



**EXPLORABLE**  
*Think Outside The Box*

Publicado en [Explorable.com](https://explorable.com) (<https://explorable.com>)

[Inicio](#) > Experimentos de Psicología Social

---

## **Experimentos de Psicología Social** <sup>[1]</sup>

[Explorable.com](#) <sup>[2]</sup>64.2K visitas

Los experimentos de la psicología social pueden explicar cómo los pensamientos, sentimientos y comportamientos son influenciados por la presencia de otros.

Por lo general, los estudios de psicología social investigan cómo los comportamientos de alguien influyen en el comportamiento de un grupo o en los estados internos, como la actitud o el concepto de sí mismo.

### **Obediencia a la autoridad**

*"Yo sólo estaba siguiendo órdenes"*

Defensa legal por parte de un líder nazi en el juicio de Nuremberg después de la Segunda Guerra Mundial

Las secuelas de la Segunda Guerra Mundial hicieron que los científicos investigaran qué hizo que la gente "siguiera órdenes" a pesar de que estas fuesen horribles. El experimento de Stanley Milgram <sup>[3]</sup> demostró que poblaciones no nazis también seguirían órdenes para hacer daño a otras personas y, por lo tanto, no fue un fenómeno alemán como muchos pensaban.

### **El Experimento de la Carta Perdida de Milgram**

Los experimentos clásicos de la psicología social son ampliamente utilizados para exponer los elementos claves del comportamiento agresivo, los prejuicios y los estereotipos. El Prejuicio social grupal es manifiestado en actitudes desfavorables de la gente hacia un determinado grupo social. El Experimento de la Carta Perdida de Stanley Milgram <sup>[4]</sup> explica esto más ampliamente.

### **La obediencia a un Rol - Deshumanización**

El suceso de la prisión de Abu Ghraib fue otro ejemplo del poder de los roles predefinidos. El Experimento de la Prisión de Stanford <sup>[5]</sup> por Philip Zimbardo, demostró el poderoso efecto que tiene la percepción de las expectativas sobre los roles.

### **Conformidad**

Solomon Asch quería poner a prueba lo mucho que las personas son influenciadas por las opiniones de otras en el Experimento de conformidad de Asch [6] .

## **Aprendizaje Observacional del Rol**

Los conductistas gobernaron la psicología por un largo tiempo. Ellos se centraron en cómo los individuos aprenden mediante el ensayo y error. Albert Bandura pensó que los seres humanos son mucho más que "máquinas de aprendizaje". Él sostuvo que podemos aprender de modelos a seguir, iniciando así la teoría socio-cognitiva (de Bandura). Todo esto comenzó con el Experimento del Muñeco Bobo [7] .

## **Comportamiento de ayuda - El Buen Samaritano**

El conocer la historia del buen samaritano hace que te preguntes qué hizo que el samaritano ayudara al extraño, y ¿por qué no obtuvo ayuda del sacerdote o el levita? El Experimento del Buen Samaritano [8] explora las causas de no manifestar un comportamiento de ayuda o altruismo.

## **El Experimento de Disonancia Cognitiva**

El Experimento de Disonancia Cognitiva [9] de Leon Festinger asume que las personas tienen muchas cogniciones diferentes sobre su mundo y prueba lo que sucede cuando las cogniciones no encajan. Vea también el artículo más detallado sobre el Experimento de disonancia cognitiva [10] .

## **El Efecto del Espectador**

El Experimento de la Apatía del Espectador [11] fue inspirado y motivado por el altamente publicitado asesinato de Kitty Genovese en el mismo año.

## **Los Grupos y su Influencia en la Opinión**

El clásico experimento de Sherif llamado El Experimento Robbers Cave [12] manejó las relaciones dentro y fuera del grupo además de las relaciones intergrupales.

El Experimento de Juicio Social [13] fue diseñado para explorar los procesos internos del juicio de un individuo y la discriminación entre grupos [14] , lo poco que se necesita para que la gente se forme en ellos, y el grado en que las personas dentro de un grupo tienden a favorecer las relaciones endógenas y a discriminar las exógenas.

## **El Efecto Halo**

El efecto halo [15] fue demostrado por el experimento de Nisbett y Wilson. Este se ajusta a la situación de las celebridades de Hollywood, en la que la gente fácilmente asume que ya que estas personas son físicamente atractivas entonces también son inteligentes, amables y de buen juicio. Esto también se aplica en gran medida a otros conocidos personajes como los políticos.

## **El sueño de Wegner - El Experimento de Rebote**

Según los estudios, los pensamientos reprimidos pueden resurgir o manifestarse en el futuro en forma de sueños. El psicólogo Daniel M. Wegner lo demuestra en su experimento sobre los efectos de la represión del pensamiento [16] .

## **Falso consenso**

Todas las personas tienen sus propios sesgos en cada ocasión, incluso cuando se estiman las conductas de otras personas y sus respectivas causas. Uno de ellos es el llamado sesgo del falso consenso. El psicólogo y profesor Lee Ross llevó a cabo estudios para demostrar cómo funciona el efecto de falso consenso [17] .

## **Negociación Interpersonal**

La negociación es una de las muchas actividades de las que normalmente formamos parte sin siquiera darnos cuenta. El Experimento de Moran Deutsch y Robert Krauss [18] investigó dos factores centrales en la negociación: la forma en que nos comunicamos y el uso de amenazas.

## **Comprensión y Creencia**

Daniel Gilbert junto a sus colegas pusieron a prueba tanto las creencias de René Descartes como las de Baruch Spinoza acerca de si el creer [19] es automático o es un proceso independiente que sigue a la comprensión. Esta discusión se ha mantenido en pie durante mucho tiempo, al menos 400 años, antes de que finalmente se resolviese.

## **Auto-Engaño**

La gente miente todo el tiempo, incluso a sí mismos y, sorprendentemente, ¡Funciona! Este es el hallazgo del experimento de Quattrone y Tversky [20] , que fue publicado en la Revista de Personalidad y Psicología.

## **El Efecto de la Sobrejustificación**

El efecto de la sobrejustificación [21] ocurre cuando un estímulo externo, como una recompensa, disminuye la motivación intrínseca de una persona para realizar una determinada tarea. Lepper, Greene y Nisbett confirmaron esto en su experimento de campo en una guardería.

## **Efecto Camaleón**

También se denomina reflexión involuntaria, el efecto camaleón [22] por lo general se aplica a las personas que se están llevando tan bien, que cada uno tiende a imitar la mutua postura corporal, gestos, acentos, entre otras cosas. Esto fue confirmado por los experimentos de Chartrand y Bargh.

## **El Sesgo de Confirmación**

El sesgo de confirmación [23] es también conocido como la recolección selectiva de evidencia. Se considera como un efecto del procesamiento de información, donde la gente se comporta de una forma en particular para lograr que sus expectativas se hagan realidad. La gente

tiende a favorecer la información que confirma sus ideas preconcebidas o hipótesis, independientemente de la verdad o la falsedad de dicha información .

## Ceguera de Elección

La Ceguera de Elección [24] se refiere a la forma en que las personas se ciegan a sus propias decisiones y preferencias. En su estudio, Lars Johansson y Peter Hall explican con más detalle este fenómeno.

## Estereotipos

La Prueba Clark Doll [25] ilustra los efectos negativos de los estereotipos y la segregación racial en Estados Unidos. Éste plasmó el daño causado por la segregación y el racismo sistemático a la auto-percepción de los niños a la temprana edad de cinco años.

## Percepción Selectiva Grupal

En la percepción selectiva grupal, las personas tienden a filtrar activamente la información que consideran irrelevante. Este efecto es demostrado en el estudio de caso Hastorf y Cantril: Ellos Vieron un Juego [26] .

## Modificación del Comportamiento Al Ser Estudiado

El efecto Hawthorne [27] es el proceso donde los sujetos humanos de un experimento cambian su comportamiento, simplemente porque están siendo estudiados. Este es uno de los sesgos incorporados más difíciles de eliminar o de factorizar en el diseño.

---

**Fuente URL:** <https://explorable.com/es/experimentos-de-psicologia-social>

### Enlaces

- [1] <https://explorable.com/es/experimentos-de-psicologia-social>
- [2] <https://explorable.com/>
- [3] <https://explorable.com/es/stanley-milgram-experiment-es>
- [4] <https://explorable.com/es/prejuicio-de-grupo-social>
- [5] <https://explorable.com/es/experimento-de-la-carcel-de-stanford>
- [6] <https://explorable.com/es/el-experimento-de-asch>
- [7] <https://explorable.com/es/experimento-del-muneco-bobo>
- [8] <https://explorable.com/es/comportamiento-de-ayuda>
- [9] <https://explorable.com/es/experimento-de-disonancia-cognitiva>
- [10] <https://explorable.com/es/disonancia-cognitiva>
- [11] <https://explorable.com/es/experimento-del-espectador-apatico>
- [12] <https://explorable.com/es/robbers-cave-experiment-es>
- [13] <https://explorable.com/es/experimento-sobre-la-teoria-de-la-opinion-social>
- [14] <https://explorable.com/es/discriminacion-integrupal>
- [15] <https://explorable.com/es/halo-effect-es>
- [16] <https://explorable.com/es/rebote-de-pensamientos>
- [17] <https://explorable.com/es/false-consensus-effect-es>
- [18] <https://explorable.com/es/negociacion-interpersonal>
- [19] <https://explorable.com/es/compreension-y-creencia>
- [20] <https://explorable.com/es/autoengano>
- [21] <https://explorable.com/es/efecto-de-sobrejustificacion>
- [22] <https://explorable.com/es/efecto-pigmalion>
- [23] <https://explorable.com/es/sesgo-de-confirmacion>

[24] <https://explorable.com/es/ceguera-a-la-eleccion>

[25] <https://explorable.com/es/stereotypes-es>

[26] <https://explorable.com/es/percepcion-de-grupo-selectiva>

[27] <https://explorable.com/es/efecto-hawthorne>