



# Psicología Social

2009-10

# ¿Qué es la Psicología Social?

- Es una disciplina científica que intenta entender y explicar la forma en que los pensamientos, sentimientos y comportamientos de los individuos son influidos por la presencia real, imaginada o implicada de otros.



# ¿Qué es la Psicología Social?

- Son las influencias que las personas tienen sobre las creencias o la conducta de otros.
  - ¿Cómo es influida una persona?
  - ¿Por qué acepta ser influida?
  - ¿Qué variables aumentan o disminuyen la influencia social?
  - ¿Tiene esa influencia un efecto permanente?
  - ¿Qué variables aumentan o disminuyen esos efectos?
  - ¿Cómo llega una persona a apreciar a otra?
  - ¿Cómo desarrolla una persona prejuicios?



# Conformidad

Psicología Social y de las Organizaciones

Curso 2008-2009

# Ejercicio sobre percepción

- En las siguientes diapositivas vas a ver una línea de muestra y varias líneas de comparación.
- Tu tarea es decidir cuál de las líneas de comparación es exactamente igual que la línea de muestra.



# Ejercicio sobre percepción



Línea de muestra

A



B



C



Líneas de comparación

# Ejercicio sobre percepción



Línea de muestra

A



B



C



Líneas de comparación

# Ejercicio sobre percepción



Línea de muestra

A



B



C



Líneas de comparación

# Ejercicio sobre percepción



Línea de muestra

A



B



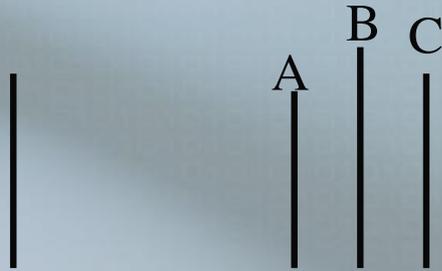
C



Líneas de comparación

# Ejercicio sobre percepción

- Ahora imagina que tienes que realizar este ejercicio en grupo.
- Te ponen el siguiente ejercicio



Línea de muestra

Líneas de comparación

- Tú sabes cuál es la respuesta correcta, ¿verdad? Pero aún no te han pedido que digas nada.

# Ejercicio sobre percepción

- Tú estas convencido de que la respuesta correcta es C.
- Pero la primera persona a la que le preguntan dice que la respuesta correcta es B. La siguiente persona a la que preguntan también dicen que es B. Y así otras 6 personas más.
- Al final te preguntan a ti. Tú te rascas los ojos, miras otra vez sorprendido y al final dices...



Línea de muestra

Líneas de comparación

# El experimento de Asch

- Asch realizó un experimento famoso, haciendo que unos cuantos cómplices dieran sus respuestas (erróneas) antes de que el participante diera la suya, como en el ejemplo que acabamos de ver.
- ¿Cuántas veces crees tú que las personas se dejaron llevar por lo que decían los demás, aunque fuera incorrecto?
- Los resultados muestran que las personas se dejaron llevar por la opinión del grupo en un **37%** de las ocasiones.

# El experimento de Asch

- Los experimentos muestran que los participantes de estos experimentos no llegaban a creerse que la respuesta que daba la mayoría era correcta.
- Simplemente se amoldaban a lo que decía la mayoría aún sabiendo que no tenían razón.
- Por ejemplo, si se deja a los participantes que den sus respuestas en la intimidad (sin que las vea el resto de la gente), dejan de mostrar conformidad.

# Conformismo

- Es un cambio en la conducta u opiniones de una persona como resultado de una presión real o imaginada de personas o grupos de personas.



# Conformidad

- Este fenómeno se conoce como conformidad y en cierto sentido no es muy diferente de otras situaciones que también nos llevan a amoldarnos a lo que dicen las personas que nos rodean.
- Las personas tendemos a vestirnos como los que nos rodean, a comer lo que comen los que nos rodean... a pensar lo mismo, a leer lo mismo, a escuchar la misma música...
- Ten en cuenta que muchos de los llamados inconformistas no lo son en realidad. Lo que hacen es amoldarse a lo que hace un grupo de personas que no es la mayoría.
- Lo interesante de este experimento es que en muchas ocasiones nos dejamos llevar por la opinión de los demás incluso cuando sabemos que los demás están equivocados.

# Conformidad

- Estos resultados son interesantes porque en esos experimentos no había ninguna presión (ni premios ni castigos) para la conformidad.
- Por tanto, ¿qué nivel de conformidad podría haberse logrado si se hubiera coaccionado a los participantes?
- ¿Podría llegar a conseguirse que alguien actuará de forma inmoral, contra sus principios, simplemente por amoldarse a los deseos de los demás?

# Conformidad

**¿Qué puede hacerse para que la gente no se conforme tanto?**



# El efecto de la unanimidad

- Existen diversos factores que pueden afectar a la conformidad. Uno de ellos es la **unanimidad del grupo**.
- Imagina que estás de nuevo en el experimento de Asch y que de las 10 personas que responden antes que tú 9 dan la misma respuesta errónea pero 1 dice la respuesta que tú crees que es verdadera.
- Los experimentos muestran que en estos casos es más fácil que no muestres conformidad.
- El hecho de que haya un disidente ayuda a que tú también puedas mostrar tu desacuerdo.

# El efecto del compromiso

- Otro factor que reduce la conformidad es el **compromiso previo**.
- Imagina que vuelves a estar en el experimento de Asch, pero que esta vez te piden que antes de escuchar la respuesta de los demás escribas la tuya en un papel.
- Luego ves que el resto de la gente da una respuesta que sabes que es errónea.
- ¿Te amoldarás a lo que dice la mayoría o dirás lo que piensas de verdad porque ya lo has escrito en el papel?
- Los resultados muestran que así es más probable que digas lo que piensas.

# El efecto de la autoestima

- Ahora imagínate que antes de hacer el experimento de Asch te ponen a ti sólo un montón de ejercicios sobre la percepción de líneas.
- Después de hacerlos, el experimentador te dice que lo has hecho excepcionalmente bien, que la mayoría de la gente no es capaz de percibir las líneas tan bien como tú.
- Después te ponen con el grupo de personas. ¿Te conformarás con lo que dicen cuando sepas que es erróneo?
- De nuevo, los experimentos muestran que **si primero te hacen sentir seguro** diciéndote que eres muy bueno, después ya no necesitas amoldarte a lo que dicen los demás.

# El efecto del tipo de grupo

- Ahora imagínate que te dicen que el grupo de personas con las que estás es experto en este experimento. Se les ha pasado muchas pruebas y se ha llegado a la conclusión de que son muy buenos percibiendo diferencias entre líneas.
- ¿Esto te hará conformarte más o menos?
- Por supuesto, los experimentos muestran que cuando el grupo mayoritario está **formado por expertos** es más fácil que nos amoldemos a lo que dicen.

# Para reducir la conformidad...

- Teniendo en cuenta todo esto, para que la gente se conforme menos debemos...
  - Evitar la unanimidad. Fomentar que haya disidentes o “abogados del diablo”.
  - Hacer que la gente se comprometa desde el principio con su opinión (por ejemplo, que escriban su opinión en un papel antes de discutirla con el resto).
  - Hacer que todo el mundo se sienta competente y estimado.
  - No dar a la gente la impresión de que el resto de la gente son expertos y que su opinión no puede ser desafiada.

# Práctica

- En muchas ocasiones, las personas nos amoldamos a lo que dicen nuestros amigos sin pensar por nosotros mismos.
- Esta falta de espíritu crítico suele ser aún más marcada entre los adolescentes.
- Imagina que trabajas para un programa de televisión como “S.O.S. Adolescentes” y que te piden que comentes medidas que se puedan tomar para evitar que los adolescentes sean tan “conformistas” con su grupo de amigos.
- Según lo que has aprendido sobre los experimentos de conformidad de Asch, **¿qué medidas podrías recomendar?**

# La investigación en ps. social

- La investigación en psicología social tiene algunas peculiaridades que la hacen diferente de la investigación en otras áreas de la psicología.
- Utilizaremos el experimento de Asch como ejemplo para ver dos de ellas:
  - Problemas éticos
  - Realismo

# El engaño en ps. social

- El experimento de Asch ejemplifica una de las características (y problemas) típicos de la investigación en psicología social: **El engaño.**
- En otras áreas de la psicología, lo normal es que a los participantes se les de cierta información (veraz) sobre el objetivo del experimento.
- Sin embargo, en psicología social suele ser necesario engañarles. Por ejemplo, en este experimento se les decía a los participantes que iban a asistir a un experimento sobre percepción y en realidad se trataba de un estudio sobre la conformidad.
- Este engaño suele ser imprescindible, porque sin él los participantes se comportarían de forma poco natural (por ejemplo, podrían mostrarse inusualmente inconformistas).
- Sin embargo, también plantea **problemas éticos**, porque un voluntario no puede decidir libremente si quiere participar en un experimento o no si no tiene ni idea de cuál es el objetivo real del experimento.
- Tampoco pueden firmar el consentimiento informado.

# Principios éticos

- Para respetar los derechos de los participantes es necesario...
  - Minimizar el engaño. Usarlo sólo cuando sea imprescindible y engañar lo menos posible.
  - Sobre todo no engañar sobre aspectos que pudieran haber hecho que el participante no hubiera querido tomar parte en el experimento.
  - Proteger a los participantes de cualquier daño físico o psicológico. Que el engaño no conlleve sufrimiento.
  - Respetar el anonimato del participante y guardar confidencialmente cualquier información con la que se le pudiera identificar.
  - Explicar completamente cuál era el propósito del experimento una vez concluido, incluyendo cualquier posible engaño que pudiera haber sido necesario.

# Códigos deontológicos

- Para asegurarse de que los investigadores y profesionales respetan los derechos éticos de sus pacientes/participantes, las asociaciones de psicólogos han elaborado códigos deontológicos que los psicólogos deben respetar.
- Los principales códigos deontológicos que se usan en psicología son el de la Asociación Americana de Psicología ([www.apa.org/ethics](http://www.apa.org/ethics)) y el del Colegio Oficial de Psicólogos ([www.cop.es](http://www.cop.es)).

# El realismo en ps. social

- Otro problema de los estudios de psicología social es que no está claro hasta qué punto las situaciones de laboratorio son realistas.
- Es decir, los participantes de estos experimentos, ¿se involucran como si se tratara de una situación de la vida cotidiana? ¿o se comportan de forma diferente?
- En el caso del experimento de Asch, ¿los participantes se involucraron tanto como lo habrían hecho en la vida real? ¿o se mostraron conformistas porque la situación les parecía artificial y no les interesaba lo suficiente?
- Según algunos autores, los experimentos no pueden aspirar a lograr un **realismo mundano** (hacer que los participantes se crean que están en una situación real), pero sí deben lograr un **realismo experimental** (absorber e involucrar a los participantes).