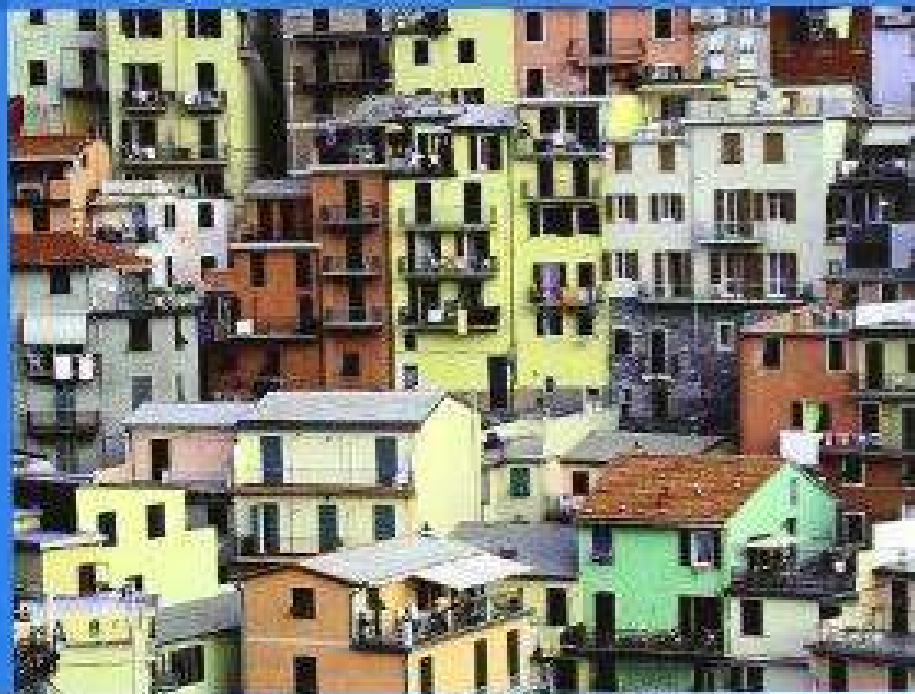


Hogg • Vaughan

# Psicología Social

5ª EDICIÓN



EDITORIAL MÉDICA  
panamericana

## Reactancia

En el recuadro 6.1 vemos que somos persuadidos con más facilidad si pensamos que el mensaje no tiene la intención deliberada de ser persuasivo. Si se sospecha un intento de persuasión deliberado, se puede disparar un proceso de **reactancia**. Piense en alguna ocasión en la que alguien intentó cambiar alevosamente sus actitudes. Tal vez recuerde que tuvo una reacción desagradable y que incluso endureció su actitud existente y quizás hasta se volvió aún más contrario a la posición de la otra persona.

Brehm (1966) acuñó el término "**reactancia**" para describir este proceso: un estado psicológico que experimentamos cuando alguien intenta limitar nuestra libertad personal. La investigación indica que cuando nos sentimos de esta manera a menudo tendemos a desplazarnos en la dirección opuesta, un efecto conocido como *cambio de actitud negativo*. El tratamiento que recomienda un médico a un paciente a veces causa una respuesta de este tipo (Rhodewalt y Strube, 1985). ¿Qué sucedió la última vez que le dijeron que se tomara las cosas con calma, tal vez, que guardara cama y no asistiera a esa fiesta loca que usted realmente había estado esperando que llegara? Brehm consideraba que la causa de base de la **reactancia** era una sensación de violación de nuestra libertad personal.

### Reactancia

Teoría de Brehm según la cual las personas tratan de proteger su libertad de acción. Cuando perciben que esta libertad ha sido restringida, actúan para recuperarla.

## Estar alerta

Estar alerta es conocer de antemano el intento persuasivo: decirle a alguien que va a intentar influirlo. Cuando sabemos esto de antemano, la persuasión es menos eficaz

### Estar alerta

Conocimiento