

# Conformismo Social

LILIA LIZBETH COOS-SALGADO, GERALDINE MORA-ACEVEDO, VIVIANA

RAMÍREZ-GONZÁLEZ, ANDREA REYES-ÁLVAREZ

**Resumen—** El efecto de la influencia social en las acciones del resto es un fenómeno que sucede actualmente, sin embargo, existen distintos tipos de influencia social. Este estudio exploratorio trató específicamente de la conformidad social, que tuvo como objetivo replicar el experimento de Solomon Asch con un grupo de 10 jóvenes de la Universidad la Salle México de entre 19 y 24 años de edad. Los resultados principales mostraron que hubo una tendencia hacia distintos grados de inconformidad en la mayoría de los participantes experimentales con excepción de uno que al parecer mostró mayor presión social por el tipo de relación afectiva con dos de los cómplices del experimento, incrementando, así, la probabilidad de conformarse. Se concluyó que hay distintos factores que influyen en el conformismo social tales como el contexto histórico socio-cultural actual. La utilidad clínica del estudio estriba en identificar factores asociados al conformismo social dentro del contexto universitario mexicano.

## I. INTRODUCCIÓN

Dentro de la percepción del individuo se presentan dos puntos clave para la obtención de nuestros propios juicios, “su independencia cognoscitiva y la concepción de que la cognición social del ser humano depende de un contexto que le permite establecer un patrón de validación de la realidad (Fernández, 1982, p. 35). Cuando una persona se encuentra dentro de una situación incómoda e incomprensible para ésta, se muestran dos alternativas: aceptar el juicio de la mayoría o mostrar su disidencia.

Existen distintos tipos de influencia social, dentro de los cuales se encuentran la obediencia que consiste en actuar públicamente de acuerdo con una petición; el acatamiento que hace referencia a comportarse según una orden directa; la aceptación, que consiste en actuar y pensar acorde con la presión social; y finalmente la conformidad que se refiere al cambio en el comportamiento o creencias para estar de acuerdo con otros (Myers, 2005). A esta última es a la que está orientado este estudio exploratorio.

Como modelo teórico de referencia, se tomaron a consideración los estudios de Solomon Asch sobre la presión de los grupos que datan originalmente del año 1951. Asch define al conformismo como un proceso de reorganización cognitiva en el que el individuo ingenuo reestructura sus ideas acerca del fenómeno sobre el que presenta conformidad

interviniendo en ello procesos de disonancia cognitiva. Asch buscaba, mediante estos estudios, demostrar cómo los seres humanos pueden ser influenciados por la presión grupal hasta presentar un comportamiento de conformidad al grupo, influyendo, así, en su juicio e individualidad (Álvarez & Delgado, 2017). Estas discrepancias pueden concebirse en términos de diferencias de beneficios potenciales que sesgan la expresión pública de las creencias y, a menudo, también su percepción privada (Ross & Hoffman, 1976).

Dentro de sus estudios (1951), Asch pidió a un grupo de estudiantes masculinos que respondieran a una serie de problemas perceptuales en donde tenían que indicar cuál de tres líneas de comparación igualaba la línea de ejemplo. Para cada experimento estaban presentes entre seis u ocho participantes confederados siendo esto desconocido por el individuo experimental, quien se esperaba que debería conformarse. Los colaboradores confederados daban su respuesta antes que el participante experimental, dejándole a éste último sentir la presión grupal vía su opinión unánime. En doce de dieciocho problemas, los individuos confederados respondían de manera claramente equívoca por lo que el participante experimental debía decidir entre mostrar conformidad o desacuerdo con la unanimidad. El 76% de las personas experimentales mostró concordancia con las respuestas erróneas del grupo de tratamiento. Ello demostró el éxito de tales estudios (Asch, 1964).

En Latinoamérica, Leal, Muñoz, Guzmán y Ordoñez (2018) realizaron un estudio para conocer cómo se llevaba a cabo el proceso de conformidad en jóvenes de entre 16 y 22 años. Los resultados demostraron que dos de las cuatro personas evaluadas cedieron a la presión del grupo. En contraste, los dos restantes dieron las respuestas correctas a pesar de discrepar con la mayoría.

Un conjunto meta-analítico de 133 estudios en 17 países mostró que el conformismo, según la tarea de Asch, tiene un mayor impacto en los países colectivistas como Zaire, Ghana, Zimbabwe, Hong Kong, Japón y Brasil; donde personas de dichos países cometían más errores o mostraban más conformismo en tales tareas comparados con los países más individualistas como Inglaterra, Alemania, Holanda y Estados Unidos. (Darío & Campos, 2005).

El presente estudio se llevó a cabo para explorar el efecto histórico-sociocultural actual del experimento original antes descrito realizado en la década de los 50's. Los cambios generacionales que han ocurrido a lo largo de aproximadamente 70 años pueden ser lo suficientemente pertinentes como para que el efecto de la influencia social sea diferente actualmente. Esto es así porque “la tendencia al aumento del individualismo se reflejaría en una reducción de

LILIA LIZBETH COOS SALGADO, GERALDINE MORA ACEVEDO, VIVIANA RAMÍREZ GONZÁLEZ Y ANDREA REYES ÁLVAREZ pertenecen a la carrera de PSICOLOGÍA de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales y realizaron el proyecto dentro del curso Seminario de Psicología Social (Email: lilia.coos@outlook.com).

El proyecto fue asesorado por la Dra. SUSANA CASTAÑOS CERVANTES.

Los autores agradecen a la Dra. SUSANA CASTAÑOS CERVANTES.

la conformidad” (Páez & Campos, 2006 p. 5). Entonces, el objetivo de esta investigación exploratoria fue analizar cualitativamente el proceso de conformidad de un grupo de jóvenes universitarios. Las hipótesis fueron: 1) A mayor presión social ejercida por los participantes confederados, menor índice de conformidad e influencia social; 2) A mayor número de participantes en el grupo, mayor índice de conformidad; y 3) A mayor cercanía interpersonal, mayor será el grado de influencia social.

## II. MÉTODO

### *Participantes*

Diez individuos, siete de sexo femenino y tres de sexo masculino de entre 19 a 24 años de edad, ( $M[DT]= 21[3.17]$ ), seleccionados de manera propositiva no probabilística. Como criterios de inclusión, se tomó a consideración el que los participantes: 1) estuvieran cursando alguna licenciatura de la Universidad La Salle México Campus Condesa; 2) fueran desconocidos entre los participantes experimentales (esto es, que no tuvieran algún tipo de relación como compañero, amistad, conocido, etc.), a excepción de algunos casos en los que se realizaron modificaciones; y 3) participaran de manera voluntaria con consentimiento informado. Los criterios de exclusión fueron que los participantes: 1) no estuvieran cursando alguna licenciatura en la Universidad La Salle México Campus Condesa; 2) desistieran de colaborar voluntariamente en el estudio; 3) hubieran participado previamente en algún experimento relacionado con psicología social similar al que se expone en el presente estudio; y 4) presentaran algún tipo de trastorno o discapacidad que limitara su funcionalidad.

### *Materiales*

Los materiales que se utilizaron fueron: computadora, proyector, cámara de video, y diapositivas con las 20 láminas que contenían los estímulos (ver Anexo 1).

### *Experimento Social*

El experimento consistió en presentar a grupos de entre cuatro y seis participantes, de los cuales todos eran cómplices excepto uno, 20 láminas con figuras geométricas similares (ver Anexo 1). Las personas debían evaluar la similitud entre un estímulo patrón (una figura geométrica) y otros tres estímulos (A, B y C). Los participantes cómplices acordaron decir las primeras tres respuestas correctamente. No obstante, a partir de la cuarta se contestaba erróneamente, con excepción de las láminas múltiples de cinco. Todos los participantes se sentaron en pupitres dispuestos horizontalmente viendo de frente a la pantalla que contenía las láminas. El proceso que se llevó a cabo en cada una de las rondas fue diferente ya que la intención fue conocer ante qué variables se presentaba mayor conformidad.

La primera ronda fue conformada por cuatro personas dentro de las cuales tres eran cómplices. El participante experimental no tenía relación con alguno de los cómplices. Se le pidió que tomara asiento en la última silla de izquierda a derecha siendo éste el último en dar su respuesta.

La segunda ronda estuvo compuesta por cinco personas siendo cuatro cómplices. La participante experimental mantenía una relación de amistad con dos de las cómplices por lo que se le pidió que se sentara en medio de las ya mencionadas.

La tercera ronda estuvo conformada por seis personas, dentro de las cuales cinco eran cómplices. El participante experimental mantenía una relación de amistad con uno de los cómplices a quien se le solicitó que dijera siempre las respuestas correctas.

La cuarta y última ronda estuvo conformada por cuatro personas siendo tres cómplices. La participante experimental no mantenía relación alguna con los cómplices. En esta ocasión, a diferencia de la primera ronda, se le pidió a la participante experimental que se sentara en medio de los cómplices.

### *Procedimiento*

Se solicitaron los permisos correspondientes a las autoridades pertinentes de la Universidad La Salle México Campus Condesa. Una vez avalado el proyecto, se pidió la participación voluntaria de los individuos con consentimiento informado. Los participantes fueron citados, de forma individual, supuestamente para colaborar en una prueba de percepción visual, acordando el mismo lugar, pero diferentes horarios. El experimento social se llevó a cabo en el espacio asignado previamente por las autoridades correspondientes de la universidad, siendo éste un aula de clases. Cada ronda del experimento tomó aproximadamente entre cinco y seis minutos. Una vez finalizado éste, se agradeció su participación. Los individuos no recibieron compensación monetaria alguna por su participación.

Cabe destacar que esta investigación sigue los lineamientos éticos establecidos por la Asociación Americana de Psicología (APA, 2017). Asimismo, este estudio fue aprobado por el Comité Académico y de Ética de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales de la Universidad La Salle México siendo el equivalente a un American IRB Review.

### *Análisis de Datos*

Se realizó una rigurosa descripción contextual de la conducta y situación garantizando la máxima objetividad en la captación de la realidad mediante el análisis hecho por los investigadores que fueron partícipes y observadores en el experimento. Además, las grabaciones del experimento fueron sometidas a validación inter-jueces y analizadas por tres psicólogos expertos en el tema, posibilitando así la obtención de conocimiento válido con suficiente potencia significativa acorde con el objetivo planteado.

## III. RESULTADOS

Como se obtuvo una fiabilidad inter-jueces de  $k=.75$  según el índice Kappa de Cohen (Cohen, 1968), que denota un alto grado de acuerdo, los resultados obtenidos resultan ser fiables y válidos para su interpretación y análisis. Los hallazgos obtenidos se expondrán a continuación separados por participante.

*Participante experimental A*

Sexo masculino, 20 años, estudiante de Ingeniería Cibernética (cuarto semestre).

En esta primera ronda participaron cuatro individuos donde los primeros tres fueron cómplices. Se solicitó al individuo experimental que se sentara en el asiento final de izquierda a derecha, con el objetivo de que fuera el último en dar su respuesta. Posteriormente se proyectaron las 20 láminas. Las respuestas del participante experimental no se vieron afectadas por la influencia social. Empero, conforme la prueba iba avanzando su lenguaje no verbal denotaba incomodidad y nerviosismo ante las respuestas de los demás. Al finalizar el experimento, el participante tuvo la necesidad de justificar y aclarar sus respuestas, debatiendo, así, con el resto.

*Participante experimental B*

Sexo femenino, 20 años, estudiante de Derecho (segundo semestre).

En la segunda ronda experimental participaron cinco personas. Se solicitó al individuo experimental que se sentara en medio de dos participantes cómplices con quienes mantiene una relación estrecha (amistad). Esto fue así para evaluar los efectos de cercanía en el grado de conformismo social. En esta ocasión las respuestas de la participante experimental sí se vieron influenciadas por las de los demás miembros del grupo.

*Participante experimental C*

Sexo masculino, 21 años, estudiante de Química Farmacéutico Biológica (sexto semestre).

En la tercera ronda experimental, participaron seis personas donde el individuo experimental se sentó en el asiento final de izquierda a derecha con el objetivo de ser el último en dar su respuesta. Esta vez, se pidió el apoyo de un cómplice más que tenía una relación estrecha con el participante experimental (amistad), al que se le solicitó que siempre eligiera la respuesta correcta a diferencia de los demás confederados. El objetivo fue observar la influencia social que podría ejercer dicho vínculo y evaluar el efecto de cercanía en la relación. El participante experimental no se vio influenciado por la respuesta de los cómplices. Sin embargo, no se puede asegurar que la razón de este fenómeno haya sido debida a la confianza que pudiera haber sido generada por el vínculo.

*Participante experimental D*

Sexo femenino, 21 años, estudiante de Química en Alimentos (octavo semestre).

En la cuarta ronda experimental, colaboraron cuatro individuos siendo la participante experimental la que se situó en el penúltimo lugar de izquierda a derecha. En esta ronda se decidió que el orden en el que los participantes dijeran sus respuestas se turnaría comenzando la primera lámina con el participante de la derecha y la segunda con el de la izquierda y así sucesivamente hasta llegar a la lámina número 20. Las respuestas de la persona experimental no se vieron afectadas por la influencia social.

## IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

A partir de los resultados obtenidos, la hipótesis de investigación número uno se cumplió parcialmente ya que a pesar de que tres de los cuatro individuos experimentales presentaron bajos niveles de conformidad una de las participantes sí expresó un mayor índice de conformidad e influencia social tras ser sometida a la presión ejercida por los colaboradores confederados, cambiando sus respuestas por las de la mayoría.

Adicionalmente, algunas de las personas experimentales presentaban síntomas de ansiedad viéndose reflejados en su lenguaje no verbal y en sus conductas al querer corroborar sus respuestas. De acuerdo a Arias y Osorio (2014) la ansiedad es mayor entre los individuos que no se conforman a la opinión de la mayoría. Esto sería un indicativo de que el proceso de reorganización cognitiva se acompaña de un estado de ansiedad que a la larga se convierte en el responsable del cambio de opinión de la minoría.

Respecto a las hipótesis número dos y tres ambas se cumplieron. En caso de la hipótesis número dos se demostró que, a mayor cantidad de colaboradores confederados en el grupo, mayor es el índice de conformidad en los participantes experimentales. De acuerdo a Barra (1998) en la presión hacia la conformidad influyen factores como el tamaño del grupo, pues a mayor número de personas que expresa un consenso, mayor será la presión grupal. No obstante, cuando la cantidad de personas es mayor a cuatro el conformismo aumenta de forma poco evidente, porque se sospecha que existe colusión para tratar de influenciarlo.

Referente a la hipótesis número tres, de igual forma se observó cómo es que los individuos experimentales fueron influenciados fácilmente por colaboradores confederados que mantienen una cercanía interpersonal con ellos. En este punto se pudo comprobar la teoría de Brown que menciona que “la concepción general de balance se refiere a que aquellas personas que se tienen afecto o que forman una unidad esperan estar de acuerdo (tener opiniones semejantes), en tanto que las personas que no se quieren esperarán no estar de acuerdo” (Arias & Osorio, 2014, p.17). En consecuencia, cuanto mayor semejanza, grado de atracción o cercanía exista entre el participante experimental y el resto del grupo mayor será la influencia que el grupo ejerce sobre él (Myers, 2005; Páez & Campos, 2006).

El estudio realizado tiene una gran relevancia en el ámbito de la investigación puesto que hay muy pocos testimonios de su realización en Latinoamérica. Aunado a lo anterior, proporciona un amplio panorama del fenómeno del conformismo social y cómo es que éste se ha ido transformando a lo largo del tiempo.

Respecto a la evolución del conformismo podemos concluir que se debe a diversos factores, tales como el contexto histórico-sociocultural actual en el que existe una mayor individualización, así como un mayor acceso a medios de comunicación y tecnológicos que influyen directamente en la forma de pensar y actuar de las personas.

Con esta investigación una vez más afirmamos los resultados obtenidos por Asch, en donde una minoría es capaz de dejarse llevar por la mayoría, la presión de grupo es capaz

de modificar la forma de pensar y manifestarse de la población.

Hoy en día muchas personas suelen tener problemas de inseguridad y con ello llevar a cabo actitudes inadecuadas para su bienestar, al momento de no ser aceptados por una sociedad el conformismo social se ve beneficiado por la creencia de una satisfacción propia.

El inconsciente es el primer factor manifestado en este experimento social, entendiéndose por qué actualmente la falta de individualidad se presenta en la toma de decisiones; refiriéndonos a las decisiones políticas, económicas e incluso personales.

Como forma de necesidad se ha constatado el reducir la incertidumbre mediante la estipulación de normas, reglas e incluso leyes que con ellas conllevan el conformismo de las culturas, mismas que se han percibido y orientado como universales, por lo que es verídico pensar en la normalización. Ello justifica de cierta forma el conformismo inconsciente en el ser humano.

Una de las limitaciones de este estudio es que, aunque las entrevistas cualitativas constituyen el método más apropiado para abordar los objetivos de investigación, el estudio tuvo que depender exclusivamente de este método. Ello debido a la existencia de recursos limitados que no posibilitaron añadir otras formas de recolección de datos mediante las cuales se pudiera triangular y contextualizar la información. Además, la entrevista se centró en el experimento social de Asch por practicidad, falta de disponibilidad de tiempo y al ser una réplica del mismo. Finalmente, el tamaño de la muestra, el que hayan sido estudiantes universitarios y al haber sido una muestra no probabilística, no se puede generalizar los resultados obtenidos a poblaciones similares en otros contextos. No obstante, esta investigación es de las pocas realizadas a nivel Latinoamérica sobre conformismo social particularmente en población universitaria. Estudios posteriores deben replicar dicho trabajo con grupos diversos para poder tener un panorama más completo e integral sobre el conformismo social en la actualidad mexicana y para identificar factores asociados a éste que inciden en el comportamiento y pueden conducir a prejuicios, estereotipos, discriminación y exclusión, entre otros aspectos.

## REFERENCIAS

- [1] Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados Comité Español (2017). ¿Cuál es la importancia de la educación para el siglo XXI? España: Manual Moderno.
- [2] Álvarez, L. & Delgado M. (2017). Aspectos teórico polémicos en torno a la conducta de conformidad. *Revista Virtual de Ciencias Sociales y Humanas "Psicoespacios"*, 11(8), 221-241.T.
- [3] American Psychological Association. (2017). *Ethical principles of psychologists and code of conduct*. USA: American Psychological Association.
- [4] Arias, W. & Osorio, J. (2014). Estudio experimental del conformismo ante situaciones no estructuradas en estudiantes universitarios. *Revista Peruana de Psicología y Trabajo Social*, (2), 15-28.
- [5] Asch, S. (1964). *Psicología social*. Buenos Aires: Eudeba.
- [6] Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. Pittsburgh: Carnegie Press.
- [7] Barra, E. (1998). *Psicología social*. Chile: Universidad de Concepción.
- [8] Cruces, S; Gómez, T; Luque, P; Márquez, M; Martínez, J; Muñoz, F;... Pérez, Pilar. (1991). El fenómeno del conformismo ante situaciones no estructuradas: Confirmación de la hipótesis gestáltica de ASCH. *Revista de Psicología Social*, 6 (1), 61 - 71.
- [9] Darío, R. & Campos, M. (2005). Capítulo 21 Conformismo e Influencia Social: conformismo e innovación. *Psicología social, cultura y educación*. España: Pearson. Pág. 693-718.
- [10] Fernández, J. (1982). Las das últimas décadas en el estudio de la conformidad y la influencia social. *Estudios de Psicología*, 10, 54-59.
- [11] Gutiérrez, B; Rodríguez, M. & Camino Gallego, M. (2010). El papel de los medios de comunicación actuales en la sociedad contemporánea española. *Signo y Pensamiento*, 29 (57), 268-285.
- [12] Leal, A; Muñoz, H; Guzmán, P & Ordoñez, L. (2018). Experimento del paradigma de Asch. *Ibanasca*, 1, 25-30.
- [13] Myers, D. (2005). Conformidad. En *Psicología social* (pp. 209-245). Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- [14] Páez, D. & Campos, M. (2006). Cultura e Influencia Social: Conformismo e Innovación. En *Psicología Social, Cultura y Educación* (pp. 2-25). España: Pearson Educación.
- [15] Ramírez, B. (Coord.) & Aguilar, J. (2013): *Manual del modelo de documentación de la Asociación de Psicología Americana (APA) en su sexta edición*: México, Puebla: Centro de Lengua y Pensamiento Crítico UPAEP.
- [16] Ross, L; Bierbrauer, G & Hoffman, S. (1976). El papel de los procesos de atribución en la conformidad y el disenso: Reencontrando la situación de Asch. *American Psychologist*, 31, 148 - 157.