

Influencia social

Tema 11. Curso: Procesos psicológicos / Resumen 2026 / Resumido Por Alexia Rosas Torres

1. Def. Influencia social: Se refiere al proceso por el cual otros de manera individual o colectiva afectan nuestras percepciones, actitudes y acciones. Puede ser:

- Constructiva (ayuda a uno mismo o a otros)
- Destructiva (perjudicarse a sí mismo o a otros)
- Neutra

Influencia social “automática”: Los humanos somos vulnerables a gran cantidad de influencias sutiles. Muchas veces sin darnos cuenta imitamos de manera inconsciente.

Fenómenos de influencia social

2. Conformidad

Un individuo cede a las normas, opiniones, conductas 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.
 - Pasa en las Redes sociales y comunidades virtuales también.

Factores que influyen (Por que la gente se conforma?) 2 razones:

Influencia Informativa (Una necesidad de tener razón) Conformarse porque crees que ellos tienen la razón	Influencia Normativa (Temor al ostracismo) Conformarse para ser aceptado y no rechazado
Seguir la opinión de los demás porque crees que el grupo tiene la respuesta correcta. Esto suele pasar mas cuando la situación es difícil o existe incertidumbre	Ostracismo = ser excluido, rechazado o criticado Conformarse al grupo para el ostracismo aun así sepas que el grupo está mal o equivocado

3. Aquiescencia

Cambio de conducta en respuesta a una petición explícita (cambiar por que alguien te lo pide - ahora el punto es COMO te lo pide o eres convencido → con “trampas”)

Tender trampas: Estrategias de petición en secuencia

Pie en la puerta	Amago (o Bola baja)	Puerta en la cara
De una petición pequeña a una petición mayor (y así hasta que te pidan algo más grande cada vez)	Se le persuade a una persona para acceder a hacer algo por un precio bajo y DESPUÉS te elevan el costo con varias cositas extras.	De una petición irracionalmente grande a aceptar una petición menor
EJM: Primero pido que me explique una cosita de la clase, luego que me pase sus apuntes porque estan cheveres, luego que me ayude en un trabajo, luego que me haga el examen (oe vete a la mr)	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 celular (a pesar que no le salio 100 sino mucho más caro con todo eso)	EJM: Le digo a mi mama si puedo llegar a las 7 am de una fiesta y me dice que claramente no, pero después le digo que llegaré a las 2 am no más y me acepta.

4. Obediencia

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

Factores que influyen en la obediencia:

La autoridad	La víctima	El procedimiento
La gente obedece más cuando... • Autoridad: La persona que ordene tiene autoridad (o lo parece) • Vigilancia: además los está viendo o está con ellos.	La gente obedece más cuando.. • Lejanía con la víctima: tenga menos contacto con la víctima (verlo o tocarlo) (más cercanía genera empatía y disminuye la obediencia)	• Cuando NO hay (o se transfiere) el sentimiento de responsabilidad: Cuando la gente siente que lo que hace son los deseos de otra persona u otra persona lo asume, <u>sienten que no son responsables de sus actos y de las consecuencias que originen.</u> Finalmente, renuncia al control de sus acciones y obedecen MÁS. • Ascenso gradual Cuando lo que te piden es poco a poco, la obediencia aumenta (puede llegar a acciones graves poco a poco)

Los individuos en los grupos: La presencia de otros

5. La Facilitación social: cuando los otros estimulan

La presencia de otras persona aumenta nuestra excitación (activación) y cambia la forma en como nos desempeñamos (para bien o para mal) → Hacemos nuestra respuesta dominante
La respuesta dominante es lo que nos sale automáticamente.

Para bien (cuando tu respuesta dominante es que ya sabes hacer esa acción o es una acciones MUY Sencilla)	Para mal (cuando tu respuesta dominante es que no sabes hacer esa acción o la acción es muy difícil)
Ejm: se sumar de ptm y me piden que haga una suma en frente de todos • Presencia de otros (aumenta mi excitación/activación) • Pero como DOMINO esa tarea (sumar) y me resulta sencillo, lo hago incluso MEJOR.	Ejm: me piden que haga un mortal en frente de la clase de gimnasia • Presencia de otros (aumenta mi excitación/activación) • Pero como soy una basura en gimnasia y además es algo masomenos difícil, lo hago PEOR

Pero también hay otras teorías que la complementan (2):

Teoría de aprehensión de evaluación	Teoría de la distracción-conflicto
“Mi desempeño mejora o empeora no sólo porque haya gente, <u>sino porque pueden EVALUAR mi desempeño</u> ” (una cosa es exponerle a tu amigo y otra cosa es exponerle a tu profe, y más si es ESE profe estricto)	“Mi desempeño mejora o empeora no sólo porque haya gente, <u>sino porque dividen mi atención entre lo que tengo que hacer (la tarea) y las personas</u> (no sé a qué prestarle atención → y esto genera más excitación hacia lo que tengo que hacer)

6. Pereza social: cuando los otros relajan

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.

POR ESO NUNCA MAS GRUPO DE 6 DESGRACIADOS NO HACEN NADA LOS ODIO.

Estrategias para reducir la pereza social (de que entre más gente, menos trabajen):

1. Dividir proyectos grandes en tareas pequeñas
2. Mateneer grupos pequeños
3. Realizar evaluaciones entre compañeros

El Modelo de esfuerzo colectivo (Karau y Williams)

Hay menos pereza social cuando..	Hay más pereza social cuando..
• El resultado es importante • Sienten que su esfuerzo si influye	• El resultado no es importante para ellos • Creen que su esfuerzo no cambiará el resultado

Efectos que genera esto:

Compensación social (menos pereza social)	Efecto del tonto (MÁS pereza social)
Las personas trabajan MÁS para compensar a los compañeros que creen que harán poco.	Nadie quiere ser el único que trabaje mientras todos los demás no hacen NADA. Así que todos reducen su esfuerzo

7. Desindividualización

La persona pierde el sentido de la responsabilidad y no actúa como una sola sino como parte anónima de un grupo (una persona actúa distinto -impulsiva o desviada - a como actuaría sola)

- **Causa:** Cuando una persona está rodeada de muchas personas siente que nadie la identificara
- **Consecuencia:** disminuye el inhibirse y aumenta la probabilidad de que haga cosas malas.

Modelo Zimbardo (3 factores que generan/aumentan la desindividualización)

Excitación	Anonimato	Menos responsabilidad
Emociones muy intensas	Sienten que no son identificados (entre miles o incluso con máscaras)	Cree que nadie lo responsabilizará por sus actos

Modelo Prentice-Dunn y Rogers

Baja responsabilidad	Atención fuera del yo
Creen que no serán descubiertos o castigados.	La persona deja de pensar por sí misma y actuará según lo que sucede en el momento

Ejemplitos:

- La locura en New York después que ganaron los Knicks y destrozaron todo New York
- Cuando cualquier hinchada destruye cosas. Ejm con el mundial, la hinchada de México que la gente golpeo, mató a una persona, mueven carros, destruyen calles.

8. Perspectivas sobre la naturaleza humana

¿Las personas siempre se dejan influenciar? Nopi, depende de la situación, la cultura y la época → hay personas que valoran más la obediencia y otras la independencia.

- Ventajas de influencia social: Comparacion, orden, solidaridad, trabajo grupal
- Desventajas de influencia social EXCESIVA: conformismo, pérdida de independencia, obediencia destructiva.

The best choice: HAY QUE ENCONTRAR UN EQUILIBRIO!!!