

CAPITULO XXI

CULTURA E INFLUENCIA SOCIAL: CONFORMISMO E INNOVACIÓN

Darío Páez

Miryam Campos

La Psicología Social ha mostrado cómo la convivencia en grupos lleva a las personas a elaborar normas o patrones de creencias y conductas, así como a adaptarse a ellas bajo la presión de la mayoría grupal. Particularmente, ha demostrado la sugestionabilidad de los sujetos ante personas con autoridad, e igualmente ha establecido en qué condiciones estas normas se pueden innovar o cambiar a partir de la influencia de una minoría activa. Estos procesos dinámicos de influencia social son los que estudiaremos en este capítulo.

Normalización

La normalización es la influencia entre personas de status similar ante un estímulo ambiguo que no les implica mucho y del que no tienen una norma previa formada.

La existencia de patrones o normas culturales es un hecho ampliamente aceptado. Sherif, un psicólogo social clásico mostró experimentalmente cómo se generan y se consolidan estas normas utilizando una ilusión perceptiva denominada *efecto auto-cinético*. Se trata de estar dentro de un cuarto oscuro, percibir una fuente de luz y, percibir (incorrectamente) que ésta se desplaza. Este efecto es conocido por los astrónomos ya que es este fenómeno el que les obliga a repetir y corregir sus estimaciones de las posiciones de las estrellas. Así, Sherif hacía que las personas dentro de un cuarto oscuro estimaran cuánto se desplazaba la luz (recordemos que se trata sólo de una ilusión óptica). Las personas decían un centímetro, dos, tres etc. y al cabo de varias estimaciones tendían a converger hacia un patrón definido o *norma perceptual*. Lo interesante es que cuando los que emitían el juicio lo hacían en grupos tendían rápidamente a converger y la percepción se mantenía estable (p.ej., las tres personas presentes decían que la luz se desplazaba entre uno y dos centímetros con una moda de 1,5). Esta norma se mantenía cuando los sujetos debían juzgar el movimiento posteriormente de forma individual. Es decir, cuando las personas definían un valor central y un rango de variación a partir de la interacción social, la norma generada continuaba influenciando sus juicios aún en ausencia del grupo. Este patrón perceptivo grupal se formaba aproximadamente promediando las estimaciones individuales.

Otros estudios mostraron cómo la norma se mantenía aún cuando las personas que la habían originado habían desaparecido. En el estudio de Jacobs y Campbell (1961, citado en Pérez, 1994) los grupos estaban formados por cómplices del experimentador que imponían una norma de percepción (p.ej., afirmaban que la luz se movía 3 centímetros) a un sujeto experimental inocente. Los cómplices abandonaban paulatinamente el grupo y eran reemplazados por nuevos sujetos experimentales

inocentes. La norma se mantenía estable cuando ya no quedaban las personas que la habían impuesto. No sólo eso, sino que también se iban renovando progresivamente los sujetos experimentales iniciales - que habían recibido la presión y habían aceptado la norma-. Aunque los grupos cambiaban su composición, durante varias "generaciones" se mantenía la norma (Pérez, 1994; Páez, Marques y Insúa, 1994; Turner, 1994).

Según Sherif, las *normas sociales tienen una faceta cognitiva*: actúan como marcos a partir de los cuales se organizan y categorizan los estímulos. También tienen una *faceta de orientación de la acción*, es decir, determinan las reacciones ante las situaciones y estímulos. Además, *se internalizan*, ya que una vez formadas en la interacción siguen orientando la cognición y conducta del sujeto aún en ausencia de la presión directa del grupo. Finalmente, generalmente las normas *están vinculadas a los valores sociales*, esto es, las normas expresan evaluaciones e implicaciones del yo con ciertas conductas y creencias basadas en valores sociales. Por ejemplo, la norma de respeto a la bandera se asocia al valor del patriotismo (Páez, Marques y Insúa, 1994; Turner, 1994).

Este fenómeno de convergencia y de creación de una norma no se da únicamente con estímulos ambiguos, sino que se produce aún ante estímulos no ambiguos. Además, como era de esperar, los sujetos de mayor status tienen mayor influencia en la generación de normas que los de menos status (Pérez, 1994).

Cultura y Normas Sociales

Como hemos visto, los estudios experimentales de Sherif y sus seguidores muestran cómo las actitudes compartidas socialmente y generadas a partir de la interacción social tienen una vida propia. Es decir, se transmiten de una generación (grupal) a otra, se internalizan (siguen influyendo al sujeto aunque el grupo no esté presente de hecho) y se mantienen aunque cambie la composición del colectivo. En otras palabras, estos estudios demuestran cómo la cultura existe como un proceso con vida propia que se mantiene aunque los sujetos que lo generaron sean reemplazados por otros.

Se puede suponer que las culturas que enfatizan la necesidad de controlar la incertidumbre subrayarán más la importancia de las normas que las culturas más tolerantes de la incertidumbre. De hecho, en estas culturas se rechazan más grupos de personas desviantes con relación a las normas culturales dominantes - extranjeros, trabajadores inmigrantes, etc. - (Hofstede, 2001).

Por otro lado, se puede suponer un efecto de congruencia entre valores y normativización: Se aplicarán más estrictamente y se rechazará más a los sujetos desviantes con relación a los valores centrales de una cultura dada. Así, mientras que el rechazo a personas "extrañas" era más fuerte en culturas de alta evitación de la incertidumbre, también se tendía a rechazar más a los homosexuales en culturas masculinas, que enfatizan la virilidad y el rol masculino tradicional, por lo que los homosexuales "amenazan" más normas centrales (Páez et al, 2001). Algunos estudios también sugieren que los colectivistas son más sensibles a las normas sociales que a las actitudes para orientar la conducta social. Por ejemplo, en dos estudios Abrams et al. (1999, citado en Hogg y Vaughan, 2002) encontraron que en Japón, en comparación con Inglaterra, la norma subjetiva predecía mejor que la actitud el abandono laboral.

Ahora bien, la necesidad de reducir la incertidumbre mediante la elaboración de

normas que organicen la percepción del mundo social y orienten la acción se ha postulado como universal, por lo que es razonable pensar que la normalización es un proceso general en todas las culturas. Lo que cambiará será, por un lado, el contenido de las normas y por otro, su intensidad.

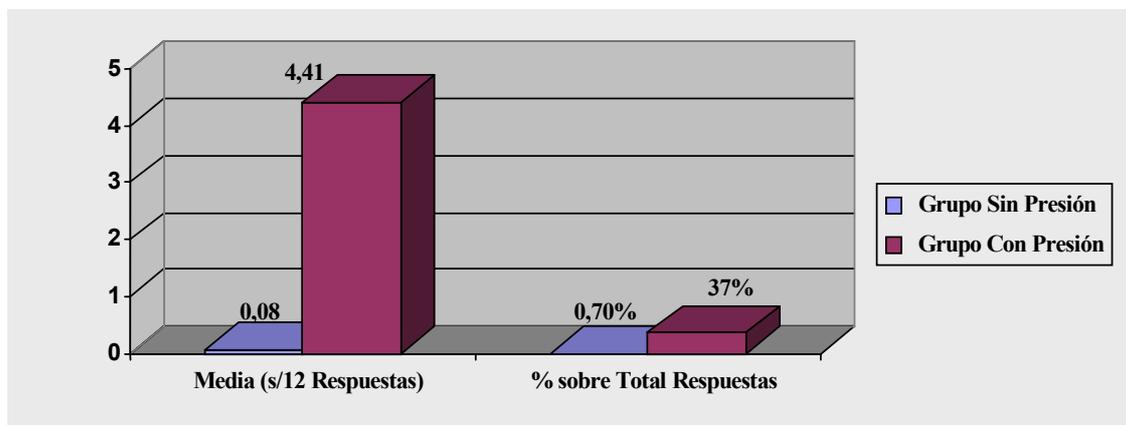
Conformismo

El conformismo es el cambio de creencias o conductas debido a la presión de un grupo, que modifica las disposiciones previas del sujeto en la dirección de la norma establecida por el colectivo en cuestión.

Los estudios de Asch y Crutchfield mostraron el impacto que puede tener una mayoría influenciando la percepción de la realidad física. En estas tareas, las personas debían evaluar la similitud entre un estímulo patrón (una línea de 5 cm., p.ej.) y otros tres estímulos (una línea A de 3 cm, una línea B de 5 cm. y una línea C de 2 cm.). La evaluación se hacía en 18 ocasiones y en compañía real (en el experimento original de Asch) o simulada sin que el sujeto se enterara (Crutchfield). Las otras personas presentes, en acuerdo con el experimentador, después de contestar correctamente 6 veces, en 12 ocasiones elegían como similar a la línea patrón a los estímulos A o C, obviamente erróneos. Las respuestas equívocas dadas por el sujeto experimental inocente se consideran un indicador de conformismo, de la tendencia a estar de acuerdo con la opinión consensual del entorno social.

Ciento treinta y tres estudios en 17 países han replicado los resultados de Asch sobre el conformismo: ante una mayoría que emite un juicio físico erróneo, las personas tienden a conformarse a esta percepción social equivocada. En un grupo control, sin presión de una mayoría que induce una respuesta errónea, la media de respuestas erradas es casi inexistente y muy baja la proporción de respuestas equivocadas sobre su total. En el grupo experimental, en el que las personas están sometidas a la presión de la mayoría, la media de errores aumenta considerablemente así como la proporción de respuestas erróneas sobre el total (Asch, 1959, citado en Pérez, 1994) (ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Medias y Porcentajes de Respuestas Erróneas en Grupos con y sin Presión



Fuente: Asch, (1959)

La media general en las repeticiones del experimento de Asch fue de un 25% de errores. Es importante destacar que el 75% de las respuestas fueron correctas. Aún así,

la expectativa de Asch era que no se deberían dar respuestas erróneas ante estímulos físicos sin ambigüedad. Además, este efecto de conformidad se ha comprobado en diferentes áreas y temas (Pérez, 1994).

Los factores que un meta-análisis mostró asociado al conformismo eran, en orden de importancia:

a) *La mayor presencia de mujeres en el grupo*: La asociación entre mayor porcentaje de mujeres entre los sujetos del grupo experimental fue positiva y significativa¹. Un meta-análisis parcial anterior había encontrado que en mujeres se observaba un mayor efecto de la influencia social en situaciones cara a cara y sobre temas en los que eran menos expertas. El meta-análisis más global de Smith y Bond encontró que la tendencia de las mujeres a ser más conformistas no disminuye en los años subsiguientes (se podría pensar que la tendencia a la reducción de la conformidad con el aumento del individualismo se reflejaría particularmente en el caso de las mujeres) ni tampoco se da más fuertemente cuando la interacción social se da cara a cara (Smith y Bond, 1993).

La explicación que se ha dado a esta mayor sugestibilidad o vulnerabilidad a la influencia social de las mujeres son las siguientes: 1) menor status y poder: se sabe que los sujetos de mayor status son más reticentes a ser influenciados, lo que explicaría que los hombres muestren este perfil; 2) menor necesidad de unicidad e independencia de las mujeres: las mujeres puntúan más bajo en necesidad de unicidad y dado su rol expresivo, interpretan la conformidad como un medio para reforzar la cohesión del grupo. Los hombres, en cambio, interpretan la no conformidad como un signo de independencia.

b) *Las personas pertenecían al endogrupo*: El conformismo era mayor cuando las personas que influenciaban al sujeto pertenecían a su endogrupo (eran estudiantes de la misma universidad frente a extraños, p.ej.)². Cuanta mayor semejanza entre la mayoría que realiza la presión grupal y el sujeto, más probable es que sea percibida como un grupo de referencia válido o apropiado, por lo que es razonable que se dé una mayor conformidad. Turner (1991) postula que para que un efecto de influencia social sea viable, la persona debe percibir cierta concordancia entre su identidad colectiva y la de la mayoría. Es decir, tanto la persona a influenciar como el agente de influencia deben compartir una determinada categoría social. La persona debe: 1) categorizarse o clasificarse en el mismo grupo social que la mayoría que busca influenciarlo; 2) auto-estereotiparse como miembro del grupo; aprender las normas estereotipadas de éste y por ende atribuirse las creencias y las conductas prototípicas del grupo; 3) debido a este proceso mostrar conformidad con la mayoría (Pérez, 1994). Varios estudios, manipulando directamente el carácter endo versus exogrupal de la mayoría que busca influir, han confirmado la importancia de la pertenencia al endo-grupo para la influencia social.

c) *Tamaño del grupo*: El conformismo era mayor cuando el grupo que influenciaba era de tamaño superior³. Según Asch, cuanto más gente hay, más se percibe que el consenso existe en el grupo. Otros autores postulan que el aumento de una mayoría contraria a la opinión del sujeto aumenta su auto-consciencia y la incertidumbre: “¿por qué responden todo lo contrario de lo que percibo?” “¿estaré equivocado?” (Pérez,

¹ % Mujeres Grupo Experimental / Respuestas Incorrectas $r = 0,24$.

² $r = -0,20$ (0 = mayoría no exogrupo, 1 = mayoría exo-grupo).

³ La asociación entre tamaño del grupo y conformismo es de $r = 0,13$ (Smith y Bond, 1993).

1994). Algunos estudios mostraron que el aumento de la mayoría - a partir de 3-4 personas - no aumentaba el conformismo. Estableciendo un paralelismo con la investigación en percepción física, se postuló que había una relación negativa decreciente entre el impacto positivo del tamaño de la mayoría y su efecto en el conformismo. En el caso de la percepción de estímulos físicos, el impacto visual de pasar de una habitación oscura a una con un foco de luz encendido es muy fuerte. Este impacto aumenta, pero menos, con dos focos, al pasar de dos a tres focos, etc. Cuando hay muchos focos encendidos, que se prenda uno más no impacta mucho en la percepción de luminosidad (Brown, 2000). Sin embargo, el meta-análisis de Smith y Bond (1993) confirma que hay una relación lineal entre el tamaño del grupo y su influencia, aunque no es muy fuerte.

Se supone que la categorización de las fuentes también es importante. Tres individuos pertenecientes a tres grupos distintos influyen más que tres pertenecientes al mismo grupo ya que en el primer caso, se percibe que tres fuentes independientes coinciden en la presión social.

d) *Disminución del efecto desde los años 50 hasta la actualidad*: La tendencia al aumento del Individualismo se reflejaría en una reducción de la conformidad. Los estudios más antiguos muestran tasas de conformidad mayores⁴.

e) *El conformismo era mayor cuando el estímulo era ambiguo*: Un indicador de la ambigüedad del estímulo se asoció negativamente al tamaño del efecto⁵. Como Asch pensaba, mientras más claro fuera el estímulo los sujetos se dejarían influenciar menos por la mayoría.

f) *El conformismo no era mayor en las interacciones cara a cara comparadas con las influencias efectuadas con el sujeto aislado recibiendo la información de la mayoría de forma indirecta* (por vía visual p.ej., sin ver a la mayoría): Se había planteado - y algunos estudios habían encontrado - que el efecto en los juicios de las personas sometidas a la influencia de la mayoría era mayor cuando sus respuestas eran públicas y estaban disponibles a la visión de la audiencia. En cambio, en condiciones de anonimato, y dado que se supone que la influencia mayoritaria produce sumisión pública pero no acuerdo privado, se esperaba una menor influencia.

Esta tendencia no se ha encontrado e inclusive se ha comprobado la opuesta: hay mayor conformidad cuando la tarea se lleva a cabo en el paradigma experimental de Crutchfield (sujeto aislado recibiendo visual o auditivamente la información de la mayoría) en comparación con el paradigma de Asch, en el que la mayoría está presente real y visiblemente⁶. Una posibilidad explicativa estaría en el rol de la auto-conciencia privada, que sería mayor en el experimento de Crutchfield: al estar la persona sola frente a la información discrepante de la mayoría, su incertidumbre se vería exacerbada por una situación que le obliga a pensar sobre sí mismo (no hay otro estímulo social en quién focalizar la atención). Pero ésta es sólo una explicación especulativa.

g) *La consistencia de opinión de la mayoría refuerza débilmente y de forma no significativa la conformidad*: Algunos estudios habían mostrado que una mayoría

⁴ La correlación entre el año del estudio y el tamaño del efecto fue de $r=-0,11$ - aunque resultó significativa solo al tomar en cuenta las otras características del estudio.

⁵ Cuando el indicador era bajo, mayor era la ambigüedad: $r=-0,10$ - aunque esta correlación fue significativa solo al tomar en cuenta las otras características del estudio.

⁶ $r=0,20$ (Asch =1, Crutchfield =2) (Smith y Bond, 1993).

consistente (que daba respuestas erróneas de forma sistemática, continua y sin contradecirse) influenciaba más que una mayoría que vacilaba. Varios estudios habían mostrado que un sujeto de la mayoría que disiente, aunque no apoye la posición correcta de la persona sometida a la presión grupal, disminuía la conformidad (Pérez, 1994). Previamente se había encontrado que a mayor nivel de proporción de respuestas equivocadas de la mayoría, mayor conformidad. Como indicador de consistencia se tomó la razón del número de respuestas en las que la mayoría daba una respuesta equivocada orientada a presionar al sujeto experimental, sobre el total de respuesta - a menor razón, mayor consistencia - (p.ej., si se daban 4 respuestas equivocadas por la mayoría orientada a presionar sobre doce, $12/4=3$, si se daban seis $12/6=2$, si se daban ocho, $12/8=1,5$ etc.)⁷.

En conclusión, se dará más conformidad en grupos compuestos por personas de género femenino (e inferencialmente, por personas de menor status y menos orientadas hacia la unicidad), cuando la mayoría que influencia pertenezca a un grupo que la persona integra en su identidad colectiva, cuando el tamaño del grupo sea mayor, en épocas de mayor tradicionalismo y cuando el estímulo sea ambiguo.

Fuentes de la Conformidad o Por qué las Personas responden a la Presión Grupal: Interdependencia Instrumental, Dependencia Informativa, Dependencia Normativa e Influencia Referencial

Una primera fuente de la influencia social es la *interdependencia o importancia del conformismo de la persona con el grupo para que éste obtenga sus metas*. La uniformidad de conductas y creencias puede ser instrumental para lo que Festinger denominaba la locomoción del grupo, es decir, que el grupo se mueva hacia la resolución exitosa de sus tareas y alcance sus metas. Sin embargo, también se ha constatado influencia social en circunstancias que no implicaban tareas grupales concretas ni grupos interdependientes. De hecho, *la experiencia princeps de Asch* es una tarea de juicio perceptivo sin implicaciones instrumentales (Brown, 2000).

Una segunda fuente es la *dependencia de los grupos para formarse una impresión adecuada de la realidad*. Aceptar la presión del grupo significa aceptar su influencia informativa: el grupo entrega información que define la realidad. El hecho de que haya conformidad cuando el estímulo es ambiguo confirma esta idea. La presión informativa sería mas grande a mayor cantidad de personas que emiten la opinión. Aunque también recordemos que se daba influencia social cuando el estímulo no era ambiguo.

Una tercera explicación es la *presión normativa*: las personas siguen la opinión de la mayoría para evitar el rechazo y ser aceptado por el grupo social. A favor de esto están los resultados que muestran que a mayor tamaño - y si la fuente pertenecía al endogrupo - había mayor conformidad, así como estudios que muestran que la conformidad correlaciona de manera positiva con la atracción sentida hacia los miembros del grupo. Es decir, coherentemente con la importancia de la influencia normativa, la conformidad es mayor cuando las personas que buscan influirnos pertenecen a un grupo con el que uno se identifica y al cual pertenece. Sin embargo, recordemos que la influencia se daba igual o más en situaciones de anonimato - la importancia de la presión normativa sugeriría que en situaciones cara a cara la

⁷ La correlación fue de $r=-0,06$ no significativa.

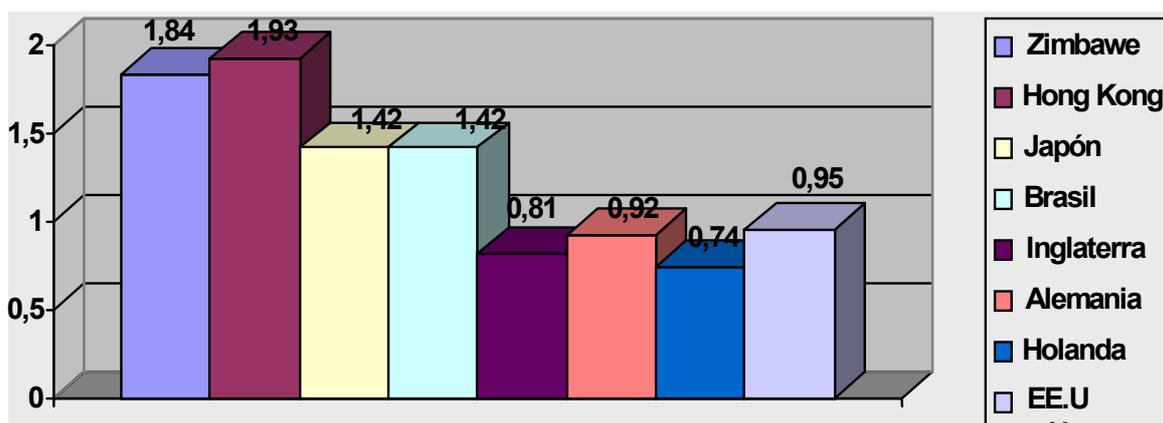
influencia debería ser más fuerte -.

Finalmente, se ha propuesto que el proceso central es el de la influencia referencial, que no se vincula a la interdependencia de objetivos o dependencia instrumental, ni a la dependencia informativa (cognitiva) ni a la normativa (de aprobación y castigo social). El proceso básico sería el antes descrito de auto-categorización: si el sujeto se clasifica como perteneciente al mismo grupo que la mayoría, asimila las normas de esta categoría y se atribuye a sí mismo los atributos de ésta, es decir, opina como su grupo y muestra conformismo (Pérez, 1994). Tanto los resultados que muestran como la conformidad es mayor cuando la mayoría que influencia se percibe como perteneciente a la misma categoría social, como los que presentan el hecho de que la influencia sea igual o mayor en situaciones en las que no hay interacción cara a cara, refuerzan la pertinencia de esta explicación con énfasis en los procesos cognitivos de auto-percepción.

Cultura y Conformismo

Una revisión meta-analítica encontró que el conformismo, evaluado según la tarea de Asch y de Crutchfield, era más marcado en los países colectivistas. Este meta-análisis de 133 estudios en 17 países confirmó que las personas de cultura colectivistas cometían más errores o mostraban mayor conformismo en las tareas de Asch. La influencia significativa del colectivismo se manifestaba con diferentes indicadores de Individualismo-Colectivismo y controlando las características del estudio y de las muestras (Smith y Bond, 1998)⁸. Comparados con los países más individualistas - como Inglaterra, Alemania, Holanda o el mismo EEUU -, los efectos del conformismo eran más altos en los países más colectivistas, como los africanos (Zaire, Ghana, Zimbabwe), en una región de cultura china como Hong Kong y en Japón y Brasil (ver Gráfico 2).

Gráfico 2: Puntuaciones Medias de Países en Efectos del Conformismo



El conformismo fue mayor en los países con mayor puntuación en Distancia Jerárquica en el estudio de Hofstede. Estas culturas aceptan y legitiman las diferencias

⁸ El tamaño del efecto se define como la diferencia media de errores cometidas por las personas en la condición experimental de mayoría que emita juicios equivocados con la media de errores del grupo control, dividida por la dispersión o desviación típica del grupo experimental. El tamaño del efecto en un estudio de Asch fue de $d = 0,87$ ($(3,98-0,88) / 3,5 = 0,87$).

de status, ya que es probable que en estos se valore más la aceptación de la opinión del grupo y el respeto ante otros, aunque sean iguales. La asociación fue aún más fuerte con las puntuaciones de Individualismo de Hofstede⁹ y una regresión múltiple confirmó (controlando otras variables culturales y las características del experimento) que el grado de Colectivismo de la nación era un factor que específicamente predecía mayor conformismo, (Hofstede, 2001). El nivel de conformismo también se asociaba negativamente a las puntuaciones de Schwartz de valores de autonomía intelectual y afectiva.

Factores que Explican el Mayor Conformismo Colectivista: Tamaño de los Grupos, Interacción Privilegiada con Endo-grupos y Significado Diferente del Conformismo

Se presupone que, dada la mayor integración social y la mayor valoración del seguimiento de las normas del endogrupo, las personas de culturas colectivistas serán más obedientes a la autoridad y más conformistas. Dos de los factores que se encontraron en el meta-análisis antes descrito favoreciendo el conformismo estarán probablemente más presentes en las sociedades colectivistas.

El tamaño de las familias y grupos primarios es mayor en los países colectivistas. Además las personas interactúan más con miembros del endogrupo (de la familia, p.ej.). Recordemos que el conformismo se muestra más patente cuando el grupo que influencia es de mayor tamaño. Del mismo modo, la influencia social se da con más fuerza cuando las personas pertenecen al propio grupo. Son mayores, encontramos algunos estudios que muestran como los colectivistas asiáticos interactúan más en grupos. En este sentido es razonable pensar que en las sociedades colectivistas la influencia social sea más usual (Matsumoto, 2000). En el caso del conformismo, la presión informativa es mayor cuando mayor es la cantidad de personas que emiten opinión y centrándonos en la influencia social, la presión normativa y referencial es mayor cuando las personas pertenecen a un grupo al que uno se identifica y pertenece. Ahora bien, el grado de colectivismo cultural seguía asociado a una mayor tasa de conformismo, aún controlando las características de los experimentos, incluyendo el tamaño del grupo y el carácter exo o endogrupal de la mayoría que buscaba influenciar a la persona. La explicación del mayor conformismo en las culturas colectivistas no se limita sólo a la constatación que en esas culturas se dan con mayor intensidad algunos procesos de refuerzo de la conformidad. También hay que tomar en cuenta el significado diferente que tiene la conducta conformista en sociedades con diferentes valores.

Es razonable pensar que en las culturas individualistas el conformismo es valorado negativamente. De hecho, un estudio en EEUU mostró que las personas evalúan más positivamente a las personas que actuaron independientemente en la tarea de Asch. Además, como otra manifestación del valor negativo del conformismo en una sociedad individualista, una revisión sistemática encontró que los libros norteamericanos de Psicología Social enfatizan que un tercio de los juicios eran erróneos, lo cual muestra la importancia del conformismo. Esta interpretación es contraria a la de Asch, quien quería mostrar que las personas no eran conformistas y que la mayoría de los juicios eran correctos (Smith y Bond, 1998).

Al contrario, en las culturas colectivistas la valoración de la armonía social en el

⁹ Individualismo/Conformismo: $r = -0,20$

endogrupo llevará a asociar conformismo y cohesión social. En estas culturas es importante evitar la vergüenza pública y responder de forma conformista significa evitar perder imagen social (Bond y Smith, 1996). Sin embargo, no hay que pensar que las culturas colectivistas refuerzan el conformismo en general. De hecho, un estudio mostró que los sujetos colectivistas no mostraban más conformismo que personas individualistas cuando la mayoría que buscaba persuadir pertenecía a un exogrupo. En otras palabras, los colectivistas serán conformistas en relación a su grupo de pertenencia y no en relación a otros grupos (Bond y Smith, 1996).

Desde este punto de vista, la definición de lo que es el endo-grupo y lo que se valora en la relación será diferente según el tipo de colectivismo: en África, la tribu y las relaciones familiares extensas; en China el clan familiar y las redes personalizadas de intercambio; en América Latina los pares de compadrazgo y la familia extensa, aunque no el clan familiar. Empíricamente, estudios de uso del tiempo han encontrado que los adolescentes y jóvenes asiáticos pasan más tiempo con su familia que los jóvenes norteamericanos y europeos occidentales, quienes a su vez pasan más tiempo con los pares. Los estudios sugieren que la familia en las culturas colectivistas y los pares en las individualistas serán la fuente respectiva de influencia y conformismo social.

Obediencia a la Autoridad

La conformidad se refiere al acuerdo de una persona con sus pares o iguales. En cambio, la obediencia se refiere al hecho que una persona sigue las ordenes de una autoridad.

Milgram (1974) mostró cómo la mayoría de los sujetos obedece las órdenes de un superior circunstancial e inflige un daño importante a una víctima aleatoria. En realidad, la víctima era un cómplice y el castigo (choques eléctricos de hasta 450 voltios) eran ficticios. En el paradigma básico de Milgram dos personas llegan a colaborar en una investigación de aprendizaje. Un experimentador explica que se trata de estudiar el efecto del castigo sobre el aprendizaje. Una de las personas debe enseñar pares de palabras al otro y debe castigar los errores mediante choques eléctricos que se incrementan gradualmente. Las personas habían sido reclutadas en la población general de una ciudad universitaria y se les pagó 4 dólares (a comienzos de los 60 del siglo pasado) por su participación. Supuestamente al azar, una de las personas (un cómplice del experimentador) dice que se le ha asignado el rol de aprendiz o alumno y el sujeto experimental inocente constata que el es el orientador.

El experimentador, supuesto alumno y enseñante pasan a un cuarto contiguo en el que se sujeta al aprendiz con correas y se le impone un electrodo, mientras que el profesor recibe un pequeño choque de muestra. Experimentador y supuesto profesor vuelven al cuarto principal, donde el segundo se instala delante de un generador de choques eléctricos con 30 interruptores que oscilan entre los 15 y los 450 voltios, de aspecto impresionante. Los interruptores tienen etiquetas que pasan de "choque ligero" a "peligro: choque muy severo" y bajo los interruptores de 435 y 450 voltios aparece "XXX".

El profesor leía al alumno parejas de palabras como: caja azul; hermoso día; pato salvaje, etc. A continuación le decía al alumno: azul, cielo, tinta, caja, lámpara. El alumno debía indicar mediante cuatro de las 4 palabras leídas cuál había estado asociada al estímulo (azul a caja en este ejemplo). El supuesto alumno daba una serie predeterminada de tres respuestas falsas o equivocadas por una correcta. El fracaso

repetido obligaba al supuesto profesor a dar castigos y aumentar la intensidad de estos choques eléctricos. El supuesto alumno exclamaba ¡uf! a partir de los 75 voltios - el profesor escuchaba las exclamaciones del alumno en la sala vecina -. A los 120 voltios decía que las descargas se hacían dolorosas. Gritos y gemidos dolorosos se emitían a partir de los 135 voltios ("No quiero seguir...¡") y aumentaban en intensidad hasta los 270 voltios, en los que la protesta era ya un grito de mucho dolor. A los 300 decía que no iba a contestar más al test de memoria. Al llegar a este punto era frecuente que los sujetos experimentales, con claras muestras de ansiedad, se volvieran hacia el experimentador. Éste, con tono firme pero cortés, le decía al sujeto: "Por favor prosiga", y si esto no hacía o dejaba de tener efecto decía:"El experimento exige que usted prosiga". Si esta frase no hacía o dejaba de hacer efecto, el experimentador agregaba:"Es absolutamente esencial que usted continúe" y finalmente "No hay más remedio, usted tiene que continuar".

La variable dependiente esencial es el porcentaje de personas que otorgan un choque máximo al supuesto alumno.

¿Cuál cree Ud. que es el porcentaje de participantes de su país que obedecería las órdenes de un experimentador hasta el punto de dar choques eléctricos muy fuertes a una persona en evidente estado de postración?

Sección Práctica: Cuestionario My Lai

CUESTIONARIO MY LAI

(Adaptación de D. Páez)

Imagínate una situación de guerra. Un pelotón entra en una aldea o poblado, después de un combate. Allí hay mujeres, niños y ancianos desarmados. El teniente del pelotón ordena disparar sobre estas personas desarmadas.

Le pedimos que se imagine que es miembro del pelotón del ejército y conteste a las siguientes preguntas.

- 1- ¿Obedecerías las órdenes del teniente? SI ___ NO SABE ___ NO ___
2- Obedecerían _____% Indecisos _____% Desobedecerían _____%

Este incidente ocurrió en My Lai durante la guerra de Vietnam. La mayoría aplastante del pelotón disparó.

Cuando se pasó este cuestionario en EE.UU., más de la mitad de la muestra contestó que dispararía. En cambio, cuando se preguntó lo mismo a estudiantes del País Vasco ninguno contestó que obedecería las órdenes y la mayoría dijeron que no dispararían. Observamos una respuesta de deseabilidad social debida posiblemente a que en el contexto específico de esta región el tema de la violencia tiene una relevancia especial. El sesgo de falsa unicidad se manifestó en una sobre-estimación de sus propias capacidades en cuanto a una conducta positiva y socialmente valorada. Otro sesgo se vio en las estimaciones acerca del comportamiento de otras personas. En comparación con los datos de EE.UU., el porcentaje estimado de obediencia era más bajo (véase la Tabla 1). Asimismo, los estudiantes del País Vasco mostraron una sub-estimación en

cuanto al comportamiento de los demás. Manifestaron el sesgo de falso consenso (proyectar sobre los otros sus propias actitudes) al estimar mayor el número de los individuos que no obedecerían las órdenes que el de los que dispararían.

Tabla 1. Estimaciones de personas en España y EEUU sobre una posible actuación en My Lai.

	Dispararían	Indecisos	No dispararían
País Vasco:			
Ellos mismos	0%	35%	65%
Las personas de su entorno	31%	31%	38%
EEUU:			
Ellos mismos	51%	16%	33%
La mayoría de la gente	67%	15%	19%

Las personas en EEUU y Canadá a las que se les describió el experimento de Milgram estimaron que un 27 y 24% de sus compatriotas obedecerían las órdenes. Se trata de una sub-estimación clara. La media real fue más del doble - 65% en EE.UU., y la media mundial basada en estudios similares en 9 países de América, Europa, África y Medio Oriente es de 67% - (Blass, 1999). Este estudio experimental se ha combinado con la constatación de que los estudios de personalidad no han encontrado un perfil específico de los participantes en crímenes colectivos, mientras que si han constatado la banalidad de estos criminales: un importante responsable del Holocausto como Eichman no resultó ser más que un banal burócrata cuando fue juzgado y ejecutado en Israel en los años 60 del siglo XX.

Las personas de culturas "masculinas", que enfatizan la dureza y el castigo, así como la legitimidad de la violencia como mecanismo de defensa de la auto-estima y de la moral (Cultura del Honor: defensa de las propiedades y del honor mediante una respuesta violenta), tienden a obedecer más ordenes de castigo extremo de las autoridades. Sin embargo, no hay diferencias en obediencia entre hombres y mujeres.

Estudios históricos sobre la participación voluntaria en masacres de judíos en Polonia por hombres de clase media profesional de Hamburgo, a los que su comandante les dijo que la participación era voluntaria, sugieren que un 80% de los que fueron exhortados a disparar sobre niños y mujeres desarmados lo hicieron hasta el final, y sólo un 10 o 20% los que pidieron ser relevados.

Factores y Procesos de Refuerzan la Obediencia a la Autoridad: Prestigio, Cercanía y Legitimidad de la Autoridad y Difusión de Responsabilidad

El poder de una autoridad se basa en la percepción de su posición en una estructura social. La autoridad tiene el conocimiento - real o supuesto - para definir cual es el problema y cual es la respuesta adecuada, definiendo de esta manera una realidad. Además, el poder de una autoridad se basa en su legitimidad ideológica, en el hecho de que se la percibe como alguien que tiene derecho a dar ordenes, a prescribir conductas y que es una figura a quien las personas se sienten obligadas a obedecer. La socialización en la norma de obediencia hacia las autoridades implica que el sujeto aprende que él está subordinado ante la autoridad, o peor aún, que él es un mero agente que no siente responsabilidad por el contenido de las órdenes que se obedecen. Este estado agéntico -

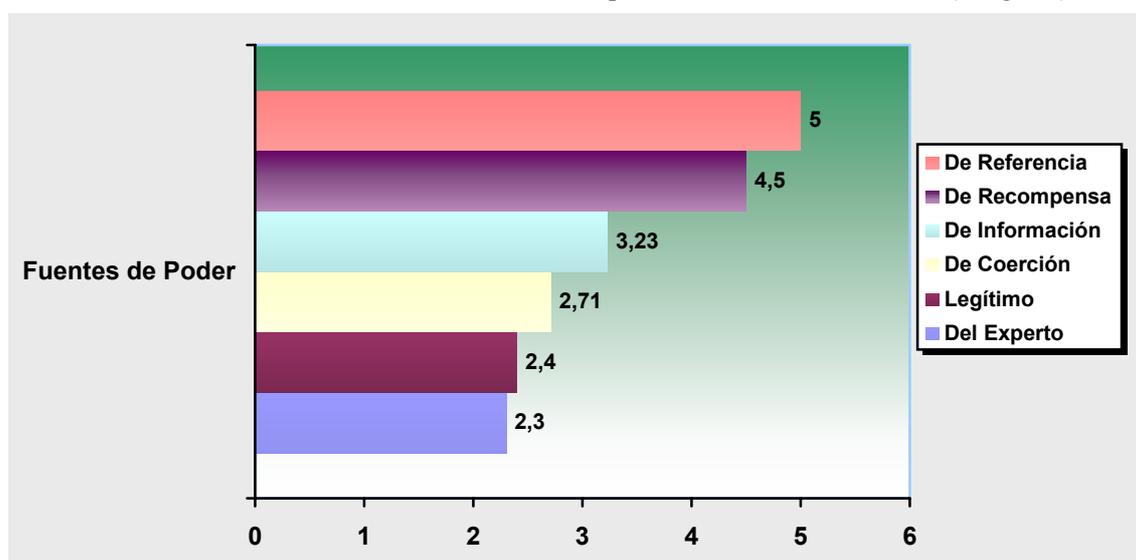
como lo denominó Milgram - está representado fielmente por una respuesta muy común entre personas que han cometido crímenes contra la humanidad: "Yo sólo obedecía órdenes" (Milgram, 1974; Blass, 1999).

Las *fuentes de autoridad*, ordenadas de mayor a menor factor explicativo de la obediencia en la experiencia de Milgram, son: a) *el poder de experto* (la autoridad tiene conocimiento o "expertismo"); b) *poder legítimo* (la autoridad tiene el derecho a prescribir la conducta); c) *poder de coerción* (la autoridad puede castigar al sujeto); d) *poder de información* (la autoridad posee información convincente); e) *poder de recompensa* (las evaluaciones positivas de la autoridad son reforzantes) y f) *poder de referencia* (el sujeto se identifica con la autoridad).

Personas que han recibido información sobre la experiencia de Milgram la justifican sobre todo por el "expertismo" y legitimidad de la autoridad, es decir, porque el supuesto experimentador es un científico, así como porque el experimentador representa la autoridad de la ciencia (Blass, 1999).

La legitimidad y cercanía de la autoridad son dos factores que refuerzan la obediencia. También el prestigio institucional es un factor importante de legitimidad de las ordenes. Efectivamente, mientras que cuando el experimento se llevó a cabo en la Universidad de Yale el porcentaje de obediencia era del 65%, bajaba al 48% cuando se desarrolló en un contexto menos prestigioso (una modesta oficina con el rótulo "Investigadores asociados de Bridgeport").

Gráfico 3: Medias de Atribuciones como Explicación de la Obediencia¹⁰ (Milgram)



Cuando el supuesto experimentador daba las ordenes a distancia (por un teléfono) la obediencia disminuía al 21%. En otra variante, el experimentador supuestamente se debía ausentar y le reemplazaba en su papel un participante que jugaba un rol de oficinista. Esta persona era quien decidía que había que aumentar las descargas eléctricas cuando el supuesto alumno se equivocaba. En esta condición la obediencia bajó al 20%: la mayoría de los participantes rehusaba obedecerle,

¹⁰ Rango de Respuesta: 1 = muy probable explique a 6 = poco probable que explique la obediencia

probablemente porque lo percibían sin legitimidad para dar órdenes.

Finalmente, cuando el choque no lo administraba el sujeto sino otra persona reclutada como él para el experimento, el 93% permaneció en el ensayo hasta llegar al nivel máximo de descargas. En esta condición eran tres personas las que actuaban como profesores, aunque no era el sujeto experimental el que daba los castigos. En este papel de observador asistente, el sujeto probablemente se sentía menos responsable y por ende colaboraba hasta el final.

De forma coherente con lo antes expuesto, la distancia física de la víctima - porque no se la ve o escucha - y la distancia psicológica - porque se la ha deshumanizado o despersonalizado y se la percibe como una masa no individualizada de sub-hombres, son factores que se han asociado a los genocidios y masacres.

Condiciones que Debilitan la Obediencia: Cercanía de la Víctima, Rebelión de Pares y Conflicto entre las Autoridades

Cuando el supuesto alumno estaba en otro cuarto y no se le escuchaba, se obtuvo el máximo de obediencia; cuando se escuchaba su voz y sus quejas (que constituye la condición estándar), la obediencia disminuía ligeramente. Cuando la supuesta víctima estaba próxima, sentada en el mismo cuarto donde se le podía ver y oír, la obediencia bajaba aún más. La mayor proporción de descenso de la obediencia se dio en la condición de contacto, en la que el sujeto experimental, el supuesto profesor, debía obligar al alumno a apoyar la mano sobre una placa para recibir el castigo (ver el Gráfico 4). Si la cercanía puede activar la compasión y empatía, la distancia no solo va a debilitar estos procesos, sino que también va a acentuar la diferencia entre "nosotros" (la autoridad y yo) y "ellos" (los que son víctimas de las ordenes).

Gráfico 4: Porcentaje de Obediencia según Distancia de la Víctima



Los teóricos clásicos del conflicto afirmaban que dos factores diferentes que facilitaban la movilización social eran la división de los dominantes y la rebelión de los subordinados. La investigación de Milgram confirmó estas ideas. En la condición de conflicto entre los dominantes, habían dos experimentadores y al llegar alrededor de los 150 voltios discutían entre ellos sobre si era conveniente o no castigar al supuesto alumno, sólo el 10% de los sujetos seguía dando descargas hasta el final. En esta situación, dos

personas de igual legitimidad y expertismo se contradecían, facilitando la desobediencia. En otra condición de rebelión de los subordinados el sujeto participaba junto con otros dos supuestos pares como profesores y estos se rebelaban. El primer “profesor” rechazaba seguir participando después de los 150 voltios y el segundo después de los 210 voltios. En esta condición de rebelión de los pares, sólo el 10% de los sujetos experimentales obedecía hasta el final. La rebelión de los pares cuestiona el carácter normativo de la obediencia a los otros y muestra que desobedecer es posible y no tiene efectos negativos. Además, el sujeto queda como único responsable de lo que ocurra. Todo esto debilita la obediencia.

Cultura y Obediencia

Como hemos visto, las mujeres mostraron mayor conformismo que los hombres, lo que sugiere que las mujeres deberían ser más obedientes. Por otro lado, el estereotipo es que las mujeres son menos violentas y más compasivas, por lo que deberían obedecer menos ordenes de castigo. Sin embargo, en general, en 9 de 10 experimentos que compararon las respuestas de hombres y mujeres en seis países diferentes, no se ha encontrado que las mujeres obedezcan menos que los hombres, aunque manifiestan mayores indicios de alteración emocional (Blass, 1999).

Evidentemente, se puede esperar que en culturas colectivistas de tipo más tradicional, así como en culturas que enfatizan la distancia jerárquica - en los que la autoridad tiene mayor legitimidad y las consecuencias de desobedecer son más graves -, se de una mayor obediencia. Correlacionando la puntuación en los indicadores de Hofstede de nueve naciones (EEUU, Australia, Austria, Alemania, Italia, España, Jordania, Reino Unido y Sudáfrica) con el porcentaje de personas que obedecían a las órdenes del supuesto experimentador en el paradigma experimental de Milgram - condición estándar o de escucha de voz de Milgram -, se encontró que la asociación con Colectivismo iba en el sentido esperado, aunque la relación más fuerte se dio con Masculinidad cultural¹¹ (Blass, 1999). El énfasis de las culturas masculinas en la dureza, incluyendo la legitimidad del castigo físico, puede explicar este resultado.

Influencia Minoritaria

No siempre los sujetos convergen hacia una norma, se conforman a la presión mayoritaria u obedecen las órdenes de personas de alto status. En ocasiones, minorías activas sin poder ni status logran cambiar las normas sociales.

Aunque muchas veces las minorías que imponen sus normas son grupos dominantes - como por ejemplo la instauración en el siglo XIX por la elite la Inglaterra victoriana de una moral estricta -, en otras ocasiones minorías sin status particular logran influenciar ampliamente la opinión pública. Moscovici y sus colaboradores mostraron que una minoría sin poder ni status particular lograban influenciar a otras personas - en ciertas condiciones y de cierta manera - (Pérez, 1994). En el experimento paradigmático se les pedía a seis personas que evaluaran el color y la intensidad de una serie de diapositivas. Todas eran azules en realidad y sólo se diferenciaban por su luminosidad. Los sujetos tenían que declarar en voz alta el color de la diapositiva. Una

¹¹ Porcentaje personas que obedecían las órdenes /Colectivismo: $r(9) = -.39$, ($p < .15$); Porcentaje personas que obedecían las órdenes/ Masculinidad: $r = .49$, ($p < .09$).

minoría de dos personas declaraban percibir la diapositiva como verde. En comparación con la condición de control - en el que se daba solo un 0,25% de respuestas "verdes" -, un promedio de 8,42% de las respuestas de los 4 sujetos experimentales inocentes decían que era verde, es decir, mostraban la influencia de la minoría.

La influencia de la minoría en las respuestas perceptivas sólo se daba si su conducta era consistente - si afirmaban siempre que la diapositiva era verde -. Si a veces decían verde y otras azul, el porcentaje de respuestas verde de los sujetos experimentales inocentes descendía a 1,25%. La influencia de la minoría no sólo se daba a nivel público y manifiesto - las declaraciones en voz alta de los sujetos sobre el color de la diapositiva -. Cuando se evaluaban privadamente otras 16 diapositivas (3 verdes, 3 azules y 13 verdi-azules) los sujetos sometidos a la influencia de la minoría daban más respuestas verdes.

Dado que no tienen poder ni status y que muchas veces sus puntos de vista son conflictivos, las minorías ejercen poca influencia pública y directa sobre un tema polémico, mientras que ejercen su influencia a nivel privado - en pareceres - y de forma indirecta, -en temas relacionados con el conflicto indirectamente-. Esta ausencia de influencia pública manifiesta, unida a una influencia indirecta latente mayor, se denomina *efecto de conversión*.

Habitualmente, las medidas de influencia pública utilizadas en las investigaciones se refieren a opiniones dadas en público sobre el tema directo (p.ej., opinión directa sobre el aborto general y gratuito propugnado por una minoría feminista). Las medidas privadas directas suelen referirse a las opiniones dadas sobre el tema aislada e individualmente (p.ej., un cuestionario anónimo contestado por la persona sobre su actitud ante el aborto libre y gratuito), mientras que las medidas indirectas privadas lo hacen a temas vinculados indirectamente con la influencia minoritaria (p.ej., actitud sobre la planificación familiar libre y gratuita medida de forma individual y anónima a partir de un cuestionario). Un meta-análisis de 97 estudios confirmó estas afirmaciones¹²: las minorías ejercen una influencia más indirecta y privada. La comparación entre el impacto de la mayoría frente a la minoría confirmó que las primeras ejercen una influencia pública más fuerte que las segundas. Un mayor efecto de la mayoría sobre medidas directas privadas también se dio, pero la relación era muy variable (Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme y Blackstone, 1994).

Otros estudios mostraron que la influencia minoritaria para ser efectiva tenía que ser consistente, es decir, repetir temporal y de forma unánime sus opiniones. El meta-análisis antes descrito confirmó que a mayor consistencia de la minoría mayor influencia en medidas directas privadas. Varias investigaciones sugirieron que una minoría para ser influyente tenía que ser flexible, es decir, no ser rígida. Cuando la minoría decía de forma flexible "hagamos esto", tenía mayor impacto que cuando decía de forma rígida "obliguemos a hacer esto" (Pérez, 1994). Sin embargo, el meta-análisis no encuentra un efecto significativo diferenciador entre los comportamientos flexibles versus los rígidos en las minorías.

Se había argumentado que una minoría consistente tendría más impacto porque

¹² La estimación de la influencia social (una d negativa significa mayor impacto de la minoría y una d positiva un mayor impacto de la mayoría) era de 0,46 para las medidas de acuerdo público, de 0,20 para medidas de acuerdo sobre el tema directo en privado y de -0,32 para las medidas de influencia privada indirecta (influencia sobre un tema no directamente relacionada con la influencia de la mayoría o de la minoría).

sería percibida como más segura de sí misma y comprometida con sus ideas. Sin embargo, el meta-análisis de Wood et al. no confirmó que las minorías evaluadas como más seguras de sí mismas, comprometidas y veraces mostraran mayor influencia.

Conformismo Público Inducido por la Mayoría frente a Cambio Indirecto Privado Inducido por la Minoría: Resultados Empíricos

Según Moscovici, Mugny y Pérez, la influencia de la mayoría - como la observada en los estudios de conformismo - se explica por la comparación de la persona con las respuestas que aparecen como consensuales. Dado que la persona percibe que la mayoría opina consensualmente en un sentido dado, manifiesta su acuerdo público con este consenso sin que esto se prolongue necesariamente a nivel privado y sin mayor trabajo cognitivo. Las mayorías provocarían un acuerdo público sin una internalización del cambio en la actitud privada. En cambio, las minorías provocarían cambio privado latente sin manifestación pública.

Ahora bien, en contra de estas ideas, el meta-análisis de Wood et al. encontró que las minorías (en comparación con un grupo control) lograban influir (aunque más débilmente que las mayorías) en opiniones directas y públicas. Además, la influencia sobre medidas públicas y privadas era paralela: por ejemplo, las mayorías influenciaban tanto las medidas públicas (supuestamente asociadas a la influencia normativa, vinculada a la necesidad de aprobación y conexión social) como las medidas privadas (supuestamente reflejando la necesidad de exactitud o influencia informativa, así como la internalización de la presión). La influencia atenuada de la minoría en las medidas públicas como en las privadas, así como la influencia de la mayoría en medidas tanto públicas como privadas, sugieren que influencias tanto normativas como informativas actúan a nivel público como privado.

Se postuló que la influencia de la minoría se daría a partir del conflicto cognitivo que crea al presentar un punto de vista innovador. Esto obliga al sujeto a validar sus creencias mediante un procesamiento sistemático de los argumentos que las justifican. Sin embargo, varios estudios no han confirmado que los mensajes minoritarios induzcan un procesamiento más metódico - más central o reflexivo - sino que inclusive han sido los mensajes mayoritarios los que han inducido más argumentación y mejor recuerdo (Brown, 2000). En el meta-análisis que comentamos, la evidencia sobre la asociación entre mayor nivel de conflicto cognitivo inducido y mayor cambio privado indirecto se obtuvo sólo para la definición de la minoría. Cuando ésta era categorizada como un grupo social (feministas, asociación de activistas gay, etc.) que probablemente sería percibido como más conflictivo, el impacto indirecto era mayor (Wood et al., 1994).

Por otro lado, varios estudios han confirmado que una fuente minoritaria causa un mayor esfuerzo cognitivo, provocando un pensamiento más creativo e innovador. Por ejemplo, el mensaje minoritario provocó más y más variadas asociaciones de ideas a una palabra estímulo como "inmigrante". Además, las personas no solo generan más respuestas nuevas a partir de un mensaje minoritario, sino que estas respuestas nuevas son más correctas. En otros términos, las minorías inducen un tipo de pensamiento divergente o innovador. Se supone que la presión de la mayoría centra a las personas en la solución propuesta e induce mayor tensión - lo que provoca un retracción de la atención y una actividad cognitiva más limitada -. En cambio, según Nemeth la minoría no focaliza la atención de las personas en la solución, produce menor activación y facilita pensar de forma abierta, original y creativa.

También se argumentó que la resistencia a aceptar públicamente la influencia de las minorías se explicaba por el temor de las personas a parecer como desviantes y dar una mala imagen. El meta-análisis de Wood et al. (1994) confirmó esto en parte (no olvidemos que las minorías también influenciaban medidas de opinión pública en su favor): Cuando una minoría era definida por su pertenencia a un grupo social (por ejemplo, “es un grupo minoritario feminista”), en vez de ser definida mediante información sobre la distribución de opiniones (por ejemplo “una minoría de mujeres opinan que...”), la minoría definida de la primera forma obtenía un impacto privado indirecto más fuerte. También se confirmó que las minorías impactaban más las opiniones privadas directas e indirectas cuando la influencia se llevaba a cabo de forma escrita y la fuente estaba ausente, que cuando la fuente estaba presente y exponía oralmente cara a cara sus argumentos. Esto también refuerza la idea de que la influencia de la minoría es mayor cuando el sujeto no tiene que asociarse directamente con ella ya que la identidad social de éstas no es sobresaliente.

Otros estudios han mostrado que la influencia de la minoría es mayor en medidas diferidas (después de un tiempo). Esto, unido a la mayor influencia de una minoría sin una clara identidad social y ausente sugiere que la influencia actúa mediante un efecto latente a largo plazo. Cuando la fuente de la influencia no tiene un perfil definido, no se ha interactuado directamente con ella y ha pasado un cierto tiempo, las personas disocian el mensaje de la fuente (recuerdan los argumentos y los toman en cuenta para sus actitudes, ignorando la "autoría" o de quién provenían).

Procesos de Influencia Mayoritaria y Minoritaria: ¿Similar o Diferente?

Algunos autores proponen que el mismo proceso explica la influencia social mayoritaria y minoritaria. Sería la cantidad de fuentes independientes la variable que explicaría el grado de influencia. Así, a mayor número de fuentes y menor número de receptores, mayor impacto persuasivo. A favor de esta idea está el hecho de que en el meta-análisis de Wood et al (1994) se encontró que a mayor tamaño numérico de la minoría y menor número de receptores, mayor era la influencia directa pública y privada. Apoyando la idea de un mismo proceso explicativo también podemos mencionar el hecho de que la minoría ejerce una influencia en medidas públicas y directas, aunque lógicamente menor que la mayoría.

Los autores de la influencia minoritaria en cambio argumentan que el proceso de influencia minoritario es diferente del mayoritario. A favor de esta idea está el resultado de que el mayor tamaño de la minoría se asocia a una menor influencia indirecta y que el número de personas que escuchan el mensaje no tiene relación con la influencia indirecta. Probablemente, el mayor tamaño del grupo que busca influenciar se asocie a una mayor influencia normativa en medidas públicas y privadas directas. En cambio, un aumento del número de emisores del mensaje minoritario probablemente torne más borroso el perfil identitario diferenciado de la minoría y socave - vía el pensamiento divergente - la influencia informacional que esta provoca.

¿Cuándo Fracasas las Minorías?

Aún cuando las minorías activas han tenido éxito parcial (podemos repasar desde el partido bolchevique en Rusia hasta Green Peace) también en muchas ocasiones han fracasado estrepitosamente.

Las minorías tienen éxito cuando su mensaje es congruente con la evolución socio-cultural, como p.ej., las feministas en los años 60-80 en las que el mensaje de estas iba en el sentido de la evolución social. También es probable que la influencia de las minorías sea muy importante en situaciones de *ignorancia pluralista*. En estas situaciones, cuando la norma públicamente dominante es cuestionada en privado por una mayoría que actúa y opina de forma discrepante con ella por su evolución social pero que no la discute abiertamente - percibiendo equivocadamente que una mayoría de la opinión pública la apoya -, es más probable que una minoría activa logre tener éxito. El ejemplo clásico es el del movimiento a favor del oficial judío Dreyfus iniciado por Zola y otros intelectuales en Francia a fines del XIX. Si bien había un antisemitismo dominante que permitió acusar falsamente de traición a este oficial judío, una minoría intelectual logró desmontar la supuesta unanimidad y estimular el cambio: Dreyfus fue amnistiado.

Por otro lado, las minorías tienen menor oportunidad de influir cuando actúan en contra del "espíritu de la época" y además se les logra categorizar claramente como exogrupal. Por ejemplo, el fracaso del relativamente potente Partido Comunista de EE.UU. en los años 30-50 en los que jugó un papel destacado se puede explicar porque el periodo de la guerra fría reforzó las tendencias conservadoras y por que fue lapidado públicamente como anti-americano.

Cuando una minoría se categoriza como perteneciente a un exo-grupo, varios estudios han mostrado que no mostraba influencia directa ni diferida (al menos unas semanas después). Por ejemplo, en una investigación se constató el impacto de una mayoría moderada y de una minoría extrema pro-conservacionista o anti-conservacionista. Los pro-conservacionistas se oponían a cosechar árboles con fines industriales, mientras que los anti-conservacionistas estaban a favor. Parte de los sujetos tenían actitudes ecologistas y estaban de acuerdo en proteger los bosques, mientras que otros tenían actitudes anti-conservacionistas y estaban de acuerdo con la explotación comercial de los bosques. Después de escuchar el mensaje se interrogó a los participantes sobre la conservación de los bosques, tanto inmediatamente después como a las 3-4 semanas (recordemos que las minorías tienen un efecto diferido o postergado en el tiempo). Los sujetos que escuchaban a una fuente coincidente con sus actitudes (es decir, una fuente endogrupal) mostraban un cambio de actitudes en favor del mensaje, más fuerte en el caso de la mayoría a corto plazo. En cambio, a medio plazo - tres o cuatro semanas después - era la minoría endogrupal la que inducía el mayor cambio a favor de su mensaje, confirmando el mayor impacto diferido de las minorías. En el caso de los mensajes provenientes de fuentes con actitudes contrarias al sujeto, es decir, en el caso de fuentes exgrupales, tanto la mayoría como la minoría inducían un rechazo y un cambio de opiniones en contra del mensaje (Brown, 2000). Ahora bien, el meta-análisis de Wood encontró que la diferencia entre fuente endo y exogrupal tenía un efecto limitado.

Finalmente, cuando a una minoría se la "psicologiza", es decir, cuando se explican sus ideas mediante características psicológicas estables, se reduce su influencia. Así, es muy habitual que los grupos dominantes clasifiquen a las minorías emergentes como anormales, locos, enfermos mentales, como una forma de "psicologizarlos" negativamente (Pérez, 1994).

Cultura e Influencia Minoritaria

En once países desarrollados se han llevado a cabo diversos estudios que han replicado parcialmente la influencia innovadora de las minorías, concretamente en Europa Occidental, EEUU y Japón. En los países de Europa del Sur las influencias directas pública y privada eran menores que la influencia privada indirecta. En cambio, en los países anglosajones la influencia minoritaria en las medidas directas fue importante - y más importante que las medidas indirectas privadas en el caso de EE.UU. - (Smith y Bond, 1998). ¿Qué factores culturales pueden explicar esta variabilidad cultural?. La mayor diferencia cultural entre estas naciones se da en Evitación de la Incertidumbre (las culturas anglosajonas puntúan bajo y las de Europa del Sur alto) y en Distancia Jerárquica en cierta medida.

Un estudio clásico de los años 50 del siglo pasado buscó estudiar cómo reaccionaban los miembros de un grupo ante un sujeto desviante. Se trataba de jóvenes adolescentes que debían decidir qué hacer en un grupo de aero-modelismo (debían discutir que modelo de aeroplano construirían). Los modelos preferidos eran de aviones a motor. Un desviante (cómplice del experimentador) insistía en que utilizaran un modelo sin motor, menos atractivo y popular. Los sujetos generalmente rechazaban al desviante. Sin embargo de los cerca de 300 grupos de 7 países de Europa, un 23% no logró acordar qué avión construir y un 9% estuvo de acuerdo con el desviante - o si se quiere, la minoría logró imponer su punto de vista - (Brown, 2000). Correlacionando el porcentaje medio de acuerdo con el desviante junto con los indicadores de Hofstede, se encontró que el acuerdo con éste era menor en los países de mayor Distancia Jerárquica¹³. Los análisis - controlando la influencia de las otras dimensiones - confirmaron que la Distancia Jerárquica era la que se asociaba a un menor acuerdo de los grupos con la minoría desviante. Con las precauciones necesarias, ya que se analizan solo 7 naciones europeas, los resultados tienen sentido: las minorías tienen mayor impacto público en culturas que enfatizan la igualdad, es decir, que refuerzan la similitud de status y en las que las opiniones diferentes serán probablemente más escuchadas.

Datos diferenciados por países sobre el grado de influencia privada que ejercen las minorías han sido recogidas sobre 11 naciones (Smith y Bond, 1998). Parece razonable tomar la influencia directa privada de las minorías como un indicador del grado de influencia. Correlacionando las puntuaciones del grado de influencia de las puntuaciones minoritarias con los indicadores de Hofstede se encontró una asociación negativa, aunque no significativa, entre la Distancia Jerárquica y la influencia de la minoría. En este caso, la dimensión cultural que más se asociaba negativamente a la influencia de la minoría era la Evitación de la Incertidumbre¹⁴. Esto sugiere que las minorías tienen menor impacto en culturas que rechazan lo extraño y enfatizan el respeto a las normas. En estas culturas, las innovaciones tienen una menor aceptación privada directa.

Parece razonable que en culturas que enfatizan la autoridad, las posiciones minoritarias tengan menor impacto público, así como que en las culturas normativas las posiciones que se alejan de las normas tengan un menor impacto directo. Quizás eso explique por qué en una cultura jerárquica y normativa como la francesa, la influencia de la minoría se dé de forma indirecta más fuertemente que pública y directamente. En

¹³ Acuerdo con el desviante / Distancia Jerárquica $r(7) = -0,67$ ($p < .07$).

¹⁴ Evitación de la Incertidumbre /Influencia Minoritaria: $r(11) = -0,35$, beta múltiple significativa.

cambio, en culturas menos normativas y más igualitarias, la influencia de la minoría se puede dar también de forma importante a nivel público y privado directo.

Por otro lado, el énfasis que en algunas culturas colectivistas se hace sobre la comunicación indirecta y la armonía endo-grupal sugiere que una minoría activa consistente, que expone abiertamente y en voz alta su opinión, tendrá allí menos impacto. Por otra parte, dado el énfasis individualista en la comunicación directa, sería en el marco de culturas como la francesa en el que las minorías activas con un mensaje directo y estridente tendrían un mayor impacto.

Tres estudios experimentales con japoneses ponen de relieve la importancia de la jerarquía y de la armonía endogrupal para entender la influencia de la minoría. En un primer estudio se encontró que cuando la minoría hablaba al inicio, tenía un impacto mucho mayor que cuando hablaba en último lugar. Esto es congruente con el hecho de que quien habla primero en Japón es la persona de mayor status. En un segundo estudio, cuando las diferencias entre la mayoría y la minoría no eran muy fuertes, generalmente se aceptaba la opinión de ésta y cuando la diferencia era muy grande, era la opinión de la mayoría la que tendía a prevalecer. Sin embargo, cuando se daba, la influencia de la minoría tendía a ser más persistente. Finalmente, cuando las diferencias no son muy fuertes, en una cultura donde se valora la armonía es probable que la mayoría ceda ante la presión de la minoría con el fin de mantener la paz en el grupo. Un paralelismo se da en el parlamento japonés, en el que frecuentemente el partido mayoritario prefiere llegar a un acuerdo con la minoría opositora, en vez de realizar una votación e imponer su opinión. La minoría amenaza generalmente con abandonar el hemisiciclo si no se le hace caso (Smith y Bond, 1998).

Influencia Social en la Escuela y en el Periodo Adolescente

Podemos suponer que los mismos procesos antes estudiados se darán en la escuela, en la relación entre cohesión grupal y presión normativa. Así, se ha confirmado que escuelas e instituciones más pequeñas refuerzan el funcionamiento cohesivo de los grupos y los procesos normativos. Comparando las respuestas de estudiantes de una institución diez veces más grande que otra, en la más pequeña los estudiantes se sentían más próximos a sus pares, percibían que había lazos más estrechos y participaban más en las actividades escolares (Guimónd, 1998).

Influencia Social en la Adolescencia

Examinaremos algunos aspectos de la influencia social informal en el caso de los adolescentes. Estudios de pandillas en EEUU han mostrado que en tres generaciones reales de éstas se mantenían gestos, normas, prácticas y signos de identificación, a pesar que evidentemente sus componentes habían cambiado. Este fenómeno de normalización sucedía de forma muy similar a lo que se había encontrado en los estudios experimentales. En ellos las normas se generaban y se mantenían con vida aunque cambiaran los miembros de los grupos (Brown, 2000).

Grupos de amistad informales son habituales entre los adolescentes de todas las culturas. Los miembros de grupos adolescentes son similares en edad, estatus social, género e intereses y actividades. Estos grupos probablemente muestran tanto un efecto de selección como de convergencia normativa (Rice, 2000). Los adolescentes seleccionan o eligen amigos similares, así como convergen en patrones de actividad con

el grupo en el que se integran.

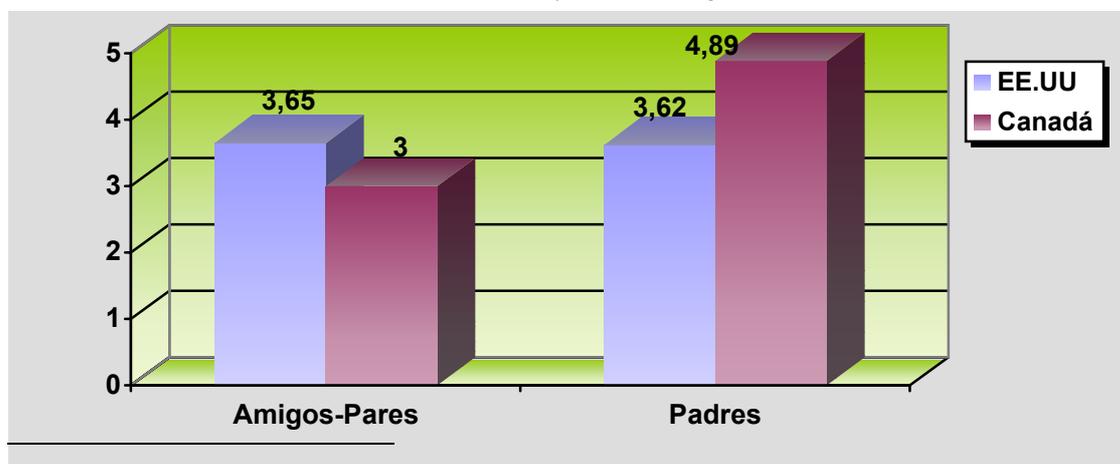
Desde el punto de vista del género, y congruentemente con lo que antes hemos visto, las chicas muestran un grado mayor de conformidad: están más interesadas en la armonía de las relaciones sociales, en la aprobación social a través de satisfacer las expectativas de los otros (Rice, 2000).

A su vez, el conformismo de los adolescentes con su grupo de pares o pandilla es un fenómeno sobre el que se discute frecuentemente en el ámbito escolar. Un estudio comparó la respuesta de personas entre 7 y 21 años a tareas del estilo de Asch, encontrando que el conformismo aumentaba de los 7 a los 11-13 años y que posteriormente declinaba (Brown, 2000). Otros estudios utilizando dilemas sociales (hacer o no hacer conductas pro o anti-sociales presionados por sus amigos) también reprodujeron esta relación curvilínea entre edad y conformismo. En paralelo, se produce un aumento del número de amigos durante la adolescencia temprana, que decrece después de los 15 años (Rice, 2000). Estos resultados sugieren que los adolescentes tempranos son más conformistas y se insertan en grupos de amistad más extensos.

Por otra parte, los adolescentes de mayor status social en los países occidentales están más controlados por sus padres y son más conformistas con los valores dominantes: les gusta más la escuela, asisten más a actividades convencionales (Rice, 2000). También se ha encontrado que los adolescentes de culturas individualistas muestran mayor conformismo en relación a sus grupos de pares. Adolescentes de EE.UU. informaban de mayor apoyo de los pares en la realización de conductas anti-sociales, mientras que ocurría lo contrario en adolescentes chinos. Además, varios estudios han mostrado que el apoyo de los pares se asocia mayormente con conductas anti-sociales en adolescentes de EEUU que en adolescentes rusos y asiáticos. Entre adolescentes chinos y taiwaneses no sólo el apoyo de los pares hacia las conductas anti-sociales era menor, sino que la relación entre aprobación de los pares y el nivel de conducta conflictiva era mucho más débil que en EE.UU. (Chen et al, 1997).

Un estudio comparó a jóvenes rurales adolescentes de EE.UU. (individualistas y masculinos o competitivos) y daneses (menos individualistas y femeninos). Se preguntó cuanto influían sus amigos y padres en su conducta sexual¹⁵. Los resultados se exponen en el siguiente Gráfico:

Gráfico 5: Influencia de Padres y Pares-Amigos en Conducta sexual



¹⁵ De nada = 1 a mucho = 7.

Este estudio confirmó que los adolescentes de EE.UU. se comparaban más con sus pares y que percibían más que éstos intentaban menoscabarlos (los evaluaban negativamente), de manera coherente con la orientación cultural más masculina o competitiva de este país. Además, en relación a conductas sexuales, la influencia social de los pares era percibida como más intensa entre los norte-americanos que entre los daneses, mientras que ocurría lo opuesto en relación a los padres. Los daneses percibían que la influencia paterna era más importante que los estadounidenses (Gibbons, Helweg-Larsen y Gerrard, 1995).

Se da una situación paradójica con respecto a la relación entre Individualismo y Conformismo. Por un lado, los colectivistas son más conformistas ante la familia, los endogrupos jerárquicos y estables. Por otro, los individualistas son más sensibles a las influencias de los grupos de pares y la influencia social de éstos refuerza más fuertemente conductas "desviantes" o anti-normativas. Congruentemente con esta idea, recordemos que la influencia pública de minorías desviantes era mayor en culturas igualitarias. Las personas individualistas, en particular los adolescentes en edad escolar, muestran una mayor tendencia hacia la unicidad (a percibirse como mejor que la media), al mismo tiempo tienden a realizar más comparación social con otros y se sienten más influenciados por la opinión de los demás que personas de culturas menos individualistas y cooperativas o femeninas.

Adquisición y Desarrollo de Actitudes Normativas en la Escuela

En contra de la idea de que un fuerte anti-conformismo ante los padres y de que un conformismo con los pares crean una sub-cultura propia, los estudios en países muy diferentes, incluyendo España, muestran que los adolescentes no son muy distintos de sus padres en valores sociales (Serra y Zacarés, 2000).

También hay estudios que han mostrado que la experiencia en la educación secundaria y superior va a tener una influencia normativa e informativa importante en los estudiantes. El estudio clásico de Newcomb mostró que chicas provenientes de familias conservadoras, que ingresaban en un pre-universitario y en cursos universitarios progresistas, adoptaban actitudes de izquierdas o liberales. Las alumnas recién ingresadas elegían en un 62% al candidato republicano conservador frente a un 29% que optaba por el demócrata más liberal Roosevelt, mientras que un 9% optaba por candidatos de izquierda socialista y comunista, lo que era consistente con los valores sociales de sus familias. Las alumnas de tercer y cuarto año, cuyas familias eran igual de conservadoras que las otras estudiantes, optaban en un 30% por los candidatos de izquierda, 54% en favor de Roosevelt y sólo un 19% por el candidato republicano conservador (Brown, 2000). Este efecto se mantenía varias décadas después: las personas socializadas en el College Bennington tenían actitudes y prácticas más "liberales" que sus equivalentes en edad, sexo y nivel educacional. Las estudiantes fueron entrevistadas a los 20 años, a fines de los 30, a los 45 años en la década de los 60 y cuando superaban la sesentena en 1984 (Alwin et al., 1991, citado en Guimón, 1998).

Ocho estudios han confirmado que la institución educativa puede influir en las actitudes políticas de los estudiantes, contrarrestando los valores dominantes en la familia. La interpretación de Newcomb sobre la evolución "izquierdista" de las estudiantes hacía hincapié en la influencia normativa: las alumnas para ser aprobadas

socialmente por las estudiantes más avanzadas y por sus profesores, adoptaban actitudes progresistas. De hecho, las estudiantes que no cambiaron de opinión y seguían siendo conservadoras tenían a su familia como grupo de referencia y estaban relativamente menos integradas en el colegio. En cambio, las alumnas convertidas al progresismo se identificaban más con sus amigas del colegio que con su familia. La idea de que “ lo importante no es el grupo del que se proviene sino el grupo con el que uno se identifica”, es central para la argumentación de Newcomb. Un grupo con el que la persona se identifica lo denomina grupo de referencia. Esto también se puede interpretar en el sentido de que la incorporación del grupo ideológico en el auto-concepto colectivo es un elemento necesario para que la influencia social se produzca.

También hay elementos que sugieren que existe una influencia informacional: las personas que seguían estudios más vinculados a una visión crítica de la sociedad (ciencias sociales y literatura) mostraban una tendencia más marcada hacia actitudes progresistas que las personas que estudiaban materias más neutras (música y ciencias). En una serie de estudios en Canadá se ha confirmado que los estudiantes de ciencias humanas y sociales evolucionan hacia una explicación más estructural o externa de la pobreza, mientras que ese cambio no se produce en estudiantes de ciencias, económicas o ingeniería. Generalmente se preguntaba a estudiantes superiores de primero, tercero o cuarto año su visión de la pobreza. Los participantes debían contestar en qué medida la pobreza se debía a causas internas ("los pobres no hacen suficiente esfuerzo para encontrar trabajo") y a causas externas ("la explotación por los ricos es la causa de la pobreza"). Entre los estudiantes de secundaria o más jóvenes, al margen de que las personas hayan elegido seguir estudios de ciencias sociales, económicas o ciencias naturales, las explicaciones de la pobreza no diferían. En el pre-universitario, las creencias empezaban a diferenciarse pero era sobre todo en el segundo año de carrera donde se constataban diferencias significativas. Los estudiantes de ciencias sociales, en comparación con los estudiantes de económicas y ciencias naturales, atribuían más importancia a las causas externas y menos a las internas (Guimónd, 1998).

Este efecto se ha confirmado inclusive en el caso de una escuela militar: si bien ésta reforzaba actitudes conservadoras y atribuía menos las causas de la pobreza a factores socioestructurales, la minoría que estudiaba ciencias sociales mantenía una posición de atribución externa de la pobreza.

Finalmente, pocos elementos confirman que estas diferencias entre áreas educativas se expliquen por un efecto de selección. Según éste, los alumnos más progresistas se orientarían a carreras sociales y los más conservadores a otras. La comparación de alumnos de primer año de comercio, ingeniería y ciencias en Canadá cuestionó dicha suposición. Los alumnos del primer año no diferían en explicaciones internas o disposicionales y externas o sociales de la pobreza y el paro. En cambio, en tercer y cuarto año, -en comparación con las opiniones del primer año- los alumnos de ciencias sociales le otorgaban más importancia a las causas externas, los de económicas menos y los de ciencias igual (Guimónd, 1998).

Otros estudios que han comparado grupos de estudiantes que se forman al azar también han confirmado este efecto de normalización, excluyendo un efecto de selección. Los estudiantes asignados a residencias tradicionales frente a los asignados a dormitorios más liberales no diferían al inicio del año en conservadurismo político. A final del año, la media de los estudiantes en un medio liberal había pasado de 102 a 87 (a menor puntuación, menor conservadurismo), mientras que la los estudiantes

viviendo en residencias tradicionales pasaba de 103 a 99 (Brown, 2000).

El conjunto de elementos revisados muestra que la escuela puede socializar a los alumnos en normas y valores relativamente diferentes de sus grupos sociales de origen. Además, al margen de la actitud inicial la inserción en un grupo va a provocar cambios de actitud bajo la presión normativa. Algunos estudios han mostrado que la identificación con el grupo de pares refuerza la adquisición de normas y valores dominantes en él. También es importante destacar que los estudiantes tienden a atribuir a sus pares un máximo de influencia sobre sus creencias y a sus cursos y a sus profesores una influencia menor (Guimónd, 1998). Esta idea es coherente con la importancia de la influencia normativa y, en cierta medida, informativa de los grupos de pares. Ahora bien, como hemos visto, el contenido de los cursos y evidentemente los profesores que los dan influenciaban de forma importante las creencias de los estudiantes, aunque estos crean que esta influencia es mínima.

Resumen

- ✓ Normalización es la construcción entre iguales de patrones de conducta, sentimiento y acción.
- ✓ Conformismo es el cambio de creencias y actitud en el sentido de la orientación dominante en el grupo.
- ✓ El conformismo es mayor cuando las personas que influyen pertenecen al endogrupo y cuando el grupo es mayor y el estímulo es ambiguo, lo cual refuerza el papel del grupo como fuente de validación del conocimiento.
- ✓ El conformismo es mayor en culturas colectivistas, en las que éste indica cohesión social y se asocia a la armonía social.
- ✓ La obediencia se refiere al hecho que una persona sigue las ordenes de una autoridad.
- ✓ Entre un 33 y un 66% de las personas seguirían órdenes de dar un castigo extremo a personas desarmadas / inocentes.
- ✓ La obediencia aumenta si la autoridad es legítima, es próxima, es consistente (no hay divisiones entre los superiores que dan órdenes), si se está distante física e ideológicamente de la víctima y se juega un papel de auxiliar.
- ✓ El aprendizaje e implicación paulatina, así como la atribución de la responsabilidad a la autoridad y la aceptación de esta también refuerzan la obediencia.
- ✓ La cercanía física e ideológica, la rebelión de los pares y el conflicto entre autoridades debilitan la obediencia.
- ✓ Minorías sin poder ni estatus logran innovar y cambiar las normas y actitudes sociales
- ✓ Las mayorías ejercen más influencia directa y sobre opiniones públicas que las minorías y estas últimas provocan más cambios indirectas y privadas.
- ✓ Las minorías inducen una actividad cognitiva más innovadora y cuando son definidas como grupos conflictivos producen más impacto indirecto, probablemente por el mayor conflicto cognitivo provocado.
- ✓ Mayoría y minoría ejercen una influencia en medidas públicas y directas de forma similar.
- ✓ Las minorías tienen menos influencia cuando su mensaje va en contra de la tendencia sociocultural general, se las clasifica como ajenas al grupo de pertenencia y se explica su desviación por déficits psicológicos.
- ✓ Las minorías tienen mayor influencia en culturas igualitarias, de baja evitación de la incertidumbre que no rechazan lo extraño – aunque la evidencia es limitada -.
- ✓ Los adolescentes tempranos son más conformistas y se insertan en grupos más numerosos.
- ✓ Los colectivistas son más conformistas ante la familia y los individualistas ante los grupos de pares.
- ✓ Aunque los adolescentes no difieren mucho de sus padres en valores sociales, las instituciones educativas pueden influir en contra de los valores familiares y las actitudes de los estudiantes si estos se identifican con los grupos y la institución educativa.
- ✓ Estudiantes de carreras de ciencias sociales muestran actitudes más “progresistas” (atribuyen más la pobreza por causas externas) sin que esto se explique por las actitudes previas a su ingreso en la universidad.