

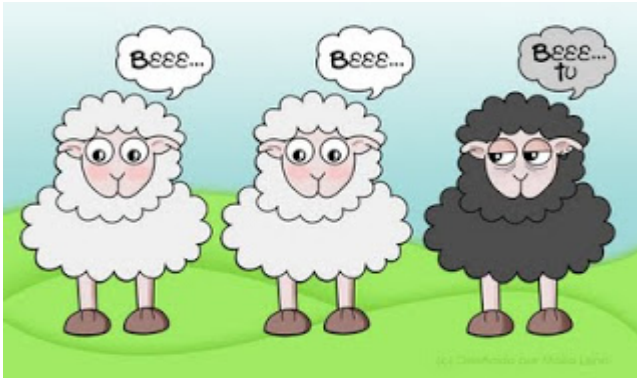
Influencia social y conformismo



Estudios efectuados desde 1990 hasta 2010

<http://www.opentextbooks.org.hk/ditatopic/16629>

Selección y traducción: seryactuar.org



“Caso tras caso, vemos que el conformismo es el camino fácil, y la vía al privilegio y el prestigio; la disidencia trae costes personales”

Noam Chomsky

- ¿Nunca habéis decidido la trayectoria a seguir, luego de *pedir consejo* a vuestros amigos, o de *observar qué curso de acción* elegían ellos?
- ¿Puedes recordar algún momento en que cambiaste tu creencias o comportamiento porque *alguien con autoridad*, como un profesor ¹, o un líder religioso o político, te aportase ideas sobre *otras maneras* de pensar o de hacer?
- ¿Empezaste a fumar o a beber alcohol, aunque en realidad no era algo que deseases hacer, porque algunos de tus amigos lo hacían?

Probablemente respondáis a alguna de estas preguntas con un *sí*, porque, al igual que el resto de nosotros, habéis recibido la *influencia* de vuestro entorno.

La tendencia global de ser influido por las acciones de otros es una importante capacidad de *adaptación humana*. De la misma manera que los pájaros se conforman a los movimientos de los que les rodean cuando vuelan juntos en bandadas, la influencia social entre los humanos probablemente incrementa nuestra adecuación, ayudándonos a sobrevivir y a trabajar mejor juntos ².

El conformismo está determinado por la *interacción* de la persona con la situación, y si bien la situación puede ser extremadamente poderosa, personas diferentes tienen más o menos probabilidades de conformarse.

El conformismo es un ejemplo más de la *dinámica interactiva* que funciona entre las personas. De igual manera que tú te adaptas a la influencia que los demás ejercen sobre ti, tu comportamiento también influye a otros a que adopten tus creencias y opiniones. Nos sorprendería lo a menudo que dichas influencias se dan a nuestro alrededor.

Hay muchos tipos de conformidad, que van desde la *imitación simple e inconsciente* de las personas que nos rodean, a la *obediencia* creada por los poderosos que ejercen un control directo sobre nosotros.

Cuando nos encontramos en situaciones de este tipo, estamos experimentando quizá el proceso más básico de todos los procesos psicológicos sociales: la *influencia social*, definida como *los cambios o modificaciones producidos en nuestros pensamientos, sentimientos y comportamiento cotidiano* ³ como resultado de una *presión* por parte de otros individuos o grupo de ellos.

Dicha presión puede ser *real* o *imaginaria*. Para que actúe no es necesario llegar a ser consciente de ella, y por tanto no siempre es fácil de detectar, ya que su influencia puede ser sutil.

1 O un médico... (N. del T.)

2 Coultas, 2004; Fincher, Thornhill, Murray, & Schaller, 2008; Henrich & Boyd, 1998; Kessler & Cohrs, 2008

3 Hogg, 2010



Nos ajustamos a la influencia social en parte para satisfacer metas cognitivas de formarnos un conocimiento adecuado del mundo que nos rodea, utilizando las opiniones y recomendaciones *de otros* para ayudarnos a tomar mejores decisiones.

Un grupo será más efectivo para inducir al conformismo si está compuesto por **expertos**. En aquellas situaciones en que la opinión o juicio proviene de una figura

de autoridad, la apariencia de autoridad puede otorgar legitimidad a una opinión o petición y generar un alto grado de conformidad, si los miembros son importantes para el individuo, y si son de algún modo semejantes o comparables al individuo, como por ejemplo compañeros de clase. Quienes valoran la pertenencia al grupo y se sienten solo *moderadamente aceptados* mostrarán mayor tendencia a adaptarse a las normas y pautas creadas por el grupo que los que se sienten totalmente aceptados.

La influencia social a la cual nos conformamos implica también *procesos afectivos*. Dado que queremos gustar, y que los demás nos acepten, a veces podemos comportarnos de maneras que en realidad quizá no hubiéramos elegido si lo hubiésemos pensado con más detenimiento.

Un ejemplo es cuando nos implicamos en comportamientos nada saludables, como el consumo excesivo de alcohol, o la toma de sustancias, simplemente *porque nuestros amigos lo hacen*.



Pero hay veces en que la influencia social conduce a los individuos a adoptar, y adherirse a las opiniones y comportamientos de otros en *contra* de su propia voluntad. El resultado de esta influencia social, conocido como *conformismo*, se refiere al cambio de creencias, opiniones y comportamientos como resultado de nuestras percepciones de lo que las otras personas creen o hacen.



El conformismo puede llevar a que se acepte 'vivir la vida que otro (en beneficio suyo) ha diseñado para nosotros'. Existen personas que buscan beneficiarse del conformismo de los demás, y estas personas lo han podido llegar a hacer de manera legal.

"Cuanto mayor sea la influencia que los miembros de un grupo ejerzan los unos

sobre los otros, y mayor el contacto personal que tengan entre sí, menos probable será que alcancen decisiones inteligentes como grupo. A mayor influencia mutua, mayor probabilidad de que todos crean las mismas cosas, y cometan los mismos errores." **James Surowieki**

La existencia de opiniones independientes y discrepantes se revela de nuevo como un ingrediente crucial para la toma colectiva de decisiones *inteligentes*.

Para explicar las motivaciones o acciones de Hitler y de otros Nazis prominentes se siguen utilizando los rasgos de personalidad autoritaria y psicopatológica. Sin embargo, uno de los interrogantes que los psicólogos sociales se siguen planteando a través de los años se refiere a ¿qué situaciones pueden haber empujado a tantos hombres y mujeres 'normales y corrientes' a seguir las órdenes del liderazgo Nazi? Algunas de las respuestas a esta pregunta, incluyen:

- el beneficio material e intereses propios,
- la reclamación de orgullo nacional tras la humillación de la derrota en la 1ª Guerra Mundial,
- el deseo de un liderazgo fuerte tras la política de inestabilidad y alto desempleo, y
- una historia de antisemitismo, deshumanización y búsqueda de chivos expiatorios.

Pero quizá la explicación más sorprendente haya sido la del *conformismo*.

Un importante estudio sobre los interrogatorios de los 210 miembros del Batallón de Policía de Reserva 101⁴ (responsable del asesinato de 38.000 judíos, y de la deportación de 45.000 más), reveló que aunque los miembros individuales del grupo *no tenían órdenes de matar*, casi el 90% habían cometido asesinatos al concluir el Holocausto.

Además, sus acciones no podían atribuirse a psicopatología, o a una historia previa de violencia. De hecho, los registros indican que de un 80 a un 90 % de los hombres se sentían *inicialmente* horrorizados y asqueados de lo que estaban haciendo.

Sin embargo, el deseo de no tener que afrontar el aislamiento y ostracismo, o de que no se les percibiera como "débiles", motivó a muchos de ellos a perpetrar actos verdaderamente horribles de violencia y asesinato.

El deseo común de *llevarse bien* con sus camaradas, de *no destacar*, y de *evitar el rechazo social* parece haber sido la principal fuerza motivadora para la mayoría de ellos.

Es fundamental ser crítico con todo mecanismo que incite al conformismo. Ninguna persona nace obediente ni conformista, son actitudes que se 'aprenden' en sociedad. Vivir una vida *consciente* es muchísimo más satisfactorio, que vivir una vida por *aceptación inconsciente*.

Como solución al problema del conformismo social, se requiere *una nueva pedagogía liberadora* basada en la *aceptación de diferentes modos de conocer, en comportamientos que alteren las relaciones de poder tradicionales y establecidas, y en un papel activo del ser humano*.

Las múltiples variedades de conformismo

El resultado típico de la influencia social es que nuestras creencias y comportamientos se hacen más similares a los de los demás que nos rodean. En ocasiones, este cambio se produce de forma espontánea y automática, *sin que exista ningún intento evidente de una persona de cambiar a otra*. Quizá le tomaste gusto al jazz o a la música rap porque tu compañero de habitación la escuchaba continuamente. En realidad no querías que te gustase esa música, ni tu compañero te obligó a nada, solo que tus preferencias cambiaron de manera pasiva.

Robert Cialdini y sus colegas⁵ encontraron que era más probable que los estudiantes universitarios arrojasen desperdicios al suelo cuando habían contemplado a otra persona tirar un papel al suelo, y que era menos probable que ensuciasen si habían visto a otra persona recoger un papel y arrojarlo a una papelerera. Los investigadores interpretaron esto como una especie de *conformidad espontánea* -una tendencia a

4 Waller, J. (2007). *Becoming evil: How ordinary people commit genocide and mass killing*. New York: Oxford University Press.

5 Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990

seguir el comportamiento de los demás, totalmente fuera de nuestra conciencia. Incluso nuestros estados emocionales se hacen más similares a los de las personas con las que pasamos más tiempo⁶.

Enfoque de la investigación: *La imitación como conformidad sutil*

Quizás en tu propio comportamiento hayas observado una especie de conformidad muy sutil —la tendencia a imitar a otras personas que te rodean.

¿No te has pillado nunca hablando, sonriendo o frunciendo el ceño *de la misma manera* que lo hace algún amigo tuyo?

Tanya Chartrand y John Bargh⁷ investigaron si la tendencia a *imitar a otros* ocurría incluso con desconocidos, e incluso en un breve intervalo de tiempo. En su primer experimento, los estudiantes hacían un trabajo en grupo con otro estudiante, que en realidad era un cómplice del experimento. Los dos trabajaban juntos comentando fotografías obtenidas de revistas actuales. Mientras trabajaban juntos, el cómplice se dedicaba a hacer comportamientos inusuales para ver si el participante en la investigación los imitaba. Concretamente, el cómplice se frotaba la cara, o sacudía sus pies. Cuando los experimentadores preguntaron a los participantes si habían observado algo inusual en el comportamiento de la otra persona durante el experimento, ninguno de ellos indicó haber sido consciente de que se frotase la cara o sacudiera los pies.

Se dice que *la imitación es una forma de adulación*, y por tanto lo que podríamos esperar es que nos gustasen las personas que nos imitan.

En realidad, en un segundo experimento, Chartrand y Bargh encontraron exactamente eso. En vez de *crear* el comportamiento que debía ser imitado, en este estudio el cómplice *imitaba* los comportamientos del participante. Mientras participante y cómplice comentaban las fotos de las revistas, el cómplice *copiaba* la postura, movimientos y ademanes que mostraba el participante. Como se puede ver en el Gráfico 1, los participantes que habían sido imitados se hallaban más a gusto con la otra persona, e indicaban que pensaban que su interacción había funcionado más fluidamente en comparación con los participantes que no habían sido imitados.

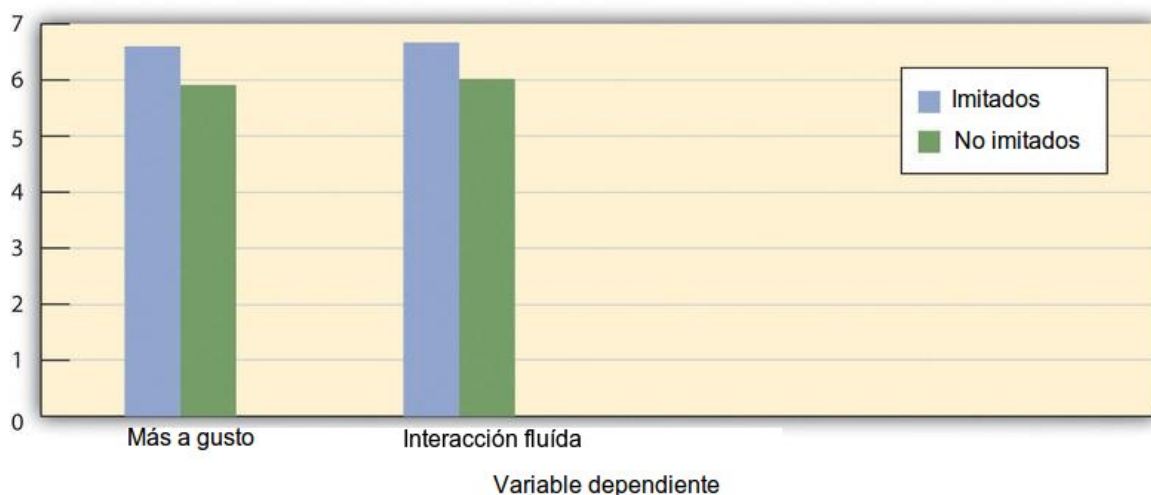


Gráfico 1 – *La imitación como conformidad sutil* - Los datos son de Chartrand y Bargh (1999).

La imitación es una parte importante de la interacción social. Frecuente y fácilmente imitamos a otros sin ser conscientes de estar haciéndolo.

Podemos comunicarnos con otros con quienes estamos de acuerdo en lo que opinan, *imitando* sus comportamientos, y tendemos a llevarnos mejor con aquellas personas con las que estamos mejor “coordinados”. Incluso esperamos que las personas nos imiten en las interacciones sociales, y nos preocupa

⁶ Anderson, Keltner, & John, 2003

⁷ Tanya Chartrand y John Bargh (1999)

si no lo hacen⁸. Esta conformidad **inconsciente** puede ayudar a explicar porqué congeniamos enseguida con algunas personas, y en cambio con otras no nos juntamos nunca⁹.

Referencias

Coultas, J. (2004). When in Rome...An evolutionary perspective on conformity. *Group Processes and Intergroup Relations*, 7, 317–331;

Fincher, C. L., Thornhill, R., Murray, D. R., & Schaller, M. (2008). Pathogen prevalence predicts human cross-cultural variability in individualism/collectivism. *Proceedings of the Royal Society B*, 275, 1279–1285

Henrich, J., & Boyd, R. (1998). The evolution of conformist transmission and the emergence of between-group differences. *Evolution and Human Behavior*, 19, 215–242;

Hogg, M. A. (2010). Influence and leadership. In S. F. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 1166–1207). New York, NY: Wiley.

Kessler, T., & Cohrs, J. C. (2008). *The evolution of authoritarian processes: Fostering cooperation in large-scale groups*. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 12, 73–84.

8 Dalton, Chartrand, & Finkel, 2010

9 Chartrand & Dalton, 2009; Tickle-Degnen & Rosenthal, 1990, 1992