



TEMA 5

INFLUÈNCIA SOCIAL

PROF. AIDA SORIANO



ÍNDEX

1. Introducció
2. Respostes a la influència social
3. Poder social
4. Lideratge
5. Obediència
6. Conformitat
7. Teoria de l'impacte social
8. Inconformisme i resistència a la influència social

I. INTRODUCCIÓ

INFLUÈNCIA SOCIAL ?????



I. INTRODUCCIÓ

INFLUÈNCIA SOCIAL = exercici del poder desplegat per una persona o grup que influeix en la conducta dels altres.



2. RESPOSTES A LA INFLUÈNCIA SOCIAL

1. Submissió

2. Identificació

3. Internalització



2. RESPOSTES A LA INFLUÈNCIA SOCIAL

- 1. Submissió** = accepta, sense més ni més, certes influències socials. La submissió és pública. No hi ha un canvi privat d'opinió. *Quan ja no hi haja pressió social?*
- 2. Identificació** = quan un individu adopta les normes d'una persona o d'un grup que li agrada, que admira i amb qui busca establir una relació. Accepta en privat les noves normes, però les conserva només el temps que dura l'admiració pel grup.
- 3. Internalització** = congruència entre la nova opinió i el sistema de valors general de l'individu.

3. PODER SOCIAL

PODER ¿?¿?¿?



3. PODER SOCIAL



PODER = capacitat o potencial d'influir en els altres

INFLUÈNCIA

PODER

3. PODER SOCIAL



PODER = capacitat o potencial d'influir en els altres

INFLUÈNCIA

- Canvia la conducta

PODER

- Capacitat per a produir aquest canvi

3. PODER SOCIAL: TIPUS DE PODER

3. PODER SOCIAL: TIPUS DE PODER

Coercitiu

De recompensa

Legítim

D'expert

Referent

D'informació

3. PODER SOCIAL: TIPUS DE PODER

Coercitiu

- Potencial per a repartir amenaces i càstigs que forcen l'altra persona a canviar de conducta.

De recompensa

- Capacitat de donar un reforç positiu per a produir un canvi (béns materials, diners, elogis, etc.).

Legítim

- Poder que un individu té per la seua funció o posició. És autoritat i, generalment, es limita a un cert àmbit.

3. PODER SOCIAL: TIPUS DE PODER

D'expert

- Poder perquè altres persones coneixen les seues capacitats i coneixements en un cert àmbit. Limitat a aquest àmbit.

Referent

- Persones que admirem i que ens agraden.

D'informació (limitat a certes situacions)

- Exemple: els testimonis d'un delicte tenen poder d'influir sobre un jurat per la informació que tenen.



4. LIDERATGE

4. LIDERATGE

Penseu en un personatge real, de qualsevol àmbit, en el qual identifiqueu característiques de lideratge:.

- Qui és? Àmbit?
 - Per què consideres que és un/una líder?
- Quins trets, dels que ha de tenir un líder, posseeix?
 - Creus que és un líder exemplar?



4. LIDERATGE

LÍDER ¿?¿?¿?



4. LIDERATGE

LÍDER = individu que exerceix més influència en el grup.

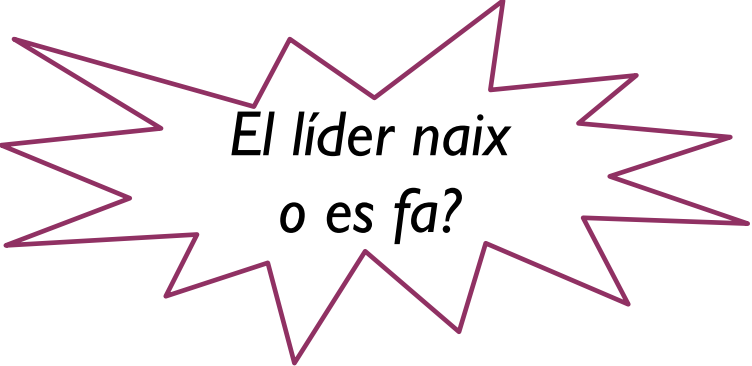


4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

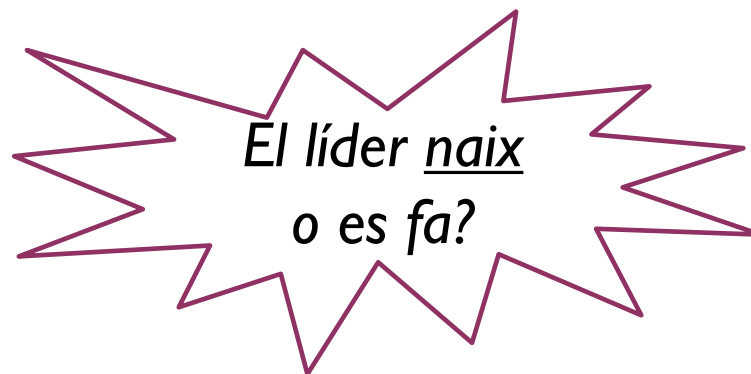


*El líder naix
o es fa?*

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIA DELSTRETS

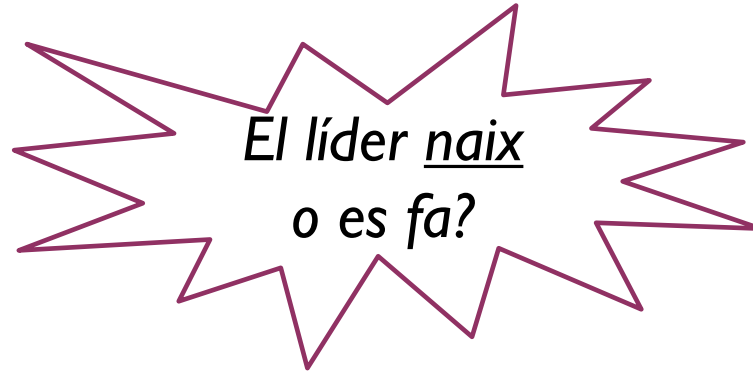


S'ha basat a buscar el conjunt de característiques que fan que una persona tinga lideratge o no en tinga.

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIA DELS TRETETS

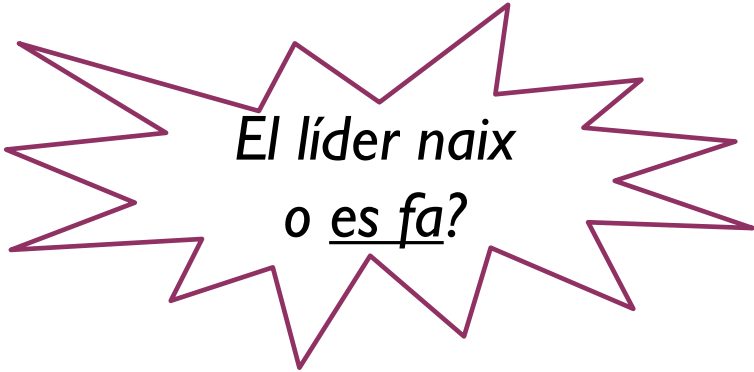


- No obstant això, només un xicotet conjunt de característiques eren comunes: Nelson Mandela vs. Hitler.
- Tot i així, hi ha algunes característiques associades als líders: ambició, energia, honestedat, seguretat en si mateix, intel·ligència, capacitat de dirigir o coneixement sobre el treball que desplega, etc.

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIES D'ESTILS CONDUCTUALS

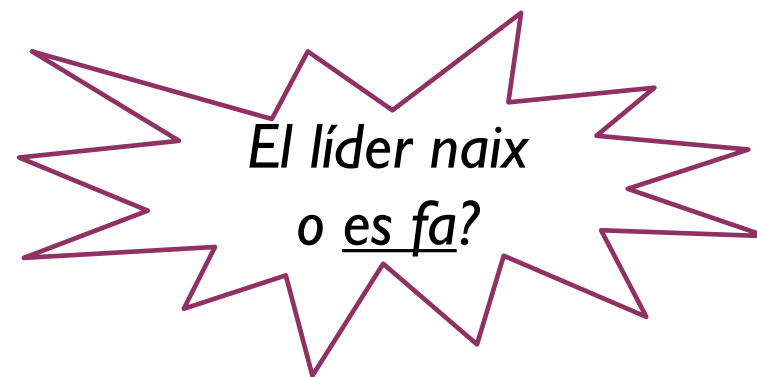


*El líder naix
o es fa?*

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIES D'ESTILS CONDUCTUALS



- El que defineix un líder és la forma com es comporta.
- Així, té sentit plantejar programes d'intervenció (el líder es fa).

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIES D'ESTILS CONDUCTUALS

Estudis de la Universitat d'Ohio: un grup d'investigadors buscaven identificar comportaments que defineixen un líder. La llista inicial va quedar reduïda a dues categories que explicaven la major part dels comportaments:

Estructura d'inici

- Conductes de direcció d'accions del grup i planificació grupal.

Consideració

- Començar la comunicació.
- Explicar accions.
- Promoure la confiança.

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIES D'ESTILS CONDUCTUALS

➤ **EL LÍDER ES FA!**

Però... importància de la situació...

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIES SITUACIONALS

- És el moment/situació qui decideix qui serà líder.
 - La disposició dels seients influeix en el procés: cap de taula.
 - L'antiguitat influeix en el sorgiment del líder.
 - La situació a què s'enfronta el grup.
 - Les necessitats del grup determinen qui sorgirà com a líder.

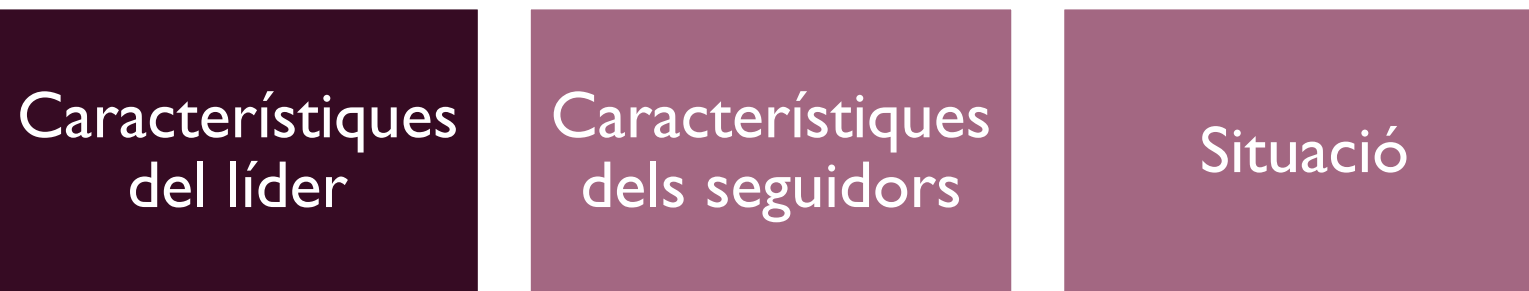
Teoria situacional: si les necessitats dels grups es modifiquen → el líder també canviarà

4. LIDERATGE

TEORIES DEL LIDERATGE

TEORIES SITUACIONALS: TEORIA DE LA INTERACCIÓ

El sorgiment d'un líder és el resultat de:



4. LIDERATGE

EFICÀCIA DEL LÍDER

4. LIDERATGE

EFICÀCIA DEL LÍDER.

- Lideratge democràtic vs. autocràtic (K. Lewin)

4. LIDERATGE

EFICÀCIA DEL LÍDER

- TEORIA DE LA CONTINGÈNCIA (Fiedler)
 - Estils de lideratge: preocupat pel treball vs. preocupat per les relacions.
 - L'eficàcia de l'estil depèn de la situació.
 - Factors:
 - Qualitat de la relació líder-grup: situació favorable per al líder si hi ha confiança, admiració, etc.
 - Estructura de la tasca: claredat i tothom sap què ha de fer.
 - Poder de la posició del líder: més poder, situació més favorable.

4. LIDERATGE

EFICÀCIA DEL LÍDER

- TEORIA DE LA CONTINGÈNCIA (Fiedler)
 - Estils de lideratge:
 - Preocupat pel treball, més eficaç en condicions:
 - Molt favorables: és fàcil orientar-se a la tasca sense preocupar-se per sentiments.
 - Molt desfavorables: una situació caòtica pot aclaparar un líder preocupat per relacions.
 - Preocupat per les relacions: més eficaç en situacions intermèdies.

4. LIDERATGE

EFICÀCIA DEL LÍDER

- TEORIA DE LA IDENTITAT SOCIAL (Hogg)
 - Per a entendre l'eficàcia del lideratge cal observar les característiques del grup.
 - En la mesura que el grup siga important per a nosaltres, la **identitat del grup** serà important per a anticipar l'eficàcia del seu líder.
 - Voldrem com a **líder** qui represente el prototip de la **identitat social** del nostre grup.

5. OBEDIÈNCIA

5. OBEDIÈNCIA

- **OBEDIÈNCIA** (seguiment d'ordres) – S. Milgram

5. OBEDIÈNCIA

- **OBEDIÈNCIA** (seguiment d'ordres) – S. Milgram

Per què obeïm?

5. OBEDIÈNCIA

- **OBEDIÈNCIA** (seguiment d'ordres) – S. Milgram

Per què obeïm?

1. Participants en una situació desconeguda; tenien poca experiència amb descàrregues elèctriques + investigador familiaritzat amb el procés que no mostrava signes de preocupació.
2. Els participants no se sentien responsables (l'investigador assumia responsabilitat).

5. OBEDIÈNCIA

- **OBEDIÈNCIA** (seguiment d'ordres) – S. Milgram

Estudis d'obediència i ètica

1. Participants sotmesos a gran aflicció psicològica: “forçats” a comportar-se d’una manera desagradable.
2. Van aprendre una cosa d’ells mateixos que potser no volien saber.

6. CONFORMITAT

6. CONFORMITAT

CONFORMITAT = canvi en la conducta o en les creences, d'acord amb les normes del grup, com a resultat del poder d'aquest grup.

Formes d'influència

INFLUÈNCIA
SOCIAL
INFORMATIVA

INFLUÈNCIA
SOCIAL
NORMATIVA

6. CONFORMITAT

- Confiem en grups per a obtenir informació sobre una pregunta: què hem de creure o com hem de comportar-nos.
- És més probable que acceptem la resposta de moltes persones que no d'una única persona.

INFLUÈNCIA
SOCIAL
INFORMATIVA

6. CONFORMITAT

- Individu que pensa que, si es comporta d'una altra manera, serà rebutjat pel grup. Se sent pressionat a conformar-se a la norma grupal.
- Ens conformem per la capacitat del grup de recompensar-nos i castigar-nos.

INFLUÈNCIA
SOCIAL
NORMATIVA

6. CONFORMITAT

- Un individu que reacciona a la pressió “*¿?¿?¿?*” ho fa per por/ansietat, i sovint es conforma en públic, però no en privat.
- Un individu que es conforma a la pressió “*¿?¿?¿?*”, és més probable que manifeste una acceptació privada.

INFLUÈNCIA
SOCIAL
INFORMATIVA

INFLUÈNCIA
SOCIAL
NORMATIVA

6. CONFORMITAT

- Un individu que reacciona a la pressió **normativa** ho fa per por/ansietat, i sovint es conforma en públic, però no en privat.
- Un individu que es conforma a la pressió **informativa**, és més probable que manifeste una acceptació privada (*desig de fer el correcte*).

INFLUÈNCIA
SOCIAL
INFORMATIVA

INFLUÈNCIA
SOCIAL
NORMATIVA

6. CONFORMITAT

- Estudis sobre conformitat – S.ASCH

6. CONFORMITAT

Factors que influeixen en la conformitat

Dificultat
dels judicis

- Més conformitat amb judicis ambigus o difícils (línies més similars).

Grandària
del grup

- Més conformitat amb més grandària del grup.

Unanimitat
del grup

- Més conformitat amb més unanimitat.

Factors
de temps

- Més conformitat en les primeres etapes d'interacció (etapa de formació vs. turbulència en què es negocia la posició en el grup).

Factors
personals

- Més probable que es conformen persones insegures, quan hi ha molta atracció pel grup i quan l'estatus és més baix.

7. TEORIA DE L'IMPACTE SOCIAL

- Latané va proposar la **teoria de l'impacte social** per a ajudar a entendre i relacionar alguns dels factors que influeixen en l'obediència, la conformitat i altres manifestacions de la influència social.

*L'impacte o força social sentida per una persona és una funció de la **fortalesa**, la **proximitat** i el **nombre** de les fonts d'influència social presents.*

- La teoria no especifica cap mecanisme o procés. Sosté que qualsevol teoria que expliqui aquests temes ha de considerar aquests factors.

8. INCONFORMISME I RESISTÈNCIA A LA INFLUÈNCIA SOCIAL

Motius de resistència a la influència social

- **Teoria de la reactància:** l'individu la llibertat del qual es puga veure amenaçada o eliminada experimenta una motivació dirigida a recuperar-la (**reactància**).
- Desig de ser únic.
- Demostrar originalitat.
- Ser diferent per cridar l'atenció dels altres.
- Etcètera