

GAME OF INFLUENCES: ETS INFLUENCIABLE?



POL CAMPOS MARTÍNEZ

MARIO GONZÁLEZ

INS ESTEVE TERRADAS

CURS 2019-2020

ÍNDEX

RESUM.....	3
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓ.....	4
BLOC 1: INFLUÈNCIA	6
1. PSICOLOGIA SOCIAL I INFLUÈNCIA SOCIAL	7
2. CONCEPTE GENERAL D'INFLUÈNCIA	8
3. MÈTODES PER INFLUIR.....	8
4. TIPUS D'INFLUÈNCIA SOCIAL	10
BLOC 2: CONTROL SOCIAL	16
1. EL CONTROL O MANIPULACIÓ DE LES MASSES	17
2. L'EDUCACIÓ COM A MANIPULACIÓ DE LA MASSA.	18
3. MANIPULACIÓ PER COMUNICACIÓ O PROPAGANDA.....	20
BLOC 3: EXPERIMENTS	23
1. SOLOMON ASCH	24
2. MUZAFER SHERIF	26
3. MILGRAM.....	30
MARC PRÀCTIC.....	33
EXPERIMENT SOCIAL	34
ENTREVISTA	41
CONCLUSIÓ O PROPOSTA DEL TREBALL.....	46
AGRAÏMENTS	48
BIBLIOGRAFIA I WEBGRAFIA	49
ANNEXOS	51

RESUM

És normalment coneguda i compartida la opinió que els éssers humans som influenciables, i que aquesta influència pot condicionar les nostres accions. De fet acostumem a creure que som conscients d'aquesta influència. En aquest treball determinem quina és la ciència que estudia la interacció entre els éssers humans, (psicologia social), farem l'estudi d'una de les disciplines d'aquesta ciència, la influència social, i com aquesta influència pot ser utilitzada per manipular i controlar a les masses. Per fer possible l'estudi d'aquests elements s'analitza el llibre Psicologia Social de David Myers, entre altres fonts. D'altra banda analitzem els estudis de diferents psicòlegs per contrastar si la informació obtinguda anteriorment es pot relacionar amb el contingut dels experiments.

ABSTRACT

It is usually known and shared the opinion that human beings are influenceable, and that this influence can condition our actions. In fact, we tend to believe that we are conscious of this influence. In this project we determine the science that studies the interaction between human beings (social psychology), and we study one of the disciplines of this science, the social influence, and how this influence can be used to manipulate and control the society. To enable the study of these elements, we analyze the book Social psychology by David Myers, among other sources. On the other hand, we analyze the studies of different psychologists to contrast whether the information obtained above can be related to the content of the experiments.

INTRODUCCIÓ

Motivacions

Pel que fa les motivacions que m'han conduït a fer el treball, cal ressaltar que des de petit he tingut la capacitat d'analitzar les situacions que em passaven diàriament. Fa temps que penso que l'ésser humà és molt manipulable, i que moltes vegades no pensa per si mateix. Per demostrar-ho cal realitzar una recerca teòrica per entendre els fenòmens de manipulació i control social des de la perspectiva de la psicologia social. Entenem que des d'aquesta perspectiva podem comprendre millor fenòmens com la presa de decisions conscients, l'anàlisi del comportament davant de situacions determinades, l'ús de la raó crítica com a eina de transformació individual i social.

En aquest context, la **motivació principal** del treball és ajudar a fer que les persones siguem més conscients d'allò que fem, que siguem capaces d'analitzar perquè ens comportem d'una manera i no d'una altra. I em qüestiono, si pensem de forma crítica, millorarem la societat?

Mètodes d'investigació

El principal mètode d'investigació d'aquest treball de recerca és **l'hermenèutic**. És el principal, perquè la recerca està basada en l'anàlisi i síntesi de fonts. Entre les fonts principals cal destacar el llibre *Psicologia social* de David Myers (1993) i diferents articles.

També podem destacar dins de la recerca, el mètode **empíric-racional**, present a la part pràctica, on hem analitzat quantitativament una col·lecció de dades recollides a partir de les nostres sessions d'experimentació en determinats llocs de la ciutat de Barcelona.

Dificultats del treball

Les dificultats que he trobat en el treball són:

- a) El tema que es tracta és molt ampli i extens. A l'hora d'estructurar el treball vaig haver d'acotar, per tal de no exposar idees molt disperses.
- b) El contingut del treball és d'una densitat molt gran, i adaptar-lo a un públic no expert ha estat difícil.

Preguntes i hipòtesis

Al començament del treball vaig plantejar preguntes que havien de poder ser respostes.

Les preguntes són:

- 1- Està l'ésser humà influenciat pel grup?
- 2- Es pot utilitzar el fet que les persones són influenciables de les persones per manipular? Serveix aquesta manipulació per eliminar el pensament crític?

Hipòtesi 1: L'individu és influenciable per un grup si té relació amb els components i no és conscient de ser influenciat.

Hipòtesi 2: El sistema utilitza que les persones són influenciables per eliminar el pensament crític, un cop eliminat és difícil que puguem pensar una realitat diferent a la que hi ha.

Objectius

Aquest treball té la intenció de fomentar la capacitat d'anàlisi, en aquest context l'objectiu principal és:

- Analitzar, de la forma més objectiva possible, en quines situacions existeix algun tipus d'influència que fa que el nostre comportament o conducta canviï.
- Realitzar una recerca teòrica per entendre els fenòmens de manipulació i control social des de la perspectiva de la psicologia social.
- Relacionar el treball amb un dels objectius de desenvolupament sostenible de l'ONU, proposats al Citilab.

BLOC 1: INFLUÈNCIA

1. PSICOLOGIA SOCIAL I INFLUÈNCIA SOCIAL

Un noi d'aproximadament vint anys entra a un bar amb el cabell llarg, diadema, vestit curt i unes ulleres de sol semblants a les d'un policia. La gent que està asseguda es sorpren i comença a fer comentaris negatius en veu baixa. Ell s'assabenta, demana una cervesa i unes torrades amb melmelada. Quan el cambrer li até, ell detecta un to de menyspreu. El noi, marxa indignat i l'acció del bar torna a la seva normalitat.

Al dia següent el mateix noi torna al bar, però, el seu aspecte ha canviat dràsticament, té el cabell curt, texans i camisa. Què passarà? Ningú el recorda, passa desapercebut, demana el mateix que el dia anterior, però, aquesta vegada el cambrer no utilitza cap to de menyspreu. Què ha passat? La **psicologia social** ens ajuda a comprendre aquest tipus de comportament. La psicologia social es defineix formalment com l'estudi de la manera com les persones pensen (pensament social), s'influencien (influència social) i es relacionen amb els demás (relació social).¹ Myers (1993) determina que la psicologia social estudia com les relacions interpersonals o la cultura influencien a l'hora de jutjar qualsevol tipus d'esdeveniment, acció o comportament.

També trobem aquesta influència en la conducta, en el grau de motivació que cada cultura atorga per obtenir l'èxit alguna tasca, o en els objectius personals que cadascú té. Entenem que aquesta ciència analitza els processos socials i les conseqüències que aquests tenen sobre les persones. Podem dir doncs, que la psicologia social no només estudia que pensem els uns dels altres, sinó la manera com ens influïm i ens relacionem. En aquesta segona part analitzarem algunes de les forces socials invisibles que empenyen o detenen el nostre comportament, és a dir, per què tendim a conformar-nos, a obeir davant la pressió de grup o a adaptar-nos a la nostra cultura.²

Els objectius principals d'aquesta ciència són: (1) Analitzar les conseqüències de l'entorn sobre el pensament o el conèixer. (2) Analitzar la influència que comporta les relacions interpersonals i (3) estudiar la interrelació entre l'individu i la societat. (Myers, 1993)

L'estudi de la influència és fonamental per poder comprendre, d'una manera més àmplia i profunda, els canvis en el comportament de cada individu.

Les persones creiem saber què és la influència, però, realment som conscients del que significa? Què és la influència?

¹ Myers, David. (1993). Psicología Social. Pg 10

² Regader, Bertrand. (2015) ¿Qué es la Psicología Social? Psicología y mente: <https://psicologiymente.com/social/psicologia-social>.

2. CONCEPTE GENERAL DE INFLUÈNCIA

Per fer possible la comprensió de les següents idees i reflexions del treball, és necessari determinar què és la influència . Per la complexitat i amplitud del tema en qüestió, analitzem, el treball de María G. Chueque (2009), al seu treball de *Principios de Administración* que ens dona la següent definició de influència de Julius Gould i William Kolb al "*Diccionario de las Ciencias Sociales*", i que ens pot servir per guiar-nos: "*INFLUÈNCIA:*" *Qualsevol canvi en el comportament d'una persona o grup a causa de l'anticipació de les respostes d'altres "*

- María Chueque. (2009). *Principios de la administración*, Pg 1.

Chueque (2009) defensa que la influència es pot representar com un procés on podem diferenciar **un agent influent**, un procés o **mètode per influir**, i un **agent influït**. Cal destacar que els agents no han de ser necessàriament individus sinó que poden ser grups.



Procés d'influència

3. MÈTODES PER INFLUIR

Anteriorment s'ha esmentat que en el procés d'influència hi ha tres elements: L'agent influït, l'agent que influeix i el mètode per influir.

Podem dir que l'agent que influeix aplica un mètode d'influència a l'agent influït. Aquest comportament ens condueix a dir que un agent és capaç de fer que un altre agent canviï les seves opinions o la seva forma d'actuar.

Diferents autors expliquen que hi ha diferents raons per les quals l'agent influït es deixa influir: la força, els càstigs o recompenses, el coneixement de l'expert i el carisma

Kast i Rosenzweig (1980) presenten quatre mètodes que formen el que han anomenat el "espectre de mitjans per influir el comportament": L'emulació, la suggeriment, la persuasió i la coerció.³

³ Chueque, María. (2009) Principios de la administración. Pg 6

Emulació: Un jugador de futbol es compra una samarreta rosa, i publica una fotografia a les xarxes socials. Les demés persones intentaran imitar-lo, aquesta imitació es provocada per les característiques de l'agent que influeix. (carisma o un estatus social alt)

En l'emulació trobem un esforç de l'agent influït en imitar, igualar, o superar a l'agent que influeix. Normalment l'agent que influeix ho fa per característiques com el magnetisme personal, pel carisma o per la posició i estatus. No és necessari que existeixi contacte entre els agents per tal que existeixi una influència. L'agent que influeix es converteix en un model i el seu comportament és imitat per altres.

Suggestiment: Aquest model es basa en la implantació d'una idea o acció en la ment d'una persona per intentar que aquesta la tingui en consideració. Implica una relació directa i conscient entre els dos agents. Quan utilitzem aquest mètode estem intentant influir mitjançant la presentació d'una idea, tot i que estem en un entorn on hi més d'una idea possible. L'agent que influeix presenta la seva idea preferida a l'altre individu o grup i mai s'enfadarà si la seva preposició no es veu corresposta.

Una noia va a comprar amb la seva mare. La noia agafa cinc peces de roba i les porta al emprorador. Un cop s'ha provat totes les peces, la seva mare li suggereix que es quedi amb la primera peça que s'ha provat. La noia no fa cas i es queda una altra peça. Quan la mare veu aquest comportament no té una reacció negativa i accepta la decisió de la seva filla.

En aquest exemple es veu com la mare intenta col·locar una idea a la ment de la seva filla (idea: que es quedi la primera peça). L'entorn on es dona aquesta situació ens permet veure com hi ha més d'una possibilitat per escollir i la mare presenta la seva idea preferida. Quan la filla no correspon la idea, la mare no té una cap reacció negativa.

Persuasió: En aquest mètode l'agent influent intenta convèncer l'agent influït mitjançant accions com, per exemple, oferir recompenses. L'objectiu d'aquest mètode és fer que l'altra persona o grup canviï el seu comportament sense utilitzar la força, però insistint. Com hem comentat, s'inclou un sistema de recompenses i càstigs que ajuden a l'agent influït a prendre la seva decisió. ⁴

Exemple: Un noi de divuit anys és detingut per possessió de drogues. La policia li promet que li rebaixaran la condemna si col·labora, a més de prometre que esborrarà aquest incident de la seva fitxa. Què farà el noi? Està sent persuadit?

⁴ Chueque, María. (2009) Principios de la administración. Pg 7

Els interrogadors estan intentant que el jove canviï el seu comportament (col·laboració) sense utilitzar la força, però, proposant-li una recompensa (reducció de condemna). La policia intenta per tots els mitjans que el jove col·labori, si no ho fa, no està satisfeta.

Coerciò: Aquest mètode es caracteritza per la compulsió, la pressió física i la moral exercides per l'agent influent. L'agent influent intenta que l'agent influït canviï el seu comportament utilitzant tècniques com el control de càstigs i recompenses, les amenaces i la força física.

Seguim en l'exemple anterior, un cop els policies han intentat el mètode de persuasió i han vist que no funciona, decideixen aplicar un nou mètode, el de coerció. Per fer-ho, decideixen amenaçar al jove. Les accions coercitives comeses pels inspectors no són suficients així que decideixen utilitzar noves pràctiques. Aquesta vegada els agents influents sortiran del sistema legal per intentar que el noi canviï el seu comportament. Els policies entren a una sala amb l'interrogat per fer que col·labori i exerceixen pressió física sobre ell. Finalment l'individu acaba col·laborant.

Podem concloure dient que l'últim mètode és el més efectiu a l'hora de **canviar el comportament d'algú**. Malgrat això, és el menys efectiu per **canviar l'opinió personal** de l'agent influït. Hi ha una gran diferència entre influir en les accions i fer-ho en els pensaments. L'emulació i el suggeriment tenen més impacte en els pensaments ja que el subjecte està convençut de que la decisió que pren és íntegrament seva. La persuasió i la coerció estan més relacionades amb la influència en les accions, el subjecte és conscient que la decisió no és seva.

4. TIPUS D'INFLUÈNCIA SOCIAL

4.1. CREACIÓ DE NORMES

Concepte de norma social: Les normes són un conjunt de directrius que configuren el comportament i les activitats de cada membre d'un grup, no importa si el grup són 3 persones o 3 milions, tots els grups tenen normes. ⁵

Exemples: No fer malbé les coses que són públiques, No robar. Explicar secrets de manera discreta. Ser puntual.

⁵ Myers, David (1993). Psicología Social. Pg 104.

TIPUS DE NORMES

Myers classifica les normes en tres categories: Explicites, implícites i verbals.⁶

Explicites: Són creades com a conseqüència de la convivència o escrites en un codi oficial amb anterioritat. Les persones són conscients que aquestes normes guiaran el seu comportament com la gent espera. No actuaran de manera “dolenta” ja que saben que hi haurà sancions i càstigs sinó obeeixen les normes.

Exemple 1: Norma o llei que prohibeix fumar en llocs tancats. Gran part de la societat és conscient que fumar en llocs tancats està prohibit i si ho fan tindran una sanció formal. Així que no ho faran.

Exemple 2: Normes de convivència d’una família amb 2 fills. El fet de conviure amb altres persones és un dels factors pel qual es creen normes o regles. Un exemple podria ser, quan uns pares fan que els seus fills parin taula o endrecin l’habitació.

Implícites: A diferència de les explícites, les normes implícites no formen part de cap codi escrit. Les persones segueixen les normes i aquestes ajuden a configurar la seva conducta o comportament com conseqüència de l’ús, el costum i la tradició.

Exemples : Ser educat amb les persones. Respectar les opinions dels demés. No obrir la boca mentre mengem. No interrompre quan algú està parlant. Ser puntual.

Aquestes normes no estan escrites en cap codi, però, gran part de la societat la intenta seguir si no es segueixen implicarà conseqüències com ser rebutjat.

Per què diem que les normes socials són tipus d’influència? Podem les persones sortir d’aquesta influència? Com hem comentat anteriorment les normes configuren i alteren la conducta de les persones que formen un grup.

Quan es forma un grup es genera una inclinació cap a la uniformitat i a generar consens per establir un marc normatiu de recompenses i càstigs. Per exemple, una classe ha de trobar la manera de poder funcionar, la classe només funcionarà si el grup crea una sèrie de normes (creació de marcs normatius) que tots han de complir (uniformitat).⁷ És en la creació d’aquest marc normatiu uniforme on trobem la influència social. Els participants probablement no són conscients d’aquesta influència social. La formació de marcs comuns de referència és una conseqüència de la influència entre les persones que formen un grup .

⁶ Myers, David (1993). Psicología Social. Pg 104

⁷ Myers, David (1993). Psicología Social. Pg 106

Posteriorment existeix un reforç del grup, basat en la cohesió i solidaritat dels marcs normatius compartits. Aquesta solidaritat i cohesió del marc normatiu es basa, fonamentalment, en **la interiorització d'aquestes normes**. Un cop interioritzades, reforcen les relacions entre les persones. Si la norma està interioritzada tothom la respecta i es produeix una situació de confiança que afavoreix a la influència del grup. Finalment, l'individu queda **sotmès al grup**, que té un poder major del que pot tenir un individu. L'individu participa en la creació de normes, així que no convé posar-se en contra d'allò que ha contribuït a crear.⁸

És així que la formació de grups permet la formació de normes, que fan que existeixin diferents fenòmens socials com el conformisme o l'obediència.

Muzafer Sherif estudia la creació de normes socials i com aquestes influeixen el nostre dia a dia. Més endavant analitzarem un dels seus experiments que ens ajudarà a visualitzar com l'ésser humà tendeix a crear normes en situacions ambigües.

4.2. CONFORMISME

Quan pensem en la conformitat pensem en l'acceptació sense més remei d'allò que ens succeeix. Aquesta concepció de la realitat fa que fem la següent pregunta: *És bona la conformitat?* La resposta a aquesta pregunta es troba en les conseqüències que té el conformisme. David Myers (1993) relaciona el conformisme amb la tendència cap a la uniformitat del grup, on trobem un canvi en el nostre comportament o les nostres creences, aquest canvi és el resultat de la pressió del grup (real o imaginaria). Si adoptem els valors i les normes de la resta de persones estem sent influenciats i diem que estem adoptant un comportament conformista.

Existeix conformitat quan milions de persones utilitzen el mòbil diàriament, o quan les persones creiem que un home no pot portar un vestit però sí pot portar una americana? Podem considerar conformisme quan les persones de l'antiga Roma s'aixecaven per celebrar la possible mort dels gladiadors al Colisseu?

⁸ Myers, David (1993). Psicología Social. Pg 106

Quan estem en un grup es genera una tendència cap a la uniformitat i és en aquesta uniformitat on trobem la conformitat. Sinó seguim aquest marc normatiu creat per consens, probablement, ens sentirem exclosos i tindrem la necessitat de ser acceptats. Per exemple, un jove de disset anys és nou en un equip de bàsquet on tots els seus companys fumen. Com el grup genera una tendència a la uniformitat, és a dir, a que tots els seus components actuïn igual, el jove es veurà obligat a seguir la norma (fumar). Si el noi no fuma es sentirà exclòs així que intentarà seguir el grup. No tots els individus són iguals, cadascú és més o menys conformista segons una sèrie de factors.

Per explicar detalladament els factors que configuren el conformisme ens recolzarem en l'estudi de Eva M^a Cabrera Aparicio (2016) on explica elements com la unanimitat del grup, l'autoestima, el compromís grupal, entre altres.⁹

Unanimitat: Una persona forma part d'un grup on tothom creu que beure alcohol és perjudicial, però aquesta persona creu que no ho és. Eventualment, la persona canviarà d'opinió a causa de la pressió (real o imaginària) del grup.

La unanimitat o falta de recolzament en una opinió fa que les persones adoptin una postura conformista.

Quan de les persones del grup dona la mateixa resposta, es redueix aquesta postura i fa que sigui més possible que la persona doni la seva opinió. Per exemple, si un dels individus del grup que està en contra de l'alcohol canvia la seva opinió, és possible que el subjecte protagonista no canviï el seu parer.

Compromís: Suposem que la persona que defensa l'alcohol, una setmana abans ha admès que considera que l'alcohol no és tan dolent com la gent diu. Aquest esdeveniment farà que sigui més difícil que canviï d'opinió ja que s'ha compromès amb la seva idea.

El compromís és la postura que adopta una persona públicament respecte la seva idea, i ajuda a que aquesta no alteri la seva opinió inicial.

Autoestima

Les persones que tenen un bon concepte de si mateixes no tenen tanta necessitat de ser sotmeses per la pressió grupal, en canvi, les persones que no tenen aquest concepte o aquesta confiança, tendeixen a adoptar la postura conformista degut a la por al rebuig. És més probable que una persona que té baixa autoestima decideixi començar a fumar

⁹ Cabrero Aparicio, Eva. M^a. (2016). Conformismo: ¿por qué nos sometemos a la presión del grupo? Psicología y Mente: <https://psicologiaymente.com/social/conformismo-presion-grupo>

en un grup on tothom fuma, ja que això farà que aquest subjecte tingui sensació de pertinença grupal.

El Grup : El tipus de persones que formen part del grup ajuda a que existeixi conformisme. Si per exemple, els components d'un grup són experts, serà més possible que la persona sigui "conformista", d'altra banda, si no són experts és més possible que l'individu doni la seva opinió.

Si el grup està compost per persones que tenen una relació important amb l'individu (amics, companys de classe, parella), aquest es veurà obligat a seguir les accions dels demés. David Myers (1993) explica que les persones de posició social alta tendeixen a produir un impacte més gran en les decisions del grup.¹⁰

4.3. OBEDIÈNCIA I DOCILITAT

L'obediència és l'alteració del comportament d'un individu a fi d'estar sotmès a les ordres d'una **autoritat**.¹¹ Diferents psicòlegs socials han utilitzat l'obediència com a mètode explicatiu dels diferents esdeveniments històrics, com atrocitats comtesses pels nazis a la segona guerra mundial, les de l'URSS al seu propi poble, o les dels franquistes durant la dictadura.

Quan ens trobem en un entorn on actuem amb autonomia, som responsables de les nostres accions i utilitzem la nostra consciència com a guia d'una conducta "correcta". Però, si estem en un entorn on participem en una estructura jeràrquica, utilitzem com a guia la conducta dels que estan per sobre nostre, en altres paraules, seguim la conducta de l'autoritat.¹² En aquesta forma d'influència social l'agent influent s'ocupa de donar ordres i es coneix com "l'autoritat". L'agent influït s'ocupa de complir i executar les normes imposades. Totes les persones que estan per sota de "l'autoritat" a l'estructura jeràrquica són agents influïts.

Stanley Milgram estudia l'obediència, i explica que les persones som susceptibles de complir ordres, encara que puguem fer malbé algú, ja que la responsabilitat de dur a terme l'acció recau en l'autoritat.

¹⁰ Myers, David (1993). Psicología Social. Pg 113

¹¹ León, Alberto. Influencia social: definición, teorías, tipus. Lifeder: <https://www.lifeder.com/influenciasocial/>

¹² MERCEDES SANTOS, 2003. Cuadernos África, América Latina, "Militarismo Global, Antimilitarismo y Desobediencia Global", SODEPAU-SODEPAZ

El subjecte que executa l'ordre no tindrà sentiment de culpabilitat.¹³

En una estructura jeràrquica totes les persones han d'obeir algú, si no ho fan seran castigades o sancionades. En el cas de la imatge (estructura jeràrquica) , tothom ha d'obeir als directors, que ocupen el lloc més alt en la piràmide, ja que si no ho fan seran castigats, ja sigui mitjançant el control dels salaris o amb l'acomiadament. Més enllà dels directors , tots els grups han d'obeir algú.

Què passa si un funcionari dona una ordre a un altre funcionari o a un supervisor? L'altre individu no adoptarà de cap de les maneres una postura d'obediència ja que no ha de respondre davant l'autoritat.

Aquesta estructura també existeix en la família. Totes les famílies tenen una estructura jeràrquica, normalment els pares ocupen el lloc més alt i els fills han d'obeir-los ja que si no ho fan poden ser castigats.



¹³ Myers, David (1993) Psicología Social. Pg 109

BLOC 2: CONTROL SOCIAL

1. EL CONTROL O MANIPULACIÓ DE LES MASSES

Anteriorment hem esmentat diferents tipus d'influència social, no només existeixen aquests tres tipus sinó que hi ha més. En aquest bloc explicarem com les persones podem arribar a ser influenciades intencionadament sense ser conscients. Per introduir-nos al tema proposaré un experiment, hauràs d'imaginar-te que ets una persona diferent i hauràs de posar-te a la pell d'aquesta.

Imagina que estàs caminant direcció a una estació d'autobusos. Quan gires el cap una persona et mira amb menyspreu, però, segueixes caminant fent com si res hagués succeït. Quan alces el cap, una altra persona et mira amb la mateixa expressió, la teva reacció no canvia, com has fet abans, no li concedeixes importància. Quan puges al bus tothom té una conducta similar a la de les persones que t'havies trobat al carrer; no et deixen seure, nens petits t'assenyalen, les persones mormolen paraules que denigren la teva identitat. En resum, estàs sent totalment exclòs i maltractat.

Pugen dos policies que dirigeixen la seva mirada a tu, un sentiment de por envaeix el teu cos però et quedes quiet. Els policies et demanen que vinguis amb ells i tu, com no tens més opcions, ho fas. Quan preguntes el perquè de la teva detenció et responen el següent: "Ets escòria jueva, i l'escòria no és digna d'aquest país".

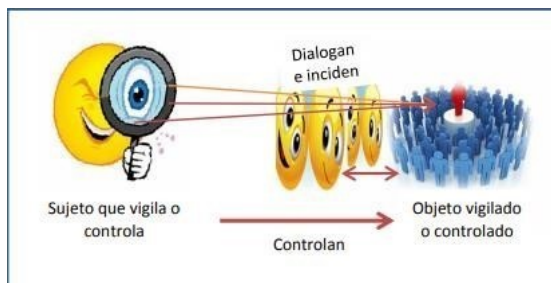
Ara intenta traslladar-te quatre anys més tard. Una sirena t'aixeca a tu i a totes les persones que estan a la teva habitació. Ets a Auschwitz. El teu company comenta que la gent està desapareixent, se les emporten a les dutxes i no tornen. Cada dia que vas a les dutxes tens la sensació que et mataran a trets. Però no ho fan. Avui has de tornar sense saber si moriràs o no.

És hora, has d'entrar a les dutxes amb el teu grup. Quan tanquen la porta la següent reflexió entra al teu cap: Com es pot explicar que un país sencer m'odiï pel fet de ser jueu?, com és possible que un nen petit tingui sentiments d'odi contra mi? Com és possible que la societat Alemanya sencera pensés que els jueus eren inferiors a ells? Tots els alemanys pensaven igual? Què succeïa als que no pensaven igual?

La influència està relacionada amb aquest tipus de comportament, ja que pot ser utilitzada com a eina de control, un recurs que utilitza el sistema per modificar el comportament de les persones i aconseguir que siguin més obedients. Aquest recurs és conegut com a control social o manipulació de les masses. Però què és realment aquest control i per què diem que és una eina del sistema?

Henry P. Fairchild (1921) al seu llibre *Social Science*, defineix el control social com el procés en què la societat fa que els seus individus i grups tinguin un comportament conformista.

Mannheim (1940) a *Man and Society in an Age of Reconstruction* defensa que és el conjunt de mètodes que influencien el comportament de les persones amb la intenció de mantenir un ordre.¹⁴



Proceso de control social

Un cop determinat el concepte de control social hem de relacionar aquest control amb la **manipulació de les masses**. La manipulació en si mateixa s'utilitza com un mitjà per controlar la societat, i té l'objectiu de fer que cada individu es comporti respecte

les normes establertes¹⁵. Hi ha diferents estratègies per controlar i manipular les masses. Les més importants per aquest treball són les relacionades amb l'educació, la comunicació o la propaganda.

Destaquem que durant el control social els ésser humans pateixen els tipus d'influència que hem estudiant anteriorment. La **creació de normes** està directament relacionada amb el control de les masses ja que les persones no podem escapar de les normes fetes. Això ens condueix a l'**obediència**, ja que si no complim les regles rebrem càstigs. El subjecte que vigila utilitza el **mètodes per influir** (emulació, suggeriment, persuasió i coerció) per manipular a les persones.

2. L'EDUCACIÓ COM A MANIPULACIÓ DE LA MASSA.

Torna a la història anterior *Un nen petit t'està assenyalant pel simple fet de ser jueu, notes que el noi té sentiment d'odi contra tu. Com és possible que un nen actuï d'aquesta manera?*

¹⁴ Farooq, Umar. 2012, *What is Social Control Meaning Definition and Characteristics*. Study lecture notes: www.studylecturenotes.com/social-sciences/sociology/280-what-is-social-control-meaningdefinition-and-characteristics

¹⁵ CONSEJO DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA Y CONTROL SOCIAL, 2015. *El control social en la gestión de lo público*. Pg 5

Per analitzar com l'educació ha servit per manipular les masses, ens recolzem en el treball universitari de Laura Sastre Martín, de la universitat de Valladolid, fet el 2018; *El adoctrinamiento infantil en la Alemania nazi*.

Durant el període del Tercer Reich, l'educació es va convertir en un dels pilars de la manipulació de les masses. L'**objectiu principal** de l'educació nazi era infondre les idees del partit adoctrinant l'alumnat des de l'inici de la seva vida educativa. Si es complia aquest objectiu els estudiants es convertien en súbdits, màquines fabricades per seguir les regles i col·laborar amb el sistema sense raonar. Per complir aquest objectiu van eliminar tota referència a l'educació anterior i van crear un sistema fonamentat en l'adoctrinament. El sistema educatiu va ser canviat començant pel canvi de jornada escolar. Les assignatures van ser adequades a l'objectiu nacionalsocialista; Història, Geografia i Matemàtiques van ser confeccionades per manipular el comportament dels estudiants, el temari que ensenyaven estava relacionat amb l'antisemitisme, l'expansió del país i la venjança contra els que van signar el Tractat de Versalles (1919). L'esport era l'assignatura més important ja que representava el poder físic. En definitiva, van crear un sistema educatiu que permetia que els joves creguessin que eren una raça superior, que l'expansió era necessària i que els jueus eren indignes de ser éssers humans.

L'educació va ser confeccionada per reduir la capacitat dels joves de raonar críticament, els hi ensenyaven a pensar d'una forma mecànica i quadriculada.



Educació nazi

Podem entendre que un nen odii a algú? El sistema educatiu nazi va implantar una idea al cap dels joves, l'educació va servir per manipular-los i controlar el seu comportament. Cal destacar que aquest és un exemple extrem que ens ajuda a entendre i analitzar el control social. La societat actual està allunyada del sistema nazi, però, encara que seguim utilitzant l'educació com a mitjà de control.

P.B. Horton (1983) ens explica, al seu llibre *Introducció a la sociologia*, la importància de tenir una societat organitzada i diu que això només s'aconsegueix si s'educa a la gent de manera que segueixi les normes o conducta establerta. De la tesi de Horton podem

deduir que l'educació és una eina fonamental per controlar a la societat o “mantenir-la ordenada”.¹⁶

L'educació és l'encarregada d'influenciar la nostra conducta des de ben petits i ens ajuda a confeccionar un pensament. Cada decisió del sistema com per exemple, el canvi d'assignatures, horaris o programes lectius està decidit minuciosament i té un propòsit bàsic establert; conduir el comportament de la gent. Arran d'aquesta reflexió sorgeix el següent dilema: Actualment, es fomenta la capacitat de raonar o seguim sent educats per ser peces del sistema?

3. MANIPULACIÓ PER COMUNICACIÓ O PROPAGANDA

Per explicar com la comunicació i la propaganda són un mitjà de per manipular les masses ens basarem en la tesi de Noam Chomsky sobre les “10 estratègies de manipulació mediàtica” de l'any 1993¹⁷. Chomsky ens ajudarà a explicar com el sistema ens manipula, és important destacar que no analitzarem totes les estratègies.

Estratègia de manipulació	Explicació	Exemple quotidià
Estratègia de distracció	Chomsky explica que aquesta estratègia consisteix a distreure l'atenció de la població dels problemes d'importància social, relacionats amb el sistema. Per desviar l'atenció de les persones utilitzen estratègies on ens envaeixen amb informació prescindible o distraccions continues	Estàs assegut al sofà un diumenge per la nit, què faràs? Probablement veuràs un sèrie de televisió, una pel·lícula, un vídeo d'internet o les teves xarxes socials.

¹⁶ Luz Karime Luna Escobar, 2019. *La educacion como medio de control social*. Prezi: <https://prezi.com/a7xmymv8hx4z/la-educacion-como-medio-de-control-social/>

¹⁷ Chomsky, Noah. 1993. *10 Estratègies de manipulació mediàtica*.

Estratègia de la gradualitat	Es basa en aplicar una mesura inadmissible, però que si s'aplica gradualment, es torna admissible. Chomsky explica que si totes aquestes accions s'apliquessin sobtadament provocaria una insurrecció.	Quina seria la teva reacció si et diuen que demà no pots veure els teus pares mai més? Evidentment, pensaries que aquesta proposta és inacceptable, inclús podries arribar a empenyar-te amb la persona que t'ho ha dit. Si la persona vol tenir èxit en la seva proposta, ha d'aplicar la mesura poc a poc.
Mantenir al públic en la ignorància i la mediocritat	El poble ha de ser incapaç d'entendre les tecnologies i els mètodes utilitzats per manipular i controlar. La qüestió és; com es pot convertir el poble en ignorant? .	Alguna vegada has llegit l'article quan acceptes les condicions d'una aplicació? Planteja't (si ho has fet) perquè no llegeixes les condicions abans d'acceptar-les. Quan acceptes estàs donant una quantitat enorme d'informació que facilita el control social i la manipulació.
Ser mediocre no és dolent	Intentar que el poble cregui que ser inculte, estúpid i vulgar està de moda i no és dolent.	Belén Estevan és una de les persones més famoses d'Espanya. Milers de persones veuen els seus programes diàriament. Com és possible?
Fer que un individu es cregui culpable de la seva desgràcia	Si l'individu es sent culpable de la seva desgràcia no fixarà la seva mirada en el sistema sinó en ell mateix. Això generarà un estat depressiu on la persona no es podrà revoltar, ja que segons ell, la culpa de les desgràcies que passen a la seva vida és seva.	Imagina que entres per la porta de casa i veus al teu fill plorant. Quan li preguntes que succeeix respon que té gana. A més tu no tens treball, et sentiries responsable d'aquest fet?

Conèixer els individus millor del que ells mateixos es coneixen	Com a conseqüència dels avenços de la ciència i la tecnologia el sistema ha aconseguit conèixer l'ésser humà millor que ell mateix, i això facilita el control social.	Quan naveguem per internet donem una gran quantitat d'informació sobre nosaltres que fa que la nostra privacitat sigui erradicada totalment.
---	--	--

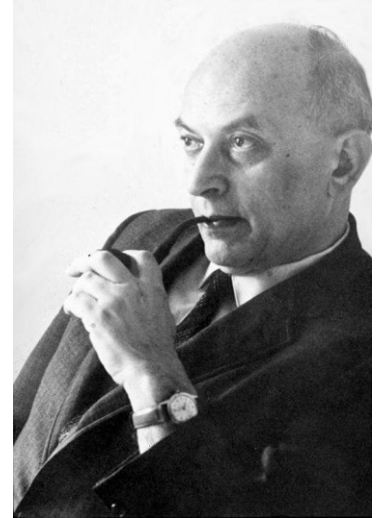
És important reflexionar sobre les situacions plantejades anteriorment, la gran majoria de les accions que fem dia a dia són fruit de la manipulació. La qüestió és: Som capaces de ser conscients d'aquesta manipulació? Si **sí** que conscients diem que estem raonant críticament sobre les situacions que ens succeeixen.

BLOC 3: EXPERIMENTS

1. SOLOMON ASCH

Els experiments de Solomon Asch ens ajuden a comprendre amb més exactitud el tema tractat anteriorment, la conformitat. Els experiments de la conformitat de Solomon Asch van començar el 1951. Va començar estudiant l'impacte que va tindre la propaganda i la persuasió a Alemanya durant la segona Guerra Mundial.

El seu estudi es basa en la investigació del conformisme i en com les persones ens conformem davant de la pressió de la majoria del grup.¹⁷



Solomon Asch

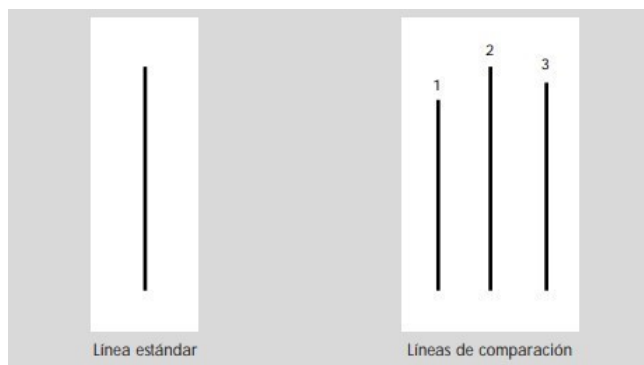
Asch (1951) va idear el que ara es considera com un experiment clàssic de la psicologia social. David Myers (1993) ens mostra les idees de Solomon Asch, explicant l'experiment d'Asch, ens permetrà comprendre d'una manera més precisa el concepte general de conformisme.

EXPERIMENT¹⁹

Objectiu: Demostrar com els éssers humans poden ser pressionats per un grup fins mostrar un comportament inusual causat pel consens de l'opinió d'altres que els envolten.

Procediment

Fase 1: Et trobes assegut en el sisè lloc d'una fila de set persones. Després se t'explica que prendràs part en un estudi on l'experimentador et preguntarà quina de les tres línies de la imatge equival a la línia estàndard. Veuràs fàcilment que és la línia 2, així que no hi ha cap sorpresa quan les cinc persones anteriors a tu van contestar "línia 2"



Línies de l'experiment de Solomon Asch

Fase 2 : La següent comparació demostra ser tan fàcil com l'anterior i el subjecte es prepara per continuar el que sembla ser una prova senzilla.

¹⁷ Solomon Asch. (2014). FamousPsychologists.org. <https://www.famouspsychologists.org/solomon-asch/>
¹⁹ Myers, David (1993). Psicología Social. Mcgraw-Hil: 107-108

Fase 3. La tercera prova sorprèn l'individu, tot i que la resposta correcta semblés tan òbvia com les anteriors, la primera persona s'equivoca. Quan la segona persona dona la mateixa resposta equivocada, la persona comença a tenir petits dubtes sobre si té o no la raó. La tercera persona contesta com les primeres dues.

Això provoca una gran sorpresa i fa que el subjecte es pregunti el següent:

- "Què passa? Estan cecs, o ho estic jo? "La quarta i cinquena persones estan d'acord amb les altres.

L'experimentador es dirigeix a l'individu per preguntar la seva resposta. Llavors una sèrie de dilemes sorgeixen al seu interior:

- "Com puc saber la veritat? És la que diuen els meus companys o la que em indiquen els ulls? "

Agents: Persones còmplices; agent que influeix. Representen al grup.

Agent influït: representa l'individu

Medi: Habitació

Anàlisi de resultats: Anteriorment hem explicat el concepte de conformisme, clau en aquest experiment.

L'individu comença segur de la seva opinió, de fet el grup, que respon igual que ell, ajuda a reforçar la seva confiança. A la següent prova el 75% de les persones donen la resposta equivocada, això fa que els demás tinguin dubtes. 51.

EXPERIMENT: ASCENSOR ²⁰

Objectiu: L'objectiu de l'experiment és demostrar com la influència social ens condueix a realitzar accions sense sentit per evitar el rebuig de les persones, o del grup al qual pertanyem en cada moment.

Procediment: Ens trobem amb una persona que està dins d'un ascensor, després, ens trobem que entra un grup. Aquest grup es col·loca d'esquenes a la persona que estava dins l'ascensor.

Una variable d'aquest experiment va ser la següent: Diversos homes del grup es treuen el barret per veure si el subjecte de l'experiment també ho fa. De la mateixa manera, quan es posen el barret novament, el subjecte també ho fa.

Asch ens planteja les següents preguntes:

²⁰ 2018. *Experimento de conformidad social en el ascensor*. Estimulando:
<https://www.estimulando.com/experimento-de-conformidad-social-en-el-ascensor/>

- Que farà la persona que està a l'ascensor?
- Es quedarà en la postura en la qual es troba o canviarà de posició?

Primer cas: L'home es confon quan veu el comportament del grup que entra, no canvia la seva postura però poc a poc l'individu va adoptant la postura dels demés. **Altres casos:** El comportament es repeteix a la resta de casos, i en alguns, si el grup torna a canviar de posició també ho farà ell.

Agents:

Agent influït: Individu que està a l'ascensor. **Agent que influeix:** Grup de persones.

Mètode d'influència: Emulació

Espai: Ascensor

Conclusió: No és necessari que el grup ordeni res a l'individu, aquest seguirà les seves accions sense qüestionar-ho

2. MUZAFER SHERIF

Per analitzar el següent experiment ens basem en l'article de José Carlos Vicente, *Experimento de Sherif: Cómo nos influyen los demás, aunque pensemos que nuestra opinión no varía* (2015). Vicente explica la vida i l'experiment de Muzafer Sherif.¹⁸



Muzafer Sherif

Els experiments de Sherif es van basar en l'estudi de la **formació de normes** com a forma d'influència psicologia social. La formació de normes és el procés d'influència recíproca que es porta a terme quan no es disposa de cap marc de referència per a emetre un judici, actuar d'una determinada manera o explicar una situació donada. Davant d'un objecte nou o una situació desconeguda, els subjectes tendeixen a generar la norma influint-se recíprocament, perquè no tenen

una norma prèvia que orienti la seva conducta o comportament

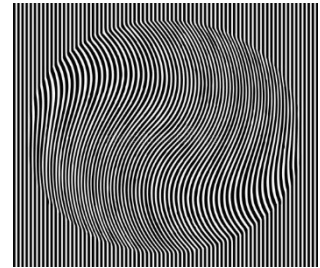
EXPERIMENT DE CREACIÓ DE NORMES

Objectiu: L'objectiu de Sherif és trobar respostes a les preguntes que va plantejar:

¹⁸ José Carlos Vicente (2015). *Experimento de Sherif: Cómo nos influyen los demás, aunque pensemos que nuestra opinión no varía*. Blogspot: sharingideas-josecavd.blogspot.com/2015/10/experimento-de-sherif-psicologia-social.html

- En quina mesura es modifica la conducta i els processos psicològics d'un individu (emocions, pensaments i sentiments) per la influència d'altres persones?
- Fins on ens recolzem en l'opinió dels demès en situacions d'ambigüitat?
- Com afecta un individu formar part o no d'un grup?
- Com és la relació d'un individu amb el grup?
- Per què canvia d'opinió la gent?

Procediment: Muzafer Sherif va reunir un grup de voluntaris que es van prestar a fer l'experiment. A l'hora de fer-ho Sherif va utilitzar una il·lusió òptica que les persones tenim quan hi ha un punt de llum en llocs d'obscuritat. El punt de llum està quiet, però l'ull percep que es mou.



Teoria de l'efecte cinètic

Aquesta il·lusió òptica és coneguda com Efecte Cinètic.

Això succeeix com a conseqüència del moviment involuntari de l'ull quan intentem crear un esquema de referència

Primera fase: Els voluntaris són cridats individualment per entrar a una habitació que té una cadira que està de cara a la paret. El llum de la sala s'apaga i apareix un punt de llum a la paret durant uns segons. Evidentment el punt no es mou, però l'**Efecte cinètic** provoca que els voluntaris creguin que sí ho fa. Quan el punt desapareix han de contestar quants s'ha mogut el llum.

Els subjectes tendeixen a crear un patró, per exemple, la primera resposta pot ser 2 cm, la segona 13cm, la tercera 10 cm i la quarta 6 cm. El voluntari acaba trobant un valor intermedi. Inconscientment, cada voluntari crea la seva norma. Cada persona crea una norma diferent, i aquesta es norma defensa i es manté per cada individu.

Mesos després l'experiment es repeteix, i els individus responen de manera similar a la primera vegada. Un voluntari va respondre que el llum es va moure 7 cm, les seves noves respostes són 6,7,8 cm. Els voluntaris van interioritzar el seu patró.

De moment no trobem influència grupal perquè no intervé el grup.

Segona fase: Els voluntaris són cridats a la mateixa habitació, però aquesta vegada per grups. El procediment és el mateix que el de la primera fase i la pregunta és igual, quants cm s'ha mogut el punt de llum.

Al principi les respostes eren les mateixes que a la primera fase, però a mesura que l'experiment avançava les seves respostes canviaven.

Exemple: Un grup de tres persones fa la prova.

	Voluntari 1	Voluntari 2	Voluntari 3
Resposta 1	2	7	20
Resposta 2	6	9	14
Resposta 3	9	10	11

Taula de respostes de l'experiment

Cada voluntari comença donant la seva opinió inicial, però, després les respostes canvien. Els individus s'influencien mútuament i alteraven el seu patró. Sherif forma diversos grups on hi ha diverses opinions, i al final les opinions acaben convergent.

Més endavant responen si han estat influenciats per altres individus. Cap voluntari era realment conscient d'aquesta influència, tots s'influenciaven entre ells.

Tercera fase: Mesos després els voluntaris tornen a fer l'experiment, però aquesta vegada es fa individualment. Quan els individus responen les preguntes habituals, les respostes són semblants a les donades quan van fer la prova en grup.

Exemple:

Resposta primera prova (individual)	6 cm
Resposta segona prova (patró grup)	12 cm
Respostes tercera prova (individual)	11, 12, 13

Taula d'exemple

-El grup ha modificat la seva opinió, encara que ell no ho reconeix. L'individu ha interioritzat la norma, de tal manera que pot arribar a pensar que la seva opinió és totalment original i inalterable.

ANÀLISI DELS RESULTATS

L'estudi dels tipus d'influència, ens ajuda a comprendre les raons del comportament humà a l'experiment de Sherif.

Com és possible que els voluntaris hagin interioritzat les respostes del grup?

Sherif troba diferents respostes a aquesta pregunta, aquestes respostes estan proposades en forma d'hipòtesi:

Hipòtesis 1: **Intentar encaixar.** En aquesta hipòtesi, Sherif explica que tenim la necessitat d'encaixar en un grup, tenim la necessitat de pertinença grupal. Aquesta necessitat és una de les raons per la qual els voluntaris han canviat la seva opinió.

Hipòtesis 2. **No sentir-nos menys preparats que els demés.** Per analitzar aquesta hipòtesi hem tornar al Bloc 1 ¹⁹. En aquest cas existeix una postura conformista, concretament provocada (possiblement) per la manca d'autoestima. Aquesta mancança fa que els voluntaris canviïn la seva opinió ja que no volen estar equivocats.

Hipòtesi 3: **“Si moltes persones coincideixen ha de ser veritat”** En aquest cas la unanimitat és el factor principal pel qual Sherif pensa que els voluntaris han canviat la seva opinió.²⁰ Si hi ha una majoria d'individus que coincideixen en les respostes, el subjecte tendeix a conformar-se.

CONCLUSIONS

1a Conclusió: Les persones no concedeixen importància a canviar les seves opinions, però contradictòriament si aquestes són acusades de ser influenciades pel grup, ho neguen. Per una banda els individus volen encaixar en el grup, però refusen rotundament ser influenciats pel grup. Podem concloure doncs, que els individus no són conscients de ser influenciats

2a Conclusió. En situacions d'ambigüitat l'opinió del grup ajuda a configurar la nostra, Si hi ha un marc de referència, els individus segueixen les normes establertes. Però com no hi ha cap marc de referència, no segueixen cap norma, segueixen el grup.

3a Conclusió: Quan els individus acaben el segon experiment, el grup ajuda a configurar la seva opinió. Quan fan l'última prova els voluntaris responen igual que ho van fer amb el grup. És evident que cada individu va interioritzar la norma creada en el grup. No respondre el mateix que el grup seria com no participar en quelcom que l'individu ha contribuït a crear.

¹⁹ Bloc 1. Tipus d'influència social. Conformisme.

²⁰ Bloc 1. Tipus d'influència. Factors que configuren el conformisme.

3. MILGRAM

Per analitzar tant la vida, com l'experiment d'aquest autor ens recolzem en l'article de Ricardo Vázquez Cigarroa (2016) *El Experimento de Milgram: el peligro de la obediencia a la autoridad* de la pàgina web Psicología y Mente.

L'estudi de Stanley Milgram és fonamental per comprendre el concepte general d'obediència, que hem tractat en el primer bloc, i que si recordem, també suposa un tipus de la influència social.

Stanley Milgram va ser un psicòleg de la Universitat de Yale, que va fer una sèrie d'experiments amb l'objectiu de mesurar la disposició d'un individu per obeir les ordres d'una figura que representa l'autoritat. Milgram va analitzar quines eren les reaccions que aquestes ordres provocaven a les persones.



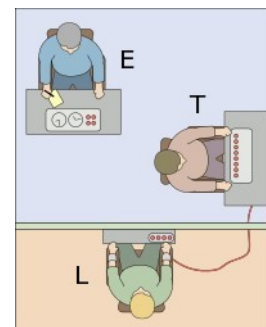
Stanley Milgram

EXPERIMENT

Objectiu: Anteriorment hem plantejat una de les raons per les quals els alemanys van cometre crims contra els jueus a la segona guerra mundial, el control i manipulació de les masses. Milgram va fer aquest experiment amb l'objectiu de demostrar si l'obediència a l'autoritat pot fer que qualsevol persona cometís crims en un moment determinat. Podem relacionar aquest experiment amb l'obediència i el control social. El sistema utilitza la figura de l'autoritat per controlar les masses.

PROCEDIMENT

L'experiment confeccionat per Milgram requeria un total de 40 voluntaris els quals eren convidats a canvi d'una suma determinada de diners (28 dòlars actuals). A cada prova participaven 3 persones: l'investigador, que feia d'autoritat, el mestre i l'alumne. Els rols eren assignats per un fals sorteig. L'alumne era còmplice de la persona que feia l'experiment i el mestre sempre era un voluntari. L'alumne era lligat a una cadira per què no es pogués moure, a més de tenir connectat un aparell que a ulls del voluntari (mestre) emetia descàrregues. El mestre estava en una sala on hi havia quadre amb interruptors que aparentment



Distribució de l'experiment

provocaven descàrregues de diferent intensitat al l'alumne (Imatge *distribució de l'experiment*). El generador tenia símbols que indicaven la grau d'intensitat de la descàrrega. La funció de l'investigador era dictar el que havia de fer l'alumne.

Fase 1: Els experimentadors comuniquen als voluntaris que han d'ensenyar paraules als estudiants. Si l'estudiant falla serà castigat amb una descàrrega elèctrica 15 voltis més potent cada errada.

Cada vegada que el voluntari prem un interruptor s'activa un àudio on s'escolten crits i queixes per part dels alumnes. Realment els alumnes no criden però els voluntaris tenen la sensació que si ho fan, arran d'aquests crits els mestres pregunten als investigadors si poden parar, però són convençuts per seguir fent l'experiment. Els experimentadors recalquen que la responsabilitat de prémer l'interruptor no és del mestre sinó seva, també fan consciència de la importància de continuar l'experiment així que el voluntari es veu forçat a continuar.

RESULTATS

Subjectes		
40 (100%)	Arriben a donar descàrregues de 300 v	Gran part de les subjectes tenen sentiments de preocupació quan escolten els crits i problemes dels alumnes
25 (65%)	Arriben a donar les descàrregues màximes de 450 v	
4 (10%)	Són desobedients i es neguen a prémer l'interruptor	

Resultats, experiment obediència

Tot i que els alumnes estan en condicions lamentables, més de la meitat de voluntaris segueixen prement els interruptors fins a 450 V, la potència màxima.

Després de la prova els voluntaris tendeixen a justificar el seu comportament.

CONCLUSIONS: Stanley Milgram va extreure les següents conclusions dels resultats obtinguts.

1 Quan l'autoritat dicta una ordre i l'individu l'obeeix, la consciència d'aquest individu fa que s'eximeixi de tota responsabilitat. Això vol dir que el subjecte no es sent culpable de cometre l'acció.

2. Si els subjectes no tenen relació amb la víctima són més propensos a obeir. Per exemple: si els voluntaris han vist els alumnes o estan molt a prop de la persona que serà electrocutada, són envaïts per sentiments que no ajuden a ser obedients. D'altra banda, si els voluntaris estan lluny o mai han vist l'altra persona és més possible que siguin obedients

3. Contra més educació tinguin els voluntaris menys susceptibles de ser obedients seran, però si l'educació que han rebut és militar, seran obedients ja que estan acostumats a complir ordres i tenen assumit el funcionament d'una estructura jeràrquica.

4. Les persones que són de tendència feixista, al ser autoritaris, són més obedients.

MARC PRÀCTIC

PART PRÀCTICA

Abans d'endinsar-nos en el contingut del treball pràctic, cal destacar que està dividida en un experiment social i una entrevista a un professor de l'UAB, expert en la matèria estudiada.

EXPERIMENT SOCIAL

INTRODUCCIÓ

L'objectiu de la meva part pràctica és comprovar si la hipòtesis plantejada al principi del treball, la qual és que les persones són influenciades per un grup, és certa o falsa. Cal destacar que les hipòtesis ja es poden respondre amb la part teòrica del treball, i que aquesta part ens servirà per confirmar les idees plantejades anteriorment.

Per comprovar si les idees proposades anteriorment podien confirmar si la hipòtesis era certa o falsa. Era necessari fer un experiment, que exemplifiqués la teoria. Anteriorment s'han explicat experiments socials com els de Asch, Milgram i Sherif que m'han servit d'exemple i inspiració per elaborar el meu.

Fer un experiment social és una tasca molt difícil i laboriosa que requereix molt de temps de preparació, tot així, hi ha possibilitats que no s'obtinguin els resultats desitjats. Aquest tipus de pràctica és comú en la psicologia social. Com ja hem esmentat aquesta ciència és relativament nova, per tant, no tenim una gran quantitat d'experiments socials al llarg de la història.

PROCÉS DE CONFECCIÓ DE L'EXPERIMENT

Com ja he dit a la introducció del treball, l'objectiu del treball de recerca sempre ha estat intenta demostrar que els ésser humans vivim en la ignorància i que actuem en funció de com actuen les altres persones. Quan vaig començar a fer la investigació vaig pensar que per demostrar-ho havia de fer un experiment a gran escala, semblant al de la pel·lícula de La Ola (2008), dirigida per **Dennis Gans**, que explica la història d'un professor que fa un experiment amb els seus alumnes per explicar el funcionament d'un règim totalitari, la prova del professor acaba sent tan exitosa que l'experiment s'acaba estenent per tot l'institut. El contingut de l'experiment no era el que m'atreia realment per fer la meva part pràctica, sinó el simple fet d'arrossegar a una massa, que segons el meu punt de vista no tenia pensament crític. A mesura que vaig fer el treball, el meu pensament va canviar i consegüentment la idea de fer un experiment d'aquesta magnitud va ser descartada.

No era necessari fer un experiment a gran escala, simplement calia pensar un senzill, ben elaborat i que pogués contrastar gran part de la teoria del treball de recerca. Tres mesos abans de fer l'experiment em vaig posar en contacte amb un llicenciat en psicologia a la Universitat de Barcelona, per rebre consells sobre com fer un experiment social. El llicenciat em va aconseguir un lloc i un número de voluntaris per fer l'experiment. La meua tasca es basava únicament en la confecció de l'experiment. Primer vaig anotar els objectius generals de l'experiment, les hipòtesis i preguntes que poguessin ser resoltes un cop finalitzada la prova. Un cop trobats aquests elements, la pregunta era la següent: Com pot un alumne de 1er de Batxillerat fer un experiment social?

EXPERIMENT

Aquest experiment està relacionat amb la influència social, més específicament amb el conformisme, amb els mètodes per influir i amb el control social.

Objectius:

1. Determinar l'existència de la influència entre individus quan estan en un grup.
2. Demostrar que la influència pot ser utilitzada com a eina de manipulació.

Preguntes

1. Són les persones influenciabls en un entorn social?
2. Podem utilitzar que les persones som influenciabls de les persones per manipular-les?

Hipòtesis

1. L'individu canvia la seva conducta si està en un grup, aquesta conducta o comportament s'adapta al de la resta com conseqüència de la pressió exercida pel grup.
2. La influència social pot ser utilitzada per manipular.

Procediment:

L'experiment es va portar a terme en una sala del restaurant, Pasa Tapas, situat a la Barceloneta. El meu contacte coneix un noi que és propietari d'una empresa que es dedica a organitzar events d'intercanvi d'idiomes (Fun Events). L'organitzador d'events va ser l'encarregat de fer que vingués un número determinat de persones. El número de voluntaris, que va ser 26, no es va saber fins el moment final de l'experiment. L'experiment consistia en el següent: Els voluntaris havien de venir a la sala pensant que jugarien a un joc de rol anglès anomenat *The direwolfs*. Els primers 15 voluntaris que van

entrar a la sala van ser la peça clau per tal que aquest experiment funcionés. Els hi vam assignar una única missió; quan escoltessin un so semblat a una notificació del mòbil havien de **picar de mans**. Aquesta era l'ordre fonamental pel funcionament de l'experiment. L'objectiu era veure la reacció dels 11 voluntaris restants quan els altres picaven de mans. Si els 11 voluntaris s'unien podíem dir que el grup els hi va influenciar. L'organitzador i jo teníem dues tasques; la primera era explicar el joc de rol, ja que mentre l'experiment s'estava fent era necessari proposar una activitat que servís com element de distracció. La segona era explicar als 15 primers participants l'experiment que anàvem a fer, i fer que la "notificació" sonés.

La notificació va sonar 5 vegades, cada vegada que els voluntaris veien com tothom picava de mans es sorprenien i començaven a fer preguntes a les demés persones. Com era un grup format per persones de diferents països no tots reaccionaven de la mateixa manera. Una persona que era d'Alemanya no reaccionaria igual que una d'Espanya o el Regne Unit, perquè els codis de conducta alemanys són diferents, en aquest cas, basats en la disciplina i l'ordre. L'última vegada que la notificació va sonar, més de la meitat dels voluntaris ja havia seguit el grup sencer, el grup ja havia influenciat els individus.

Per registrar els resultats de l'experiment cada un dels 11 voluntaris, els quals eren objectes d'anàlisi, van rebre una enquesta després de la prova. Tot i que també hi càmeres ocultes. A final de l'experiment vaig fer una entrevista en anglès a dues persones per saber quina era la seva reacció després d'haver estat influenciades.

(El vídeo de l'entrevista i de l'experiment estan a l'Annex)

ENQUESTA:

As you know you have taken part in a social experiment and I hope you haven't offended. As you probably have guessed, your mates were allied with us, every time they heard a ringtone, they had to clap their hands in order to see if you followed their behaviour. Now we would like you to answer this poll.

- Did you know someone on the experiment?
 - a) Yes
 - b) No
- Did you clap your hands? ¿Diste un aplauso?
 - a) Yes
 - b) No
- Do you think the group influenced you?

- a) Yes
- b) No
- If you clapped your hands it was because...
 - a) I don't know
 - b) I thought it was fun
 - c) I thought It was a Spanish tradition
 - d) I wanted to belong somewhere
- The ring-tone sound 5 times, when did you clapped? (you must cercle every time you clapped, if you clapped the first, and third time the ringtone sounded you should circle a) and c).
 - a) First time
 - b) The second
 - c) Third
 - d) Fourth
 - e) Fifth

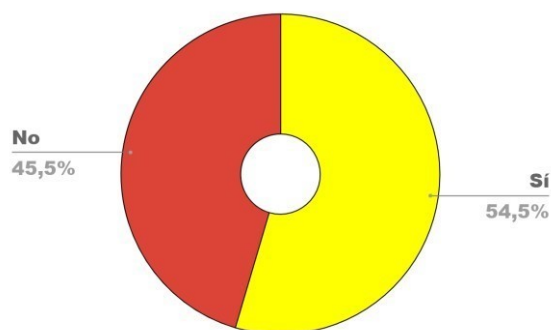
Thank you for your help

Gràcies per la vostra ajuda

Gracias por vuestra ayuda

RESULTATS DE L'EXPERIMENT

1- Només 2 persones de les 11 coneixien a altres persones que participaven a l'experiment, això implica que en general era més difícil que els voluntaris estiguessin influenciats per algú que ja coneixien anteriorment.



Gràfic Circular 1

2- Vas picar de mans?

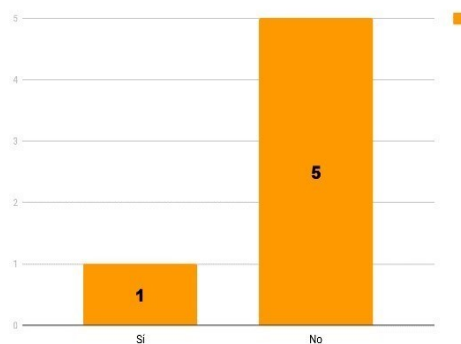
Podem veure com 6 dels 11 voluntaris van dir que van picar de mans mentre que els altres 5 van dir que no. Contemplem les següents raons per les quals els 5 voluntaris no van aplaudir quan els demés ho feien:

A) : L'educació de les persones que no segueixen el comportament dels demés és

de qualitat. Són capaços d'analitzar la situació i adonar-se que estan sent manipulats.

- B) No van donar importància a aquest comportament o inclús els hi va semblar una ximpleria.
- C) Tenien a persones al costat que havien de col·laborar en l'experiment, però no ho van fer per alguna raó personal, i això va provocar un desinterès per part dels subjectes analitzats.

3-Creus que el grup et va influenciar?



Gràfic de barres 1

Només les persones que van respondre que SÍ van picar de mans, van respondre . Com en l'experiment de S.Asch, els voluntaris no van ser conscients que el grup va influenciar-los. Un 83% de les subjectes van respondre que no van ser influenciats pel grup

4-Si vas aplaudir va ser perquè ...



Gràfic circular 2

A la pregunta anterior només una persona reconeixia que havia estat influenciat pel grup. En aquesta podem veure com els individus, a més de no admetre que la seva conducta va canviar per estar en el grup, van respondre que no saben perquè van seguir l'acció. L'opció de la pertinença grupal no va ser triada, tot i que ja sabem que és un dels motius pel qual les persones som influenciables, perquè tenim la necessitat de pertànyer a un grup.

Només una persona de les sis, va pensar que era una tradició picar de mans. Existeix una relació entre aquesta resposta i la de la pertinença grupal. L'individu que va respondre,

no volia quedar-se exclòs i va pensar que actuant com tots els voluntaris estaria més involucrat.

ANÀLISI DE LA PROVA

- A mesura que l'experiment va començar els voluntaris còmplices van deixar de fer les ordres.

	1st time	2nd time	3rd time	4th time	5th time
V1				X	
V2					
V3		X	X	X	
V4		X		X	X
V5					
V6					
V7				X	X
V8					
V9			X	X	X
V10					
V11			X		X

Taula de la pregunta 4

CONCLUSIONS

1- El número de vegades que els voluntaris van seguir la conducta del grup no va ser el desitjat, les raons per les quals l'experiment no va sortir com s'havia predit són les següents:

- Les directrius donades als 15 primers participants no van ser concises i això va provocar confusions i oblit.
- El fet de fer una activitat simultània a l'experiment va fer que els 15 primers voluntaris s'oblidessin de la seva missió.
- El grup no estava cohesionat, per tant, era difícil que existís complicitat entre ells. Aquesta complicitat o vincle emocional fa que l'acció o patró pugui expandir-se.

- L'existència de líders o conductors facilita el fet que el grup segueixi la seva acció. Com el grup no es coneixia, era impossible identificar els líders.
- Les persones que eren objecte d'estudi, i van seguir l'acció del grup van deixar de seguir-la donat que els altres voluntaris es van oblidar de la seva missió

Tot i que la prova no va sortir de la forma desitjada, més de la meitat dels voluntaris van picar de mans com a conseqüència de la influència grupal. D'aquest fet extraïem les següents conclusions:

- Els voluntaris no eren conscients de que estaven influenciats pel grup.
- Els voluntaris seguien l'acció de forma instintiva. No trobaven el perquè de repetir el que feia el grup.
- Les persones que tenen una educació de qualitat són més conscients d'una manipulació, per tant tendeixen a ser menys influenciables.

RELACIÓ AMB EL MARC TEÒRIC

Els resultats de l'experiment ajuden a respondre i contrastar les hipòtesis i les idees exposades en el marc teòric.

- 1- El tipus d'influència social present a l'experiment és el conformisme. La unanimitat, un dels factors que ajuda a que existeixi aquest tipus d'influència, és clarament visible. Que gran part del grup faci una acció, en aquest cas picar de mans, influencia els demás i fa que adoptin una actitud conformista.

Hipòtesis

1. L'individu canvia la seva conducta si està un grup, aquesta conducta o comportament s'adapta al de la resta com conseqüència de la pressió exercida pel grup.

L'individu canvia la seva conducta quan està en grup, però ho fa en menor o major mesura segons la formació o composició del grup, la cohesió, i l'acció a la qual s'adapta.

3. La influència social pot ser utilitzada per manipular.

L'experiment en sí mateix està basat en la manipulació

ENTREVISTA

Després de fer l'experiment no vaig quedar satisfes amb els resultats obtinguts i vaig decidir fer entrevistes per internet a diferents professors d'Universitat. Francisco Javier Tirado, professor a la universitat Autònoma de Barcelona, em va ajudar a contrastar les hipòtesis del treball²:

Hola , Francisco Javier Tirado

M'agradaria que hem responguessis unes preguntes en relació a la influència social. Soc un estudiant de 2n de Batxillerat que està fent el treball de recerca sobre com les persones vivim sense conscients de la nostra ignorància.

1-En quina mesura creu que el grup és un dels principals responsables de la influència sobre l'individu?

2-Quins són els límits de la influència grupal, és a dir, és possible que l'individu no sigui influenciat pel grup?

3- Pot servir el fet que els humans som influenciables per manipular?

4- Quina relació existeix entre el control social i la influència social?

- Gràcies.

Hola Pol,

En mi especialidad dentro de la Psicología, que se denomina Psicología Social, se considera que:

1.El grupo es casi todo lo que el individuo hace y piensa. De hecho, para nosotros/as, el ser humano es grupo. Este ofrece al individuo las categorías, normas y elementos que necesita para pensarse, definir la realidad en la que vive y relacionarse con los/as demás. De aquí, que cuando una persona no tiene grupo, no dispone de estos elementos, aparecen muchos problemas, patologías, etc.

2. No hay límites para la influencia grupal, de hecho, en Psicología Social hay experimentos muy espectaculares que así lo indican. Algunos seguro que los conoces porque se han convertido en películas famosas, por ejemplo, el experimento de la prisión de Stanford. Pero hay otros como el de Milgran en el que las personas pueden llegar a matar a otras porque se lo pide alguien que parece investido de autoridad para hacerlo, o unos que se denominan New Look in Perception en los que se reúne a un grupo de

personas en una mesa redonda, todos/as están de acuerdo con el investigador menos el sujeto experimental, si todos dicen que es de noche siendo de día, el sujeto acaba diciendo que es de noche. Es decir, el individuo se pliega a lo que dice el grupo.

3. Imagino que te preguntas cómo se puede resistir la influencia del grupo... bueno, se puede resistir, pero no se puede hacer sin ayuda de otras personas o sin la entrada en otro grupo. La idea romántica de que un sujeto, por sí mismo, puede resistir la influencia que su grupo directo (estoy hablando de un grupo importante en la socialización de esta persona, por ejemplo, los amigos de toda la vida) es solo un producto del cine o la literatura.

4. La idea no es que se nos pueda manipular porque somos influenciables. Pensar esto significa plantear que por un lado hay un sujeto y, por otro, el grupo, la sociedad y el ejercicio de manipulación. No! Para la psicología social, el ser humano es un ser cultural o social desde que nace. Siempre vive en una matriz de códigos, símbolos, relaciones sociales, etc. Una vez encontré un graffiti muy “chulo” en el metro que decía “Fuera de la matriz, me perdí” Fue en la época del estreno de la película Matrix, y tiene toda la razón del mundo. Volviendo a la pregunta... dado que somos seres sociales, recibimos información, vivimos con ella, etc., y por ese lado se nos puede manipular. Pero ten en cuenta que tú hablas de la manipulación como de algo negativo, pero la manipulación es sencillamente que otras personas o instituciones ponen en nuestras cabezas ideas o pensamientos que a ellas les benefician, pero eso que hacen, está pasando todo el tiempo, desde que nacemos, nos pasa en el seno familiar, en la escuela, en el interior de los grupos de amigos, etc.

5. La influencia y el control social estarían en el mismo continuum, la primera es como una versión soft del segundo. Piensa en la siguiente diferencia. En nuestra sociedades hablamos de influencia social porque pasa todo lo que hemos mencionado, en una como Corea del Norte se habla de control porque se monitoriza casi al milímetro todo lo que piensan y hacen sus ciudadanos, y sienten. O, por ejemplo, imagina un grupo sectario, una secta. En ella se da ese control social que mencionas porque todo, absolutamente todo esta controlado. Y otra diferencia importante, en el control social suele haber una figura central que lo realiza, el Estado Coreano, el líder de la secta... y no permite que nadie más lo realice. Cuando hablamos de influencia social es algo que está pasando todo el tiempo, en todos los grupos por los que nos movemos: familia, amigos, amigos del trabajo

o deporte... Lo hace la publicidad, la política, el entretenimiento, etc. Espero que estos comentarios te ayuden en tu trabajo. un saludo

Moltes gràcies Francisco Javier, les teves respostes són de gran ajuda.

Una de les hipòtesis del meu treball és que : El sistema utilitza la influenciabilitat de les persones per eliminar el pensament crític, un cop eliminat és difícil que puguem pensar una realitat diferent a la que hi ha.

Podries explicar que pensa la psicologia social d'això

- Sento les molèsties.

Hola Pol,

Para la Psicología Social la cosa es un poco más complicada.

En primer lugar, ya no se habla de sistema en sentido abstracto y genérico. Esa manera de hablar hace pensar en un ente nebuloso que opera como una mano negra que nos controla como si fuésemos robots. No! La cosa se plantea hablando de actores sociales. Los partidos políticos, el ibex35, los sindicatos, las asociaciones de enfermos, los partidos políticos, los medios de comunicación... son todos actores sociales. Lo que pasa con el pensamiento crítico no es que se quiera eliminar, si fuese así, no se podría hacer, la gente se resistiría, si quieres eliminar algo, nos resistimos. No. Lo que pasa es que algunos actores sociales ponen en circulación relatos, narrativas, ideas, que apuntan que el pensamiento crítico no sirve para nada. Como te expliqué en el anterior mensaje, en tanto que somos seres sociales, siempre estamos recogiendo información, conocimiento, categorías, etc., del entorno en el que vivimos. Pues bien, se trata de saturar ese entorno de relatos en los que el pensamiento crítico es un mero pasatiempo que no lleva a ninguna parte, son narrativas en las que lo pragmático y que se ajusta a lo que hay es lo adecuado. La prueba eres tú mismo o tu trabajo. Si la cosa operase como dices, no estarías haciéndote preguntas sobre el pensamiento crítico porque estaría eliminado desde hace tiempo. Y ahí está... No! Se permite que haya crítica, pero los relatos que te menciono la presentan como algo que no lleva a ningún sitio, algo vacío de impacto real. Y claro, nos pasamos 24 horas recibiendo esos mensajes. Si te preguntas qué significa poner en circulación o donde están esos relatos, la respuesta es sencilla: están en la TV, en las películas, en las novelas, en la prensa, dibujos animados... Piensa en el siguiente ejemplo, la mayoría de heroes que aparecen en los cómics para niños son personas resolutivas, de acción, no pensadores que critican el status quo... Otro ejemplo es lo que ha pasado con

la filosofía en los institutos, de obligatoria ha pasado a optativa. No se eliminará, pero quedará como algo residual, como una anécdota, igual que pasa con el latín...

ANÀLISI DE RESPOSTES

Les hipòtesis del meu treball eren : (1) L'individu és influenciable per un grup si té relació amb els components. (2) L'individu no és conscient de ser influenciat. (3) El sistema utilitza la influenciabilitat de les persones per eliminar el pensament crític, un cop eliminat és difícil que puguem pensar una realitat diferent a la que hi ha.

Javier Tirado ens ajuda a rebatre les hipòtesis proposades al treball. Primerament ens diu que l'individu, no és que sigui influenciable pel grup. Sinó que hi depèn completament, de fet, explica que absolutament tot el que fem està creat en un context grupal. Quan l'individu es desvincula del grup hi ha repercussions negatives.

Podem dir doncs que, l'individu no només és influenciable per un grup si té relació amb els components sinó que, **tot allò que una persona fa, pensa o diu depèn casi íntegrament del grup**, evidentment per formar part del grup ha d'existir una relació. En la segona pregunta Tirado, ens ajuda treure la següent conclusió; l'individu depèn del grup i **aquesta dependència no té límits**.

Seguidament Tirado diu que podem resistir la influència, però només es pot amb l'ajut d'altres persones o amb l'entrada a un altre grup. Segons ell la idea de resistir la influència d'un grup sense ajuda és producte de la literatura o del cinema.

Tirado concep la manipulació com l'acte (per part d'institucions o altres persones) de posar idees al nostre cap, pel seu benefici. Ressalta que aquesta manipulació succeeix durant tot el temps (comença quan naixem) i a diferents àmbits, com per exemple l'escola (estudiada al Bloc 2), la família o els amics.

Finalment el professor, va rebatre la hipòtesi que deia que el sistema utilitza la influenciabilitat de les persones per eliminar el pensament crític, un cop eliminat és difícil que puguem pensar una realitat diferent a la que hi ha. Primerament, explica que no es pot parlar del sistema en sentit abstracte, sinó que ens de referir **a actors socials** com els partits polítics, l'ibex35, els sindicats, els mitjans de comunicació, etc.

Tirado no pensa que el pensament crític es vulgui eliminar, simplement explica que els **actors socials intenten posar idees al nostre cap (manipulació), mitjançant relats, narratives que indiquen que el pensament crític no té utilitat**. En aquest context,

segons ell, **s'introdueixen relats que diuen que el pensament crític no porta enlloc**, perquè prima només allò que és útil. Finalment el professor posa diferents exemples de com el pensament crític queda com una anècdota, o quelcom que no té cap ús. Com per exemple, el canvi als instituts d'assignatures com llatí i filosofia, que fomenten el pensament crític però, que no tenen la utilitat que la societat creu que ha de tenir una assignatura obligatòria.

Concloem dient que la resposta de Francisco Javier Tirado han ajudat a rebatre, contrastar i reformular les hipòtesis del treball.

- 1- Tot allò que una persona fa, pensa o diu depèn casi íntegrament del grup, aquesta dependència no té límits.
- 2- Els actors socials intenten posar idees al nostre cap (manipulació), mitjançant relats, narratives que indiquen que el pensament crític no té utilitat, però no s'intenta eliminar ja que no es pot.

CONCLUSIÓ O PROPOSTA DEL TREBALL

Sovint les persones tendim a pensar que som responsables del que fem, pensem que les nostres accions provenen de nosaltres mateixos, però, gràcies a l'estudi d'aquest treball podem afirmar que no és així. Tot i que el nostre comportament el duem a terme nosaltres mateixos, sempre està influenciat per altres persones.

Les hipòtesis plantejades a principi del treball no han pogut ser confirmades, de fet, gràcies a les pràctiques fetes les hem pogut reformular:

- 1- Tot allò que una persona fa, pensa o diu depèn casi íntegrament del grup, aquesta dependència no té límits.
- 2- Els actors socials intenten posar idees al nostre cap (manipulació), mitjançant relats, narratives que indiquen que el pensament crític no té utilitat, però aquest no s'intenta eliminar ja que no es pot.

Una de les condicions que havia de complir el treball de recerca era ser una ajuda per assolir un dels objectius de desenvolupament sostenible.

L'objectiu que aquest treball intenta ajudar a assolir és el número 16, Pau, Justícia i Institucions sòlides. Per tal d'intentar assolir aquest propòsit faig la següent *Objectiu 16* proposta:



Som conscients de que les persones estem totalment sotmeses al grup. És tan gran el grau de submissió, que és impossible escapar. La nostra manera d'actuar, pensar i parlar està condicionada per un grup. Només podem ser alguna cosa en el marc de la relació amb el grup -família, amics, nació...- que és qui ens reconeixerà d'una o altra manera. En definitiva, no es pot escapar de la influència ja que som éssers social que tenen la necessitat de relacionar-se.

Hem vist com els actors socials utilitzen el seu poder per manipular el comportament de la població i aconseguir, d'aquesta manera, beneficis. La meva proposta es basa en utilitzar les estratègies de manipulació esmentades en el treball per intentar solucionar les diferents injustícies socials. Per exemple, crear un sistema educatiu que fomenti el pensament crític, i que educui a les persones per respectar els demás i el nostre planeta. Actualment les assignatures que fomenten aquesta conducta no tenen importància o ni existeixen. Proposo, incrementar el número d'hores de matèries com filosofia o cultura i

valors i, crear noves assignatures relacionades amb problemes com el masclisme o violència de gènere, el canvi climàtic o el racisme.

D'altra banda, és important fomentar el pensament crític per identificar les situacions en les quals som manipulats. Si som conscients d'aquesta manipulació es crearà una consciència respecte els problemes d'importància capital.

AGRAÏMENTS

Aquest treball deu un reconeixement a diferents persones o identitats sense les quals la confecció d'aquest no hagués estat possible.

M'agradaria agrair a: **Mario González**, tutor d'aquest treball. **Citilab**: Organisme que ha donat ajuda a tots els alumnes que van fer treballs de recerca. **Francisco Javier Tirado**: Professor de l'UAB que va concedir la entrevista de la part pràctica. **Alberto Plaza**, Coorganitzador de l'experiment social.

BIBLIOGRAFIA I WEB GRAFIA

LLIBRES:

David G Myers (1993) *Psicologia Social*. Mèxic: McGraw-Hill

Chueque, María. (2009) *Principios de la administración*.

Consejo de participación ciudadana y control social (2015). *El control social en la gestión de lo público*.

Sastre Martín, Laura (2018); *El adoctrinamiento infantil en la Alemania nazi*. Universidad de Valladolid.

Mercedes Santos, (2003). Cuadernos África, América Latina, "Militarismo Global, Antimilitarismo y Desobediencia Global", SODEPAU-SODEPAZ.

Chomsky, Noah. (1993); *10 Estratègies de manipulació mediàtica*.

PÀGINES WEB

Regader, Bertrand.(2015) *¿Qué es la Psicología Social?* Psicología y mente: <https://psicologiaymente.com/social/psicologia-social>.

Cabrero Aparicio, Eva. M^a. (2016). *Conformismo: ¿por qué nos sometemos a la presión del grupo?* Psicología y Mente: <https://psicologiaymente.com/social/conformismopresion-grupo>

León, Alberto. (2019) *Influencia social: definición, teorías, tipos*. Lifeder: <https://www.lifeder.com/influencia-social/>

Farooq, Umar. (2012) *What is Social Control Meaning Definition and Characteristics*. Study lecture notes: www.studylecturenotes.com/social-sciences/sociology/280-what-is-social-control-meaning-definition-and-characteristics

Luz Karime Luna Escobar, 2019. *La educacion como medio de control social*. Prezi: <https://prezi.com/a7xmyv8hx4z/la-educacion-como-medio-de-control-social/>

José Carlos Vicente (2015). *Experimento de Sherif: Cómo nos influyen los demás, aunque pensemos que nuestra opinión no varía*. Blogspot: <http://sharingideasjosecavd.blogspot.com/2015/10/experimento-de-sherif-psicologia-social.html>

Vázquez Cigarroa, Ricardo (2016) *El Experimento de Milgram: el peligro de la obediencia a la autoridad*. Psicología y Mente: <https://psicologiaymente.com/social/experimento-milgram-crimenes-obedienciaautoridad>

(2018). *Experimento de conformidad social en el ascensor*.
Estimulando: <https://www.estimulando.com/experimento-de-conformidad-social-en-el-ascensor/>

WEBGRAFIA DE LES IMATGES

Ricardo Muñoz (Barcelona, 1980) <http://claudiaburkfalcon.blogspot.com/2014/01/la-danza-de-la-ignoranciaresenapara.html>

Procés d'influència

<http://0909loarmybt.blogspot.com/p/conclusiones.html>

Álvaro García 30 Octubre 2016

https://elpais.com/elpais/2016/10/30/eps/1477778806_147777.html

Efecte cinètic

<https://es.dreamstime.com/efecto-de-la-ilusión-óptica-teja-geométrica-en-estilo-del-arte-pop-los-menfis-fondo-ilusorio-vector-textura-elemento-futurista-image106279951>

Distribució de l'experiment 19 de Març de 2006

File:Milgram Experiment.png

Estructura jeràrquica

<https://www.encyclopediainfinanciera.com/organizaciondeempresas/estructuraorganizacion/organizaciones-jerarquicas.html>

Solomon Asch

<https://www.famouspsychologists.org/solomon-asch/>

Stanley Milgram

http://img.online-station.net/_news/2011/0617/48504_St Stanley_Milgram.gif

Muzafer Sherif

<https://thepsychologist.bps.org.uk/sites/thepsychologist.bps.org.uk/files/sherif1940s2.jpg>

Objectiu 16

<https://www.cepal.org/es/temas/agenda-2030-desarrollo-sostenible/objetivos-desarrollo-sostenible-ods>

Línies de l'experiment de Solomon Asch

David Myers (1993). *Psicologia Social*

ANNEXOS

Experiment





Enllaç vídeo youtube:

https://www.youtube.com/edit?o=U&video_id=rjuePtvIJrs&ar=1571517051065

Entrevista

