilidad del acto: a más personas también lo hacen más obediencia.

PEROO, ¿Por qué unos obedecen aun así violen sus propios principios?

- Ellos se sienten como un agente de los deseos de otra persona por lo que no son responsables de sus actos y las consecuencias que originen. Finalmente, renuncia al control de sus acciones.

4. Desindividuación

La persona pierde el sentido de la responsabilidad y no actúa como una sola sino como parte anónima de un grupo

- **Comportamiento de la turba:** cuando la gente forma parte de un grupo puede perder el sentido de su responsabilidad. Ejm: Las hinchadas (las personas se vuelven uno más de la hinchada, y pueden hacer cosas negativas también.)
- **Efecto bola de nieve:** Una persona dominante convence a otros de seguirlo, y estos convencerán a otros y estos convencerán a otros y así seguirá...

5. Efecto del espectador

La probabilidad de que una persona ayude a otra persona disminuye si es que el número de espectadores aumenta. (+) espectadores, (-) será la probabilidad que alguien a otro. Y...

- Es más difícil que te ayuden si es que al hacerlo puedes poner tu vida en peligro.
- Pero un acto altruista (una persona ayudando) puede estimular a que otra persona sea altruista (a que otra persona también ayude)

6. Holgazanería social

Una persona reduce el esfuerzo cuando cambia de un contexto individual (trabajar solo) a un contexto grupal (ahora trabajar en grupo). → El trabajar en grupo reduce que las personas den su máximo esfuerzo