

¿QUÉ ES LA INFLUENCIA SOCIAL?:

ESTUDIANDO EL CAMBIO DE COMPORTAMIENTO POR LA INTERACCIÓN CON OTRAS PERSONAS.

Autores: Ennio Héctor Carro Pérez, Oscar Eliezer Mendoza De Los Santos

Resumen

La influencia social es un fenómeno complejo que está presente en una amplia variedad de contextos. Su relevancia para la comprensión del comportamiento humano es tanta que ha sido un asunto muy estudiado por la psicología social. En este artículo, ofrecemos una caracterización de cuatro de los principales modelos para explicar los procesos de influencia social, a saber: la conformidad, la normalización, la innovación y la obediencia a la autoridad. Revisamos los estudios experimentales a través de los cuales fueron estudiados dichos procesos. Adicionalmente, proveemos algunos ejemplos sencillos ligados a la vida cotidiana que permitan al lector reconocer la influencia social y reflexionar sobre la relevancia tanto positiva como negativa que puede tener en diversas esferas de la vida humana.

Palabras clave: influencia social, normalización, conformidad, innovación, obediencia.

Introducción

Coloquialmente afirmamos que influimos o nos influyen cuando alguna fuente, tratándose de una persona o grupo de individuos, inclusive elementos ficticios como el personaje de una novela, cuento, o el producto de alguien como una pintura, película o serie de televisión, produce en nosotros un cambio de comportamiento en cualquiera de sus elementos: en el pensamiento (por ejemplo, en nuestras creencias), en los afectos (como nuestras emociones y sentimientos) o la conducta (es decir, nuestras acciones o hábitos observables). Lo anterior, no es diferente de lo que afirman los científicos sobre la influencia, la cual definen como un evento donde se ve afectado el comportamiento de una persona por el otro u otros (Mardones, 2022).

De tal manera, escuchamos a las personas afirmar, la película tal me influyó, hizo que cambiara mi forma de ver el mundo, o bien, tal persona, me influye cada vez que hablo con él; aunque, también, suelen escucharse las

voces de resistencia: “¡No te dejes influenciar!” o “¡No quieras influir en mi opinión!”

Este fenómeno, que acontece cuando entramos en contacto con los demás y que produce un cambio en nosotros, ha recibido por parte de los psicólogos y, en particular los psicólogos sociales, la categoría general de influencia social, aunque en realidad reviste o involucra un conjunto de procesos específicos que tienen que ver con el cómo las personas realizan atribuciones, se emocionan, categorizan, se conflictúan, memorizan, se identifican o deciden pertenecer a un grupo, entre otros. Estos procesos han sido estudiados por científicos como Henri Tajfel, Leon Festinger, Fritz Heider, Edwin Hollander, Frederic Bartlett, entre otros.

Más específicamente, el psicólogo social Herbert Kelman (1958) identificó tres procesos por los cuales se produce la influencia en las actitudes de las personas. En primera instancia, señala el proceso de cumplimiento se da cuando las personas parecen estar de acuerdo con los demás, pero en realidad mantienen en privado sus opiniones discrepantes; en este sentido, el cambio en el comportamiento suele ser más superficial y tener un valor sumamente instrumental, como obtener una determinada recompensa. Por otro lado, Kelman señala la identificación, la cual se da cuando las personas se dejan influenciar por algún ser querido o, bien, alguien a quien admiran, como una celebridad. Finalmente, la internalización se da cuando las personas aceptan una creencia o comportamiento, asumiéndola co-

mo propia están de acuerdo con ello sea en público o en privado.

Por su parte, Serge Moscovici, en su obra *Psicología de las Minorías Activas*, publicada en 1996, cuyo título en inglés es *Influence and Change Social*, describió lo que según él son las tres formas en las que se pueden presentar los procesos de influencia social: conformidad, normalización e innovación.

El primer modo, la conformidad, que probablemente sea el más distinguible para el observador inexperto, acontece, cuando las personas adoptan el punto de vista o comportamiento de una mayoría. Esto puede observarse cuando un grupo de personas en una reunión afirman algo respecto a un tema y una persona, aunque no esté de acuerdo, no las contradiga y las acepte. Solomon Asch (1956) estudio la conformidad de una persona a las opiniones de un grupo mayoritario.

En el caso de la normalización, el estudio más representativo es el ideado por Muzafer Sherif en la década de los treinta del siglo XX. Sirviéndose del efecto autocinético, Sherif (1935, 1936), ubicó a un conjunto de individuos ante la tarea de valorar el desplazamiento de un punto luminoso proyectado en un ambiente oscuro, esta tarea se realizó en dos condiciones básicas, una individual y una grupal. Lo que Sherif (1936) observó se resume en lo siguiente: los individuos ante la ausencia de un marco de referencia, patrón o directriz para evaluar un estímulo, tienden a desarrollar uno propio, es decir, sus juicios iniciales sir-

ven para evaluar los siguientes, sin embargo, en situaciones de grupo, estos juicios individuales tienden ajustarse y paulatinamente coincidir entre los miembros del grupo, de tal manera que se genera un estándar o norma grupal, diferente a las que tenían los integrantes por separado, que se usa para posteriores evaluaciones o emisiones de juicios. En cada una de las condiciones, tanto en la individual como en la grupal, opera una normalización de las evaluaciones o juicios, o la tendencia a que los juicios se parezcan más entre sí o se normalicen.

La normalización es cercana al consenso por convencimiento y no por imposición, ya que no existe un líder u opinión dominante visible o establecido por alguien más, un ejemplo cotidiano ocurre en los grupos de discusión en contextos formales o informales, por ejemplo, en una reunión social, donde los asistentes pueden tener o no opiniones sobre un tema, digamos, el aborto, la libertad de expresión, o una enfermedad como la Covid-19, las cuales, son desarrolladas o modificadas al ser compartidas, de tal manera, se normaliza una opinión y se vuelve común al grupo.

El tercer modo, distinguido por Moscovici (1996), es la innovación, este proceso es el opuesto a la conformidad, pues en este caso, la minoría es la que influye a una mayoría, lo que se logra, por una parte, por el conflicto producido en el grupo por la divergencia de opinión con la minoría (individuo), y por un estilo de comportamiento consistente exhibido por esta minoría. Moscovici identificó a este

tipo de minorías como minorías activas, caracterizadas por un comportamiento consistente y firme frente al grupo mayoritario, lo cual es fundamental para la introducción de nuevas ideas o propuestas que desafían las del grupo mayoritario.

Este proceso fue advertido por Moscovici (1969), mediante un experimento ingenioso, donde expuso a un grupo de personas a estímulos visuales, que variaban en luminosidad dentro de la longitud de onda del azul, posteriormente, se emitía de manera pública una opinión respecto al color del estímulo, en este sentido, una minoría de dos individuos cómplices emitía un juicio contrario a los sujetos experimentales, los cuales eran ingenuos. Esta condición experimental, permitió observar a Moscovici, qué el juicio de una minoría emitido de manera consistente, con el tiempo producía un cambio en dirección a su opinión, cambio logrado por convencimiento y no por imposición o dependencia al grupo.

Hemos de añadir un modelo de influencia social a los previamente descritos: el de obediencia a la autoridad. Este tiene valor para explicar cómo las figuras revestidas de autoridad pueden influir en el comportamiento de las personas, incluso una sola persona, si es reconocida como autoridad legítima, puede influir en otra o un grupo de personas, pero en un sentido muy distinto al de la innovación. La propuesta clásica en este caso es la de Stanley Milgram (1963), quien llevó a cabo un experimento, donde el investigador solicitaba a los participantes suministrar descargas eléctricas

cas a un individuo (un cómplice) cada vez que emitía una respuesta errónea a determinada tarea. Pese al sufrimiento (actuado) que el cómplice mostraba, una cantidad significativa de participantes siguieron suministrando las descargas eléctricas, apegándose a la consigna del investigador. Esto llevó a la conclusión de que, aun cuando las instrucciones puedan ser moralmente cuestionables, las personas pueden llegar a seguirlas debido a la influencia de una figura de autoridad.

Los estudios de Asch (1956), Sherif (1935, 1936), Moscovici (1969) y Milgram (1963) a pesar de sus diferencias, tienen similitudes en cuanto al abordaje metodológico o la forma en que decidieron observar la influencia social, pues se trata de investigaciones experimentales, lo que implica que dichos trabajos coinciden en la forma en que conciben el objeto de estudio, es decir, consideran que la influencia social es determinada por un conjunto de variables concretas y precisas, relativamente estables no arbitrarias (variables independientes); de otra forma, no podrían ser observadas de manera controlada a través de un experimento, metodología que requiere que las variables puedan ser reproducidas en cantidades o modos que el observador, en este caso el investigador, defina o determine, así cada modo o cantidad determinada se espera produzca un cambio o variación en el objeto de interés, es decir, en el tipo de influencia; en Asch, la conformidad, en Sherif, la normalización y, en Moscovici, la innovación y en Milgram la obediencia.

Detallando lo anterior, en el experimento de Asch y el de Moscovici se definen un conjunto de variables que se espera causen cambios o variaciones en la respuesta de los sujetos experimentales, así, Asch observó como la cantidad del grupo, el orden de respuesta, entre otras, afectaba la opinión del individuo frente al grupo. De la misma manera, Moscovici supuso que variables parecidas podrían afectar la innovación o influencia de la minoría. Adicionalmente, ambos estudios comparten el formato o modelo de la condición experimental: un grupo de personas (cómplices e ingenuos) en una condición de evaluación de un estímulo visual, en un caso longitudes de líneas, en el otro, los colores de transparencias o diapositivas proyectadas.

Respecto al estudio de Sherif (1936), sobre formación de normas, el paradigma experimental también se sirve de la evaluación de un estímulo luminoso, sin embargo, no se intenta apreciar como la presión de una persona o varias producen cambio en el juicio del otro, sino como el grupo genera una norma sin la aparente presión de uno de sus miembros, en este sentido, se considera que en la normalización los juicios de las personas se combinan para generar una opinión compartida. De tal manera, en el paradigma experimental de Sherif (1935, 1936), no se requiere de uno o varios cómplices que induzcan una respuesta, sino más bien la falta de ellos, de marcos de referencia, opiniones o elementos de comparación.

Algunos ejemplos cotidianos

Los procesos de conformidad, innovación, normalización y obediencia se pueden apreciar en distintos escenarios o situaciones diarias, algunos son más fáciles de apreciar que otros, por ejemplo, la conformidad se puede verificar en nuestras interacciones con nuestros grupos de amigos, mientras que la obediencia podemos observarla en la sujeción de nuestro comportamiento a las instrucciones de personas de mayor rango o jerarquía que el nuestro, como los abuelos, padres, tíos o bien, en los entornos laborales con nuestros jefes o superiores.

De manera concreta, la obediencia a la autoridad se aprecia cuando un padre le ordena a su hijo o hija algo y esta lo acepta, aunque este en desacuerdo con la indicación. De la misma manera, ocurre con un jefe al dar una indicación a un trabajador, o bien, un profesor opinando respecto a algo, y los alumnos aceptando. Verbalmente, los individuos apelan a la mayoría o entidades no individuales, cuando emplean el plural para afirmar algo, como “nosotros creemos que lo mejor para ti” o “todos en la familia creen”, o incluyen en sus juicios a grupos u organismos como respaldo, “los expertos afirman”, “la empresa cree” o “la universidad espera que compartan su visión”.

En cuanto a la innovación, se observa en condiciones de una persona que tiene una posición minoritaria versus una mayoritaria. Para retomar los ejemplos anteriores, en un salón de clases, donde un alumno expone un punto de vista distinto al de la mayoría del grupo incluido el profesor. En este caso, de acuerdo

con lo observado por Moscovici et al. (1969), el cambio de la mayoría no se expresará de manera inmediata como en el caso de la conformidad, sino a través del tiempo, y siempre y cuando la persona exhiba un comportamiento consistente o estable. Se debe recordar que una de las aportaciones de Moscovici al conocimiento de la influencia es llamar la atención sobre los estilos de comportamiento que emiten las fuentes de influencia o individuos que desean influir. Otro caso, entre muchos, se puede observar de un hijo a los padres o familiares de mayor estatus, del empleado al jefe, es decir en todas las relaciones asimétricas entre los individuos, de uno contra muchos. Un ejemplo ficticio, de influencia minoritaria, muy entretenido, se puede apreciar en la película de 1957, *12 hombres en pugna*, con título en inglés *12 Angry Men* (Lumet, 1957).

Si bien la influencia de un grupo a través de la conformidad, y la que hace la minoría a la mayoría mediante la innovación, son eventos frecuentes en la vida cotidiana (basta observarlos constantemente en las familias), la normalización es más difícil de apreciarse, pues se requiere de escenarios sociales donde los que interactúan se encuentren ajenos a la presión social, o bien, a la necesidad de vencer a otros. Un ejemplo de este tipo de circunstancia puede ser las mesas de trabajo entre pares o individuos con la misma jerarquía, donde se tiene que llegar a un consenso respecto a resolver un problema o situación, por ejemplo, cuando un grupo de hijos conversa sobre la mejor forma de comunicar un proble-

ma o decisión a sus padres, y no poseen información previa de cómo reaccionarán aquellos ante una circunstancia parecida.

Conclusiones

La psicología, desde que se institucionalizó como ciencia en 1879 con la creación del laboratorio en Leipzig por Wundt (Alcantarilla, García y García, 2023), ha estudiado al individuo interactuando con otros, es decir, el comportamiento social. A partir de allí uno de los fenómenos de preocupación, en particular para la psicología social, ha sido la influencia social. Este fenómeno ha sido estudiado desde diferentes posturas o modelos, de los cuales tres se han distinguido como los más representativos: la conformidad, la obediencia, la innovación y la normalización.

El primero ha sido estudiado en laboratorio observando como un grupo afecta a un individuo o grupo menor, este tipo de efectos se pueden observar en las interacciones que los individuos sostienen con grupos mayoritarios, como ocurre en un salón de clases o en una reunión vecinal, en donde el sujeto alinea sus conductas u opiniones a las normas del grupo. El segundo puede percibirse cuando figuras revistadas de autoridad, como un profesor, una madre o un jefe laboral, dan una instrucción y el individuo, esté o no de acuerdo con ella, la acata.

La innovación, por el contrario, va en un sentido diferente, ya que se aprecia cuando un individuo cambia la opinión del grupo o un individuo de mayor jerarquía, lo que se puede

apreciar de un hijo hacia un padre, de un alumno hacia un profesor, de un subalterno hacia un jefe, entre otras.

La normalización, se observa cuando los individuos se ponen de acuerdo, para opinar o formar un juicio diferente al que tenían antes de este, no hay un dominio del juicio de uno sobre los demás o de los demás sobre uno.

Tener en cuenta los procesos de influencia social nos permite explicar porque las personas cambian de opinión o postura, sobre aspectos de los que, de manera inicial, no tiene algún juicio, o bien, aun teniéndolo no quieren confrontar a una autoridad o adoptan uno nuevo por convencimiento. Así, por ejemplo, podemos entender porque una persona al ver en televisión o una red social la opinión de un experto puede hacerse de un juicio o cambiarlo por el simple hecho de que quien lo emite es un “experto”, y no se detiene a indagar más allá de este punto, aunque ponga en entredicho lo que pensaba previamente, lo que pudo evidenciarse en circunstancias como las vistas en el año 2020 durante la contingencia sanitaria por Covid-19.

Debe resaltarse que la influencia social es un fenómeno natural que, en ocasiones, puede tener consecuencias negativas para las personas, como ocurre cuando un grupo de amigos influye en un miembro para llevar a cabo alguna conducta de riesgo, pero, en muchos otros casos, también puede tener consecuencias benéficas para los individuos, como adoptar conductas prosociales siguiendo el

ejemplo de otros integrantes de nuestra comunidad. De esta forma, el conocimiento riguroso sobre los mecanismos de la influencia social puede ayudar a los científicos a proponer intervenciones sociales que contemplen el efecto que dicho fenómeno tiene en el comportamiento humano. Por lo tanto, invitamos al lector a abordar dos actividades, incluso en conjunto con amigos y familiares: en primera instancia, considerar que la influencia social está en todas partes, lo cual, debe alertarnos de los peligros o beneficios de la misma y, ante todo, siempre tenerla en cuenta para tomar mejores decisiones basadas en la evidencia científica; en segundo término, reflexionar sobre la manera en que la influencia social puede ser un elemento importante para el bienestar de las sociedades.

Sirva lo presentado en este artículo como una base para seguir indagando respecto a la influencia social y como un punto de partida para pensar en las posibilidades que el conocimiento riguroso de los fenómenos sociales nos ofrece para la comprensión y la modificación del comportamiento humano.

Glosario

Cómplice.- en el contexto de la investigación experimental, es aquella persona que simula ser un sujeto experimental, pero en realidad sigue instrucciones específicas de parte de quienes realizan la investigación, para influir de determinada manera en el grupo de sujetos experimentales.

Condición experimental.- situación que es manipulada por quienes realizan una investi-

gación experimental, con la finalidad de observar el efecto que dicha situación tiene sobre algún fenómeno de interés

Efecto autocinético.- se trata de una ilusión óptica en la cual un punto de luz fijo en un ambiente con mínimas referencias visuales, como un entorno oscuro, parece moverse. La ausencia de dichas referencias hace que el cerebro no pueda comparar adecuadamente dicha luz con otros elementos del entorno.

Psicología social.- rama de la psicología que estudia el comportamiento humano en su medio social.

Relación asimétrica.- un tipo de interacción entre personas, en la cual el poder, la influencia, el estatus, o algún otro aspecto socialmente relevante, tiene una distribución desigual entre los que componen dicha relación.

Sujeto experimental.- toda aquella persona (también otros tipos de animales) que es sometida a alguna condición experimental para observar el efecto de ésta sobre ella. El sujeto puede conocer el propósito del estudio, aunque en algunos casos no, para evitar sesgos en su comportamiento. Si es este el caso, suele llamarse sujeto ingenuo.

Variable independiente.- en una investigación científica, la variable independiente es la presunta causa de algún fenómeno o variable dependiente.

Referencias

- Alcantarilla, L., García, J.M. y García, E. (2023). Memorias de un laboratorio: Wilhelm Wundt y la psicología experimental. *Revista de Neuro-psiquiatría*, 86 (2), 109-120. <https://doi.org/10.20453/rnp.v86i3.4566>
- Asch, S. E. (1956). Studies of Independence and Conformity I. A Minority of One Against a Unanimous Majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1-70. <https://doi.org/10.1037/h0093718>
- Kelman, H. (1958). Compliance, identification, and internalization three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51-60. <https://doi.org/10.1177/0022002658002001005>

doi.org/10.1177/002200275800200106

Lumet, S. (1957). *12 Angry Men*. MGM.

Mardones, R. E. (2022). Influencia social minoritaria frente a la crisis socioambiental: Comunidades intencionales ecológicas en espacios rurales. *Psicoperspectivas*, 21 (3), 1-13. <https://doi.org/10.5027/psicoperspectivas-Vol21-Issue3-fulltext-2724>

Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 67 (4), 371-378. https://www.eresearchcollaboratory.com/Peper%202027th%20Nov%20Milgram_Study%20KT.pdf

Moscovici, S., Lage, E. y Naffrechoux, M. (1969). Influence of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task. *Sociometry*, 32 (4), 365-380. <https://doi.org/10.2307/2786541>

Moscovici, S (1996). *Psicología de las minorías activas*. Ediciones Morata: Madrid.

Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 187, 5-60. [https://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Influence_Compliance/Sherif_A_Study_of_Some_Social_Factors_\(1935\)_Arch%20Psych.pdf](https://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Influence_Compliance/Sherif_A_Study_of_Some_Social_Factors_(1935)_Arch%20Psych.pdf)

Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Harper & Brothers Publishers: New York. https://ia801401.us.archive.org/17/items/in.ernet.dli.2015.264611/2015.264611.The-Psychology_text.pdf

Autores:

Ennio Héctor Carro Pérez

Universidad Autónoma de Tamaulipas

Facultad de Derecho y Ciencias Sociales

Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Aplicado al Comportamiento (CIDETAC)

ennio_carro@yahoo.com

Oscar Eliezer Mendoza De Los Santos

Universidad Autónoma de Tamaulipas

Facultad de Derecho y Ciencias Sociales

Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico Aplicado al Comportamiento (CIDETAC)

omendoza@uat.edu.mx



Referencias multimedia donde puedes aprender más sobre estos experimentos:

CIDETAC. (09 de junio de 2023). La Tlacuachita Ignorante: Estudio conductual de la obediencia [Archivo de video]. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=kapoKsbgSpE&list=PLwX4pCVE23UGvi7xTnXhDXJOGiS5Kkl_t&index=20

CIDETAC. (04 de abril de 2025). La Tlacuachita Ignorante: Studies of Independence and Conformity [Archivo de video]. Youtube. https://www.youtube.com/watch?v=ME_Wez6NpLU&list=PLwX4pCVE23UGvi7xTnXhDXJOGiS5Kkl_t&index=35