

¿Qué es la conformidad?

¿Cuáles son los estudios clásicos de la conformidad?

Estudios de Sherif sobre la formación de normas
Estudios de Asch sobre la presión de los grupos
Experimentos de obediencia de Milgram
¿Qué produce la obediencia?
Reflexiones sobre los estudios clásicos

¿Qué predice la conformidad?

Tamaño del grupo
Unanimidad
Cohesión

Posición social

Respuesta pública

Falta de compromiso previo

¿Por qué conformarse?

¿Quién se conforma?

Personalidad

Cultura

¿Cómo se resiste la presión social a conformarse?

Reactividad

Afirmación de la singularidad

***Post scriptum* personal: Sobre ser un individuo en la comunidad**

capítulo 6

Conformidad

"Todo lo que aplaste la individualidad es despotismo, cualquiera que sea el nombre que queramos darle."

John Stuart Mill,
Sobre la libertad,
1859.

"Las presiones sociales que la comunidad impone son un fundamento de nuestros valores sociales."

Amitai Etzioni,
El espíritu de la
comunidad, 1993.

Sin duda, usted habrá experimentado este fenómeno. Cuando concluye un orador polémico o un concierto de música, los seguidores fieles de la primera fila se levantan y aplauden. Las personas que los aprueban y que se sientan detrás siguen su ejemplo y se unen a la ovación de pie. Enseguida, la ola de gente que se incorpora llega hasta quienes, sin esta incitación, no darían más que un aplauso cortés desde la comodidad de sus asientos. Situado entre ellos, una parte de usted quisiera quedarse sentado ("este orador no representa en lo absoluto mis opiniones"). Pero a medida que se extiende el entusiasmo, ¿se quedará sentado solo? No es fácil ser una minoría de uno.

Estas escenas de condescendencia suscitan las preguntas del capítulo:

- ¿Por qué, dada la diversidad de los individuos en los grupos grandes, su comportamiento suele ser tan uniforme?
- ¿Bajo qué circunstancias se conforma la gente?
- ¿Algunas personas son más proclives a acatar que otras?
- ¿Quiénes resisten la presión para condescender?
- ¿La conformidad es tan mala como implica la imagen que tengo de una dócil "manada"? ¿Debería mejor hablar de "solidaridad del grupo" o de "sensibilidad social"?

Empecemos por la última pregunta. ¿La conformidad es buena o mala? No tiene una respuesta científica, pero, dados los valores que la mayoría compartimos, podemos decir que la condescendencia es unas veces mala (cuando lleva a alguien a beber y manejar o a comportarse de forma racista), otras buena (cuando inhibe a la gente

para que no se meta en la fila del cine), y otras más no tiene consecuencias (como cuando dispone a los tenistas a vestirse de blanco).

¿Qué es la conformidad?

Como quiera que sea, la palabra "conformidad" conlleva un juicio de valor negativo. ¿Cómo se sentiría si, inadvertidamente, escuchara que alguien lo llama a usted un "verdadero conformista"? Sospecho que herido, porque pertenece a una cultura occidental que no aprecia el sometimiento a las presiones de los semejantes. Por eso, los psicólogos sociales de Norteamérica y Europa, reflejando su cultura individualista, le asignan etiquetas negativas al término (conformidad, sumisión, obediencia) en lugar de calificativos positivos (sensibilidad comunitaria, capacidad de respuesta o atención, interacción cooperativa de grupo).

En Japón, coincidir con los demás no es señal de debilidad, sino de tolerancia, autocontrol y madurez (Markus y Kitayama, 1994). "En cualquier lugar de Japón —observa Lance Morrow (1983)— se percibe una intrincada serenidad en gente que sabe exactamente qué se espera de unos y otros."

La moraleja es: escogemos las etiquetas que concuerdan con nuestros valores y juicios. Algunos pensaron que los legisladores estadounidenses que se opusieron a la guerra de Irak como "independientes" y "autocráticos", pero vieron a los que emitieron votos impopulares contra la legislación de derechos civiles como "reaccionarios" y "egoístas". Las etiquetas describen así cómo evalúan, y son inevitables. No podemos discutir los temas de este capítulo sin calificativos. Por consiguiente, seamos claros sobre el significado de las siguientes etiquetas: conformidad, obediencia y aceptación.

La condescendencia no sólo es actuar como los demás; consiste en ser afectado por cómo actúan ellos. Es comportarse de forma *diferente* de como lo haríamos solos. Así, la **conformidad** es un cambio en la conducta o las creencias, de acuerdo con los demás. Cuando usted, como parte de una multitud, se levanta y corea el gol con el que gana su equipo, ¿se conforma? Cuando, junto con millones de personas, bebe leche o café, ¿se conforma? Cuando usted y todos los demás coinciden en que las mujeres se ven mejor con pelo largo que muy corto, ¿se conforma? Quizá, o quizá no. La clave está en si su comportamiento y sus creencias serían las mismas fuera del grupo. ¿Se levantaría a gritar el gol si fuera el único aficionado en las tribunas? La condescendencia tiene variedades (Nail y otros, 2000). Veamos dos, la obediencia y la aceptación. A veces nos plegamos a una expectativa o solicitud, sin pensar realmente en lo que hacemos. Nos ponemos corbata o vestido aunque no nos guste. Esta conformidad externa es la **obediencia**. En general, nos conformamos para cosechar un premio o evitar un castigo. Si nuestra obediencia responde a una orden explícita, la llamamos **acatamiento**.

conformidad

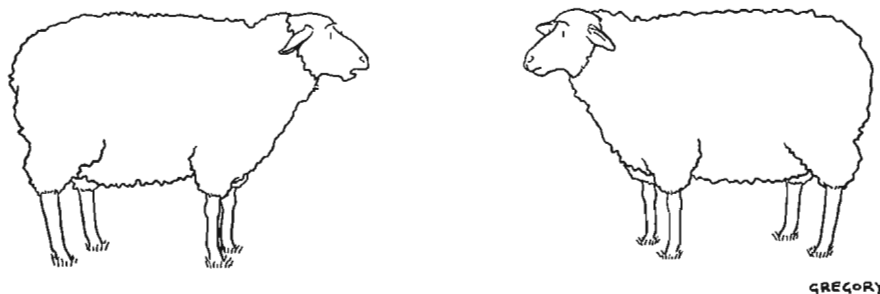
Cambio en el comportamiento o creencias para estar de acuerdo con otros.

obediencia

Conformidad que consiste en actuar públicamente de acuerdo con una petición implícita o explícita, de la que en privado se disiente.

acatamiento

Actuar según una orden directa.



"Claro que sigo al rebaño pero, ¿sabes?, no es por obediencia irreflexiva, sino por un respeto profundo y duradero por el concepto de comunidad."

A veces creemos honestamente en lo que el grupo nos ha convencido que hagamos. Compartimos con millones el acto de beber leche porque estamos persuadidos de que es nutritiva. Esta conformidad interior sincera se llama **aceptación**. En ocasiones ésta sigue a la obediencia. Como subrayamos en el capítulo 4, las actitudes siguen al comportamiento. Salvo que no nos sintamos responsables por nuestro comportamiento, por lo general terminamos simpatizando con lo que hemos defendido.

aceptación

Conformidad que consiste en actuar y pensar de acuerdo con la presión social.

¿Cuáles son los estudios clásicos de la conformidad?

¿Cómo han estudiado los psicólogos la conformidad en el laboratorio? ¿Qué revelan sus resultados sobre el poder de las fuerzas sociales y la naturaleza del mal?

Los investigadores que estudian la conformidad construyen mundos sociales en miniatura: microculturas de laboratorio en las que se simplifican y simulan caracterís-



Las autoridades pueden imponer la obediencia pública, pero la aceptación privada es otro asunto.
Copyright © The New Yorker Collection, 1997, George Booth, tomado de cartoonbank.com. Todos los derechos reservados.

ticas importantes de la influencia social cotidiana. Consideremos tres experimentos destacados que proveen un método para estudiar la conformidad, así como algunos de sus sorprendentes resultados.

ESTUDIOS DE SHERIF SOBRE LA FORMACIÓN DE NORMAS

El primero de los tres análisis clásicos tiende un puente entre el enfoque del capítulo 5 sobre el poder de la cultura para crear y perpetuar normas arbitrarias, y el interés del presente capítulo en la conformidad. Muzafer Sherif (1935, 1937) se preguntó si sería posible observar en el laboratorio la aparición de una norma social. Como los biólogos que tratan de aislar un virus para poder experimentar con él, Sherif quería aislar y experimentar con la formación de normas.

Si usted fuera participante en uno de los experimentos de Sherif, se encontraría sentado en un cuarto oscuro. Frente a usted, a 4.5 metros, aparecería un punto de luz. Al principio no sucede nada. Luego, durante algunos segundos, el punto se mueve erráticamente y desaparece. Usted tiene que calcular cuánto se desplazó. El lugar oscuro no le da ningún medio para juzgar la distancia, así que usted propone un titubeante "15 centímetros". El experimentador repite el procedimiento. Esta vez, usted dice: "25 centímetros". Con las repeticiones, sus cálculos promedian alrededor de 20 centímetros.

Al día siguiente, usted regresa al laboratorio y se une a dos personas más que el día anterior habían tenido la misma experiencia. Cuando la luz desaparece por primera vez, los otros hacen el cálculo lo mejor que pueden, como el día anterior. Uno dice: "dos centímetros y medio". El otro, "cinco centímetros". Un poco desanimado, usted aventura: "15 centímetros". Con las repeticiones de esta experiencia en grupo, tanto ese día como los dos siguientes, ¿cambiarán sus respuestas? Los hombres de la Universidad Columbia a los que Sherif sometió a prueba cambiaron notablemente sus cálculos. Como se ve en la figura 6-1, aparecía una típica norma de grupo (una que era falsa. ¿Por qué? Porque la luz nunca se movió; Sherif aprovechó una ilusión óptica llamada **fenómeno autocinético**).

Sherif y otros se han valido de esta técnica para responder preguntas sobre la capacidad de sugestión de las personas. Cuando se volvió a probar a las personas al cabo de un año, ¿sus cálculos volvieron a variar, o se apegaron a la norma del grupo? Como hecho notable, continuaron ceñidos a ella (Roher y otros, 1954). (¿Esto le indica obediencia o aceptación?)

Robert Jacobs y Donald Campbell (1961), sorprendidos por semejante fuerza de la cultura para perpetuar creencias falsas, estudiaron su transmisión en el laboratorio de la Universidad de Northwestern. Valiéndose del fenómeno del movimiento aparente, hicieron que un **cómplice** diera un cálculo inflado de cuánto se movía la luz. Luego, esa persona dejaba el experimento y era reemplazado por un nuevo sujeto, quien a su vez era sustituido por un tercer participante. La ilusión inflada persistió (aunque disminuida) durante cinco generaciones de concurrentes. Estas personas se habían convertido en "conspiradores indeliberados en la perpetuación de un fraude cultural". La lección de estos experimentos es: nuestros puntos de vista de la realidad no son sólo nuestros.

En la vida cotidiana, los resultados de la sugestión a veces son sorprendentes. Una persona tose, ríe o bosteza, y otros hacen lo mismo. Las pistas con risas en los programas cómicos aprovechan nuestra capacidad de sugestión. El solo hecho de rodearnos de gente feliz nos hace sentir mejor, un fenómeno que Peter Totterdell y sus colaboradores (1998) llaman "enlace de ánimo". En sus estudios de enfermeras y contadores británicos, personas de los mismos grupos tendían a compartir las altas y bajas del estado de ánimo.

fenómeno autocinético

Por sí mismo (auto) movimiento (cinético). Fenómeno de movimiento aparente de un punto de luz fijo en la oscuridad.

cómplice

Cooperador de un experimentador.

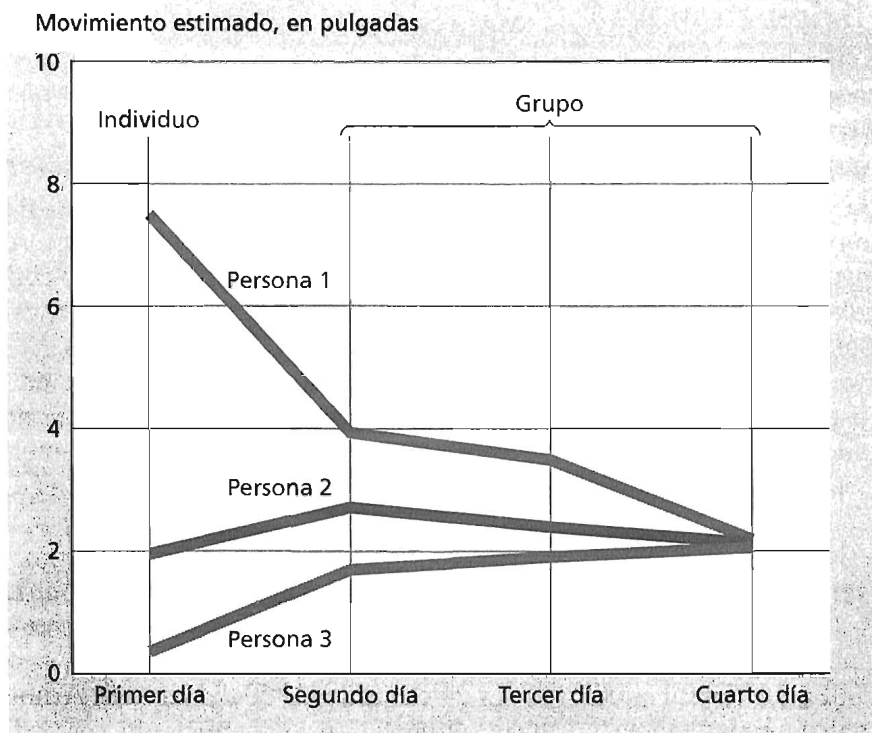


figura 6-1

Grupo de muestra del estudio de Sherif sobre la formación de normas.

Tres individuos convergen al dar cálculos repetidos del movimiento aparente de un punto de luz.

Fuente: Datos tomados de Sherif y Sherif, 1969, pág. 209.

Otra forma de contagio social es lo que Tanya Chartrand y John Bargh (1999) llaman el "efecto camaleón". Imagínese en uno de sus experimentos, trabajando junto a una cómplice que de tiempo en tiempo se frota el rostro o sacude el pie. ¿Usted (como aquellos participantes) se inclinaría a hacer lo mismo si tuviera frente a una persona que actúa de esta forma? En ese caso, sería probablemente un comportamiento automático, llevado a cabo sin intención consciente de conformarse, que lo llevaría a sentir lo que sintiera la otra persona (Neumann y Strack, 2000).

La sugestión también se da en gran escala. A finales de marzo de 1954, los periódicos de Seattle notificaron de daños a los parabrisas de los automóviles en una ciudad a 130 kilómetros al norte. En la mañana del 14 de abril se informó de averías semejantes a 100 kilómetros de distancia, y más tarde, ese mismo día, a 75 kilómetros. Al anoecer el responsable de esos desastres había llegado a Seattle. Antes de que acabara el 15 de abril, la policía local había recibido quejas por destrucción en más de 3 000 automóviles (Medalia y Larsen, 1958). En la tarde, el alcalde de Seattle llamó al presidente Eisenhower para pedirle ayuda.

En aquel entonces yo vivía en Seattle y era un niño de 11 años. Recuerdo que inspeccioné nuestro parabrisas, asustado por la explicación de que alguna prueba de una bomba H en el Pacífico estuviera dejando caer su lluvia radiactiva sobre nosotros. Sin embargo, el 16 de abril los periódicos sugirieron que el verdadero culpable podría ser la sugestión en masa. Después del 17 de abril se terminaron las quejas. En un análisis posterior, se concluyó que la causa fue el daño ordinario que provocaban las carreteras. ¿Por qué nos dimos cuenta hasta después del 14 de abril? Dada la sugestión, teníamos que mirar atentamente los parabrisas en lugar de ver a través de ellos.

"¿Por qué el bostezo de un hombre hace que otro bostece?"

Robert Burton, *Anatomy of Melancholy*, 1621

Copyright © The New Yorker Collection, 2000, Mick Stevens, tomado de cartoonbank.com. Todos los derechos reservados



"No sé por qué, pero de pronto me entraron ganas de hablar por teléfono."

enfoque

Los delirios en masa

La sugestión a escala masiva aparece como delirios colectivos, la propagación espontánea de creencias falsas. De vez en cuando se produce una "histeria colectiva", que es la difusión de quejas sobre dolores en una escuela o centro de trabajo, sin que los síntomas tengan una base orgánica. Una preparatoria estadounidense de dos mil estudiantes fue cerrada dos semanas cuando 170 alumnos y empleados solicitaron tratamiento de emergencia por dolores de estómago, mareo, jaquecas y sopor. Los investigadores buscaron arriba y abajo virus, gérmenes, pesticidas, herbicidas, todo lo que pudiera haber enfermado a esas personas y encontraron. . . nada (Jones y otros, 2000).

Después de los ataques terroristas del 11 de septiembre, grupos de niños de escuelas de todo Estados Unidos presentaron ataques de salpullido sin causa aparente (Talbot, 2002). A diferencia de los virus, el salpullido se propagaba por "la vista": la gente se contagiaba cuando veía que otros lo tenían (aunque no entraran en contacto). Asimismo, condiciones ordinarias de la piel, como eccema, acné y resequedad en salones sobrecalentados, fueron notadas, y quizá exageradas, por la ansiedad. Al igual que con tantos casos de histeria colectiva, los rumores de un problema hicieron que la gente detectara sus síntomas ordinarios y cotidianos y que los atribuyera a su escuela.

Los sociólogos Robert Bartholomew y Erich Goode (2000) informan de otros delirios en masa del último milenio. En la Edad Media, los conventos europeos experimentaban brotes de conductas imitativas. En un gran convento francés, cuando

se creía que los seres humanos podían ser poseídos por un animal, una monja comenzó a maullar como gata. Al final, "todas las religiosas lo hacían juntas a cierta hora del día". En un convento alemán, se dice que una monja dio en morder a sus hermanas y a poco "todas las de este convento se mordían unas a otras". Con el tiempo, esta manía se propagó a otros recintos religiosos.

En la colonia inglesa de Sudáfrica, en 1914, los periódicos publicaron, por error, que naves alemanas volaban sobre el país en preparación de un ataque inminente. Las maniobras y las distancias de vuelo referidas estaban lejos de las capacidades de la aviación en 1914. Sin embargo, miles de personas confundieron estímulos nocturnos ambiguos, como estrellas y planetas, con ejemplos de aeronaves enemigas.

El 24 de junio de 1947 Kenneth Arnold, mientras piloteaba su avión privado cerca de Mount Rainier, atisbó en el cielo nueve objetos relucientes. Preocupado de que hubiera visto misiles extranjeros teledirigidos, trató de informar a la FBI de su avistamiento. Como encontró la oficina cerrada, fue al periódico local y habló de objetos en forma de luna creciente que se movían "como lo haría un platillo si fuera lanzado al ras del agua". Cuando la Associated Press publicó que se habían visto "platillos", en más de 150 periódicos, los redactores de titulares acuñaron el término "platillos voladores", con lo que incitaron una ola mundial de reconocimientos de tales entes durante el resto del verano de 1949.

En la vida real, la sugestión no siempre es tan divertida. Secuestros, avistamientos de ovnis y hasta suicidios se dan en oleadas (véase la sección "Enfoque: Ilusiones en masa"). El sociólogo David Phillips y sus colaboradores (1985, 1989) explican que los suicidios conocidos —lo mismo que los accidentes mortales de tránsito y los choques de aviones privados (que a veces son formas disfrazadas de quitarse la vida) aumentan después de actos similares muy publicitados. Por ejemplo, cuando Marilyn Monroe se suicidó el 6 de agosto de 1962, en Estados Unidos, en ese mes hubo 200 muertes más de lo normal. Además, el incremento ocurre sólo en las regiones donde se hace pública la noticia del suicidio. Cuanto más publicidad, mayor es la repercusión en otras personas.

Aunque no en todos los estudios se ha encontrado el fenómeno de la imitación del suicidio, se ha sabido que en Alemania, en una clínica psiquiátrica londinense hubo 14 suicidios de pacientes en un año, así como que en una preparatoria, en 18 días, ocu-

rieron dos muertes, hubo siete intentos y 23 estudiantes refirieron pensamientos suicidas (Joiner, 1999; Jonas, 1992). En Alemania y en Estados Unidos se incrementaron ligeramente los índices, luego de suicidios de personajes de ficción en comedias de televisión y, por una ironía, también después de melodramas que se ocupan de este problema (Gould y Shaffer, 1986; Hafner y Schmidtke, 1989; Phillips, 1982). Phillips señala que los adolescentes son más susceptibles al respecto, un resultado que explicaría las muertes de este tipo, por imitación, entre grupos de adolescentes.

ESTUDIOS DE ASCH SOBRE LA PRESIÓN DE LOS GRUPOS

En los experimentos autocinéticos de Sherif, los sujetos enfrentaban una realidad ambigua. Consideremos un problema de percepción menos ambiguo que sufrió un chico llamado Solomon Asch (1907–1996). Mientras asistía a la tradicional celebración judía del Sederim en la Pascua, Asch recordaba:

Le pregunté a mi tío, que estaba sentado junto a mí, por qué habían abierto la puerta. Me contestó que “esta tarde el profeta Elías visita todos los hogares y toma un sorbo de vino, en una copa reservada para él”.

Me sorprendió esta noticia, e insistí: “¿Viene realmente? ¿Se lo toma de veras?”

Mi tío dijo: “Si miras muy de cerca, cuando la puerta esté abierta, verás (si te fijas en la copa) que el contenido bajó un poquito”.

Y eso fue lo que ocurrió. Pegué los ojos al recipiente. Estaba determinado a ver si había algún cambio. Me pareció que era una tortura y, desde luego, era difícil estar seguro de que algo pasaba en la boca de la copa y que el vino bajaba un poco (Aron y Aron, 1989, pág. 27).

Años después, el psicólogo social Asch recreó su experiencia infantil en el laboratorio. Imagínese como un sujeto voluntario de Asch. Está sentado en el sexto lugar de una fila de siete personas. Después de explicarle que participará en un estudio de juicios perceptuales, el investigador le pide que diga cuál de las tres líneas de la figura 6–2 es igual a la línea de criterio. Es fácil ver que se trata de la segunda, así que no es de sorprender que las cinco personas anteriores a usted también respondan: “la número 2”.

La siguiente comparación es igualmente sencilla, y usted se preparará para lo que parece un experimento fácil. Sin embargo, la tercera prueba lo sobresalta. Aunque la respuesta correcta parece clarísima, la primera persona responde equivocadamente. Cuando la segunda da la misma respuesta errónea, usted se aferra a su silla y mira fijamente las cartas. El tercer participante concuerda con los dos primeros. Usted abre la boca y comienza a sudar. “¿Qué ocurre? —se pregunta— ¿Están ciegos, o el que no ve soy yo?” La cuarta y la quinta personas coinciden con las otras. Luego, el experimentador lo mira a usted. Se encuentra ante un dilema epistemológico: “¿Cómo voy a saber lo que es verdad?, ¿lo que aseguran mis compañeros o lo que dicen mis ojos?”

Docenas de universitarios pasaron por este dilema durante los experimentos de Asch. Los sujetos de la condición de control, que respondieron solos, acertaron más de 99 por ciento de las veces. Asch se preguntó: si varias personas (cómplices instruidos por el experimentador) dieran la misma respuesta equivocada, ¿la gente afirmaría lo que en otras circunstancias hubiera negado? Aunque algunos individuos nunca se conformaron, tres cuartas partes lo hicieron, por lo menos, una vez. En total, 37 por ciento de las respuestas fueron de conformidad (¿o deberíamos decir que de “confianza en los

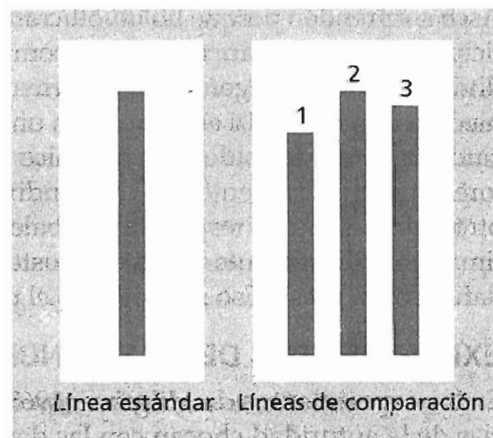


figura 6–2

Comparación de muestra del procedimiento de conformidad de Solomon Asch.

Los participantes juzgaban cuál de las tres líneas de comparación correspondía a la de comparación.



En uno de los experimentos de conformidad de Asch (arriba), el sujeto número 6 se siente incómodo y en conflicto, luego de oír que las cinco personas anteriores a él dieron una respuesta equivocada.



"Aquel que vea la verdad, proclámela sin preguntar quién la defiende ni quién se opone."

—Henry George, *The Irish Land Question*, 1881.

Nota sobre ética: La ética profesional dicta que se explique el experimento al terminarlo (véase el capítulo 1). Imagínese que fuera un experimentador que acabara de finalizar una sesión con un participante conformista. ¿Podría explicar el engaño, sin hacer que la persona se sienta crédula y tonta?

demás"?). Desde luego, eso significa que 63 por ciento de las veces la gente no condescendió. A pesar de la independencia mostrada por muchos participantes, las opiniones de Asch (1955) sobre la conformidad fueron tan claras como las respuestas correctas a sus preguntas: "Que jóvenes razonablemente inteligentes y bienintencionados estén dispuestos a llamar blanco al negro es preocupante. Ello suscita cuestionamientos sobre nuestros estilos de educación y sobre los valores que guían nuestra conducta".

El procedimiento de Asch se convirtió en la norma de cientos de estudios posteriores. Todos estos experimentos carecieron de lo que en el capítulo 1 llamamos "realismo mundano" de la conformidad cotidiana, pero poseían un "realismo experimental". Las personas se involucraron emocionalmente en la experiencia. Los resultados de Sherif y Asch sorprenden porque no involucraron ninguna presión manifiesta para que los participantes se ajustaran: no había recompensas por "hacer equipo" ni se castigaba el individualismo. Si la gente se conforma en reacción a tan mínimas presiones, ¿en qué medida obedecerán si es sometida a una coerción directa? ¿Alguien puede obligar a un ciudadano estadounidense o británico a realizar actos crueles? Yo diría que no: sus valores humanistas, democráticos e individualistas los harían resistir las presiones. Por otro lado, las fáciles respuestas verbales de estos experimentos están muy lejos de lastimar verdaderamente a nadie: ni usted ni yo nos dejaríamos presionar hasta causar daño a otro. ¿O sí? Eso se preguntó el psicólogo social Stanley Milgram.

EXPERIMENTOS DE OBEDIENCIA DE MILGRAM

En los experimentos de Milgram (1965, 1974) se estudió qué pasa cuando las exigencias de la autoridad chocan con las demandas de la conciencia. Estas pruebas se con-

virtieron en las más famosas y polémicas de la psicología social. "Quizá, más que otras contribuciones empíricas en la historia de las ciencias sociales —escribe Lee Ross (1988)—, se han vuelto parte de la herencia intelectual de nuestra sociedad —ese reducido conjunto de incidentes históricos, parábolas bíblicas y literatura clásica que los pensadores serios se sienten libres de aprovechar cuando debaten la naturaleza humana o contemplan la historia."

Veamos el escenario que dispuso Milgram, un artista creativo que escribía cuentos y montaba obras de teatro: dos hombres llegan al laboratorio de psicología de la Universidad de Yale para participar en un análisis de aprendizaje y memoria. Un estricto experimentador, en bata gris de técnico, explica que se trata de un estudio pionero del efecto del castigo sobre el aprendizaje. El experimento requiere que uno de los dos sujetos enseñe al otro una lista de pares de palabras y que castigue sus errores con descargas eléctricas de intensidad creciente. Para asignar los lugares, se sacan tiras de papel de un sombrero. Uno de los hombres, un contador de maneras suaves de 47 años, es cómplice del experimentador y finge que su tira dice "estudiante" y se le envía al cuarto vecino. El "maestro" (que llegó en respuesta a un anuncio en el periódico) prueba una muestra suave de las descargas y mira cómo el experimentador instala al estudiante en una silla y le coloca un electrodo en la muñeca.

Maestro y experimentador vuelven a la habitación principal (véase la figura 6-3), donde el primero toma su asiento frente a un "generador de descargas", las cuales oscilan entre 15 y 450 voltios y se incrementan de 15 en 15. Los interruptores están marcados: "Descarga ligera", "Descarga muy fuerte", "Peligro: descarga grave", etc. En el paso de 435 a 450 aparece "XXX". El experimentador indica al maestro que "pase al siguiente nivel" cada vez que el estudiante dé una respuesta equivocada. Con cada cambio de intensidad se encienden luces, chasquean los interruptores y se oyen ruidos eléctricos.

Si el participante obedece las peticiones del experimentador, escucha que el estudiante gruñe cuando le aplica 75, 90 y 105 voltios. A los 120, grita que las descargas son dolorosas. A 150 suplica: "Experimentador, sáqueme de aquí. Ya no quiero estar en la prueba. ¡Me niego a continuar!" A los 270 voltios sus protestas se han convertido en quejas de agonía, mientras insiste en que lo dejen salir. A 300 y 315 grita su negativa a contestar. Después de 330 se torna silencioso (tabla 6-1). En respuesta a las preguntas del "maestro" y las súplicas por terminar el estudio, el experimentador afirma que la falta de respuestas debe tratarse como una contestación equivocada. Para que el participante continúe, el experimentador usa cuatro acicates verbales:

Exhortación 1. Continúe, por favor (o siga, por favor).

Exhortación 2. El experimento requiere que usted prosiga.

Exhortación 3. Es absolutamente esencial que no se detenga.

Exhortación 4. No tiene opciones. Debe continuar.

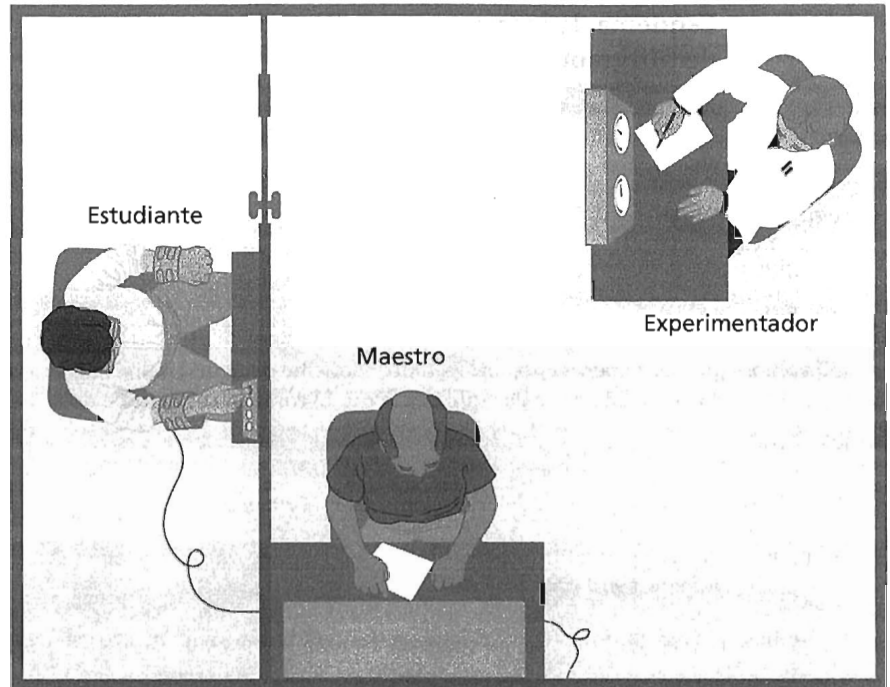


figura 6-3
Experimento de obediencia de Milgram

Fuente: Milgram, 1974.

tabla 6-1 Esquema de las protestas del estudiante en los experimentos de la “dolencia cardiaca” de Milgram

75 voltios	¡Ay!
90 voltios	¡Ay!
105 voltios	¡Ay! (<i>Más fuerte</i>)
120 voltios	¡Ay!, esto realmente duele.
135 voltios	¡¡Ay!!
150 voltios	¡¡¡Ay!!! ¡Experimentador! Es todo. Sáqueme de aquí. Le dije que tengo un problema cardiaco. Mi corazón empieza a dolerme. Sáqueme de aquí, por favor. El corazón comienza a dolerme. Me rehúso a continuar. Déjeme salir.
165 voltios	¡Ay! ¡Déjeme salir! (<i>Gritando</i>)
180 voltios	¡Ay! No soporto el dolor. ¡Déjeme salir! (<i>Gritando</i>)
195 voltios	¡Ay! Déjeme salir. Déjeme salir. Mi corazón me duele. ¡Déjeme salir! ¡Sáqueme! ¡Déjeme salir! Mi corazón me duele. ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir!
210 voltios	¡Ay! ¡Experimentador! ¡Sáqueme de aquí! Basta. Ya no quiero estar en el experimento.
225 voltios	¡Ay!
240 voltios	¡Ay!
255 voltios	¡Ay! ¡Sáquenme de aquí!
270 voltios	(<i>Grito de agonía</i>) ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir! ¡Sáqueme! ¿Me oyó? ¡Déjeme salir!
285 voltios	(<i>Grito de agonía</i>)
300 voltios	(<i>Grito de agonía</i>) Me niego absolutamente a responder nada más. ¡Sáqueme de aquí! ¡No puede retenerme aquí! ¡Sáqueme! ¡Sáqueme de aquí!
315 voltios	(<i>Grito intenso de agonía</i>) Le digo que me niego a contestar. Ya no soy parte de este experimento.
330 voltios	(<i>Grito de agonía intenso y prolongado</i>) ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir! Mi corazón me duele. ¡Déjeme salir, le digo! (<i>Histéricamente</i>) ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir! No tiene derecho a retenerme. ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir de aquí! ¡Déjeme salir! ¡Déjeme salir!

Fuente: Tomado de *Obedience to Authority*, de Stanley Milgram, Nueva York, Harper & Row, 1974, págs. 56-57.

¿Hasta dónde llegaría usted? Milgram describió el experimento a 110 psiquiatras, estudiantes universitarios y adultos de clase media. Todos ellos supusieron que desobedecerían hacia los 135 voltios; ninguno creyó que iría más allá de los 300. Como Milgram sabía que los cálculos personales manifiestan tendencias favorecedoras, les preguntó hasta dónde pensaban que llegarían otras personas. Prácticamente ninguno conjeturó que alguien pudiera continuar hasta la marca XXX en el tablero de descargas (los psiquiatras calcularon que lo haría uno en mil).

Pero cuando Milgram realizó esta prueba con 40 hombres (sujetos de entre 20 y 50 años de diversas profesiones), 26 de ellos (esto es, 65 por ciento) continuaron hasta 450 voltios. De hecho, todos los que llegaron a 450 obedecieron la orden de *continuar* el procedimiento hasta que, después de dos ensayos más, el hombre de la bata gris los detuvo.

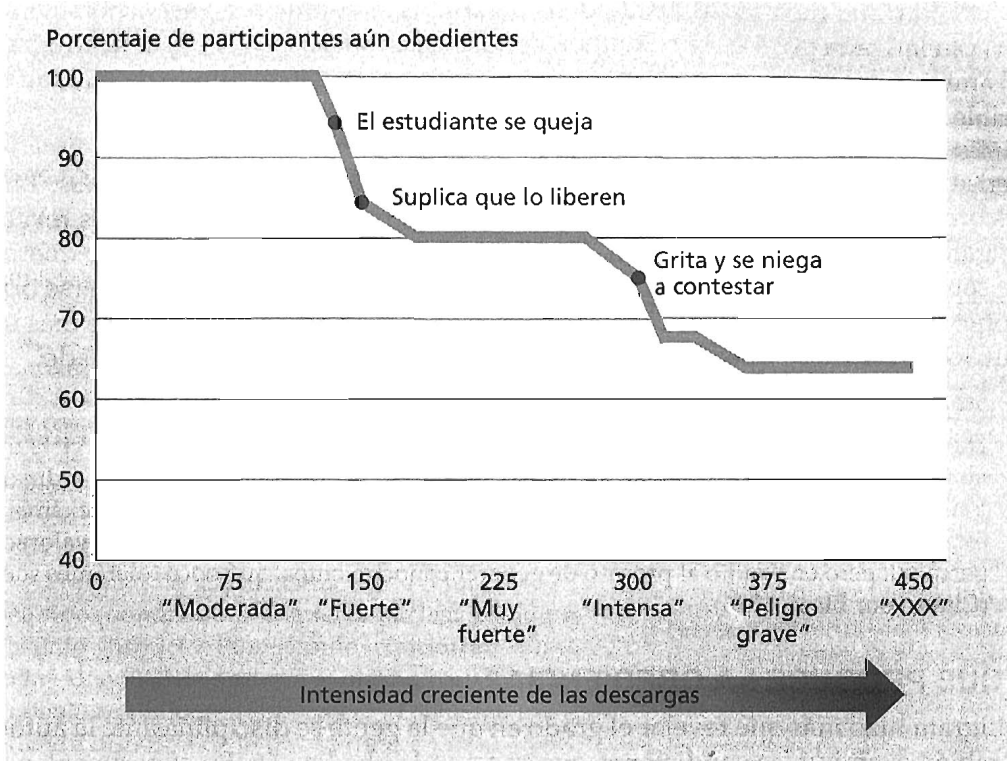
Como había esperado una tasa baja de obediencia y tenía planes de repetir la fórmula en Alemania para evaluar las diferencias culturales, Milgram se sentía preocupado

figura 6-4

El experimento de obediencia de Milgram.

Porcentaje de participantes que obedecieron, a pesar de los gritos de protesta del estudiante y su incapacidad para responder.

Fuente: Tomado de Milgram, 1965.



(A. Milgram, 2000). Así que en lugar de ir a Alemania, hizo más apremiantes las protestas del estudiante durante la prueba. Cuando éste se hallaba atado a su silla, el maestro lo oía mencionar su "ligera afección cardíaca" y escuchaba también que el experimentador lo tranquilizaba diciendo que "aunque las descargas duelan, no producían daño permanente en los tejidos". Las protestas angustiadas del estudiante sirvieron de poco: de los 40 nuevos sujetos del experimento, 25 (63 por ciento) obedecieron todas las exigencias del experimentador (figura 6-4).

La ética de los experimentos de Milgram

La obediencia de los participantes preocupaba a Milgram. Los procedimientos que siguió inquietaron a muchos psicólogos sociales (Miller, 1986). El "estudiante" de estos experimentos en realidad no recibía ninguna descarga (se liberaba de la silla eléctrica y accionaba una grabadora que producía las protestas). Sin embargo, algunos críticos dijeron que Milgram les hacía a sus participantes lo que ellos a sus víctimas: obligarlos en contra de su voluntad. De hecho, muchos de los "maestros" sufrieron: sudaban, temblaban, tartamudeaban, se mordían los labios, gruñían o, incluso, estallaban en risas nerviosas incontrolables. Un reseñista del *New York Times* se quejó de que la crueldad infligida en los experimentos "a sujetos desprevenidos sólo la sobrepasa la maldad que obtuvieron de ellos" (Marcus, 1974).

Los críticos también afirman que es posible que se haya alterado el autoconcepto de los participantes. La esposa de uno le dijo: "Ya puedes llamarte Eichmann" (en referencia a Adolf Eichmann, director de los campos nazis de exterminio). La cadena de



Un participante obediente en la condición de "toque" de Milgram empuja la mano de la víctima hacia la parrilla de descarga. Sin embargo, por lo regular los "maestros" eran más misericordiosos con las víctimas que estuvieron cerca de ellos.

televisión CBS mostró los resultados y la polémica en una representación de dos horas estelarizada por William Shatner, de *Viaje a las estrellas*, en el papel de Milgram. En el anuncio del programa publicado en *TV Guide* se leía: "Un mundo de maldad tan terrible que nadie osaba penetrar en su secreto. Hasta hoy" (Elms, 1995).

En su defensa, Milgram señaló las lecciones que se desprendían de sus casi dos docenas de experimentos, con una muestra variada de más de mil individuos. También recordó a los críticos el apoyo que recibió de los participantes cuando les revelaba el engaño y les explicaba la prueba. En una encuesta posterior, 84 por ciento dijeron que se sentían contentos de haber colaborado. Sólo 1 por ciento lamentó haberse ofrecido como voluntario. Un año después, un psiquiatra examinó a 40 de los que más habían sufrido y concluyó que, a pesar del estrés temporal, ninguno resultó dañado.

La polémica ética fue "terriblemente exagerada", pensaba Milgram:

Hay menos secuelas para los sujetos de este experimento —desde el punto de vista de la autoestima— que para estudiantes universitarios que se enfrentan a exámenes ordinarios y no obtienen las calificaciones que quieren [. . .] Parecería que [al presentar exámenes] estamos preparados para aceptar el estrés, la tensión y las consecuencias en la valoración personal; pero en cuanto al proceso de generar conocimientos, qué poco tolerantes somos (Citado por Blass, 1996).

¿QUÉ PRODUCE LA OBEDIENCIA?

Milgram hizo más que revelar el grado en que la gente se disciplina ante la autoridad; también examinó las condiciones que generan la obediencia. En experimentos posteriores varió los factores sociales y obtuvo una obediencia que variaba de 0 a 93 por ciento. Cuatro elementos que determinaron esta actitud fueron la distancia emocional de la víctima, la cercanía y legitimidad de la autoridad, si ésta estaba institucionalizada o no y los efectos liberadores de un participante desobediente.

Distancia emocional de la víctima

Los participantes de Milgram actuaron con menos compasión cuando no podían ver a los "estudiantes" (ni éstos a aquéllos). Cuando la víctima estaba en un lugar distante y los "maestros" no oían quejas, casi todos obedecieron tranquilamente hasta el final. Esta situación redujo al mínimo la influencia del estudiante en relación con la del experimentador. ¿Pero qué sucede si se confiere igual visibilidad a las súplicas del estudiante y a las del experimentador? Cuando el primero estaba en el mismo cuarto, "sólo" 40 por ciento obedeció hasta 450 voltios. La obediencia completa se redujo a 30 por ciento cuando los maestros tenían que empujar la mano del estudiante para que tocara una parrilla de descarga.

En la vida diaria también es más fácil abusar de alguien distante o despersonalizado. Los individuos se mostrarán indiferentes incluso ante grandes tragedias. Los verdugos despersonalizan a quienes van a ejecutar cubriéndoles la cabeza con una capucha. La ética de la guerra permite bombardear una aldea desprotegida desde 12 000 metros, pero no disparar a un aldeano indefenso. En combate con un enemigo al que pueden ver, muchos soldados no disparan o no dan en el blanco. Esta desobediencia es rara entre quienes reciben la orden de matar con la más distante artillería o con armas aéreas (Padgett, 1989).

Del lado positivo, la gente actúa más compasivamente hacia quienes están personalizados. Por eso, los llamamientos en favor de los derechos de los nonatos, los hambrientos o los animales casi siempre se ilustran con una fotografía o una descripción impactante. Quizá todavía más impresionante es una imagen en ultrasonido del feto de nuestro propio hijo. Cuando John Lydon y Christine Dunkel-Schetter (1994) interrogaron a gestantes, las mujeres que expresaron mayor compromiso con su embara-

Imagine que tiene el poder de prevenir o bien una enfermedad que aniquilaría a 1000 personas del otro lado del mundo, o bien un virus que mataría a 250 personas en el aeropuerto de su localidad, o bien un accidente de tránsito en el que moriría un amigo cercano. ¿Cuál de estos eventos prevendría?

enfoque

La personalización de las víctimas

Las víctimas inocentes despiertan más compasión cuando se personalizan. En la semana en que un terremoto luego olvidado en Irán mató a 3 000 personas, un niño muere atrapado en un pozo en Italia y todo el mundo se conmueve. Las proyecciones estadísticas de las muertes en una guerra nuclear son impersonales, hasta el punto de que no se comprenden. Por eso, Roger Fisher, profesor de derecho internacional, propone una manera de personalizar a las víctimas:

Es costumbre que un joven, por lo regular un oficial de la Marina, acompañe al presidente [de Estados Unidos] dondequiera que vaya. Este militar lleva un portafolios negro que contiene los códigos necesarios para lanzar armas nucleares.

Me imagino al presidente en una junta de su equipo, ponderando la guerra nuclear como un asunto abstracto. Por ejemplo, concluiría: "En el Plan Uno SIOP la decisión es afirmativa. Comuníquelo a Alfa por la línea XYZ". Esta jerga mantiene a distancia de lo que se trata.

Entonces, ofrezco una sugerencia sencilla. Póngase el código necesario en una pequeña cápsula

que se implante junto al corazón de un voluntario. Éste llevará consigo un pesado cuchillo de carnicero cuando acompañe al presidente. Si alguna vez el mandatario quiere lanzar armas nucleares, no podrá, si primero no mata con sus propias manos a un ser humano.

"George —diría el presidente—, lo siento, pero van a morir decenas de millones." Así, el presidente tendría que mirar a alguien y saber qué es una muerte, la desaparición de un inocente. Sangre en la alfombra de la Casa Blanca: la realidad en el hogar.

Cuando le planteé esta sugerencia a amigos del Pentágono, me dijeron: "Por Dios, es terrible. Obligar al presidente a matar a alguien le trastornaría el juicio. Quizá nunca oprima el botón."

Fuente: Adaptado de "Preventing Nuclear War", por Roger Fisher, en *Bulletin of the Atomic Scientist*, marzo de 1981, págs. 11-17.

zo eran las que habían visto imágenes de ultrasonido de su bebé donde se hubieran apreciado claramente partes del cuerpo.

Cercanía y legitimidad de la autoridad

La presencia física del experimentador también tuvo un efecto en la obediencia. Cuando Milgram daba las órdenes por teléfono, el acatamiento completo cayó a 21 por ciento (aunque muchos mintieron y dijeron que lo habían hecho). En otros estudios se confirmó que cuando el que hace la petición está físicamente cerca, aumenta la obediencia. Si se da a la gente un ligero toque en el brazo, es más probable que regale una moneda, firme una petición o pruebe una nueva pizza (Kleinke, 1977; Smith y otros, 1982; Willis y Hamm, 1980).

Ahora bien, hay que percibir que la autoridad es legítima. En otra versión de la prueba básica, el experimentador recibía una llamada telefónica, amañada, en la que se le solicitaba que saliera del laboratorio. Éste decía al "maestro" que como el equipo registraba los datos automáticamente, podía continuar sin él. Cuando dejaba el lugar, otra persona, que representaba el papel de un oficinista (y en realidad era otro cómplice) tomaba el mando. Este individuo "decidía" que la descarga debía incrementarse un nivel con cada respuesta equivocada, e instruía así al maestro. En este caso, 80 por ciento de éstos se negó a obedecer por completo. El cómplice, fingiendo enojo por esta osadía, se sentaba frente al generador de descargas y trataba de asumir las funciones del maestro. En ese momento casi todos los participantes desobedientes protestaban. Algunos trataron de desconectar el generador. Un hombre alto levantó al celoso cómplice de su silla y lo arrojó al otro lado de la habitación. Esta rebelión con-

Si reciben órdenes, la mayoría de los soldados incendiarían hogares o matarían, conductas que en otros contextos les parecerían inmorales.



tra una autoridad ilegítima contrastó agudamente con la cortesía y la deferencia que se prestaban generalmente ante el experimentador.

Lo anterior también contrasta con la conducta de las enfermeras de un hospital quienes, en un estudio, eran llamadas por un médico desconocido que les ordenaba que aplicaran una evidente sobredosis de algún medicamento (Hofling y otros, 1966). Los investigadores le explicaron el experimento a un grupo de enfermeras y estudiantes de esta carrera y les preguntaron cómo hubieran reaccionado. Casi todas dijeron que no hubieran obedecido. Una aseguró que habría respondido esto: "Lo siento, doctor, pero no estoy autorizada a dar ningún medicamento sin una orden por escrito, sobre todo con una dosis tan mayor a la normal, a la que estoy acostumbrada. Si fuera posible, lo haría con mucho gusto, pero va contra las reglas del hospital y contra mis propias normas éticas." Sin embargo, cuando 22 de sus colegas recibieron efectivamente la orden de administrar la sobredosis, todas —excepto una— obedecieron sin demora (hasta ser interceptadas en su camino rumbo al paciente). Aunque no todas las enfermeras son tan obedientes (Krackow y Blass, 1995; Rank y Jacobson, 1977), éstas seguían un guión conocido: el doctor ordena (como autoridad legítima); ellas acatan.

La obediencia a la autoridad legítima también se dio en el extraño caso del "dolor de oído en el recto" (Cohen y Davis, 1981). Un médico ordenaba gotas óticas para un paciente que tenía una infección en el oído derecho. En la receta, abreviaba "aplicar en el oído derecho" [en inglés, *place in right ear*] como "*place in R ear*" [que se lee como *rear*, "trasero"]. Al leer la orden, la enfermera, obedientemente, ponía las gotas solicitadas en el recto del paciente.

Autoridad institucional

Si el prestigio de la autoridad es importante, entonces quizás el honor institucional de la Universidad de Yale legitimó las órdenes en el experimento de Milgram. En entrevistas posteriores a la prueba, muchos participantes dijeron que de no haber sido por la reputación de Yale no habrían hecho caso. Para determinar si esto era verdad, Milgram se trasladó a Bridgeport, Connecticut. Se instaló en un edificio comercial modesto, con el nombre de "Research Associates of Bridgeport". Cuando el experimento habitual del "trastorno cardíaco" se realizaba con el mismo personal, ¿qué porcentaje

de los hombres cree usted que obedeció completamente? Aunque menor, la proporción siguió siendo notablemente elevada: 48 por ciento.

En la vida cotidiana, las autoridades respaldadas por instituciones también ostentan un poder social. Robert Ornstein (1991) cuenta que un psiquiatra amigo suyo fue llamado al borde de un arrecife en San Mateo, California, donde uno de sus pacientes, Alfred, amenazaba con saltar. Cuando el médico no consiguió que, mediante razones, Alfred descendiera, sólo le quedó esperar que un policía especialista en crisis llegara pronto.

No se presentó ningún experto, pero otro policía, que no se había percatado del drama, apareció en la escena, levantó su megáfono y gritó al grupo congregado junto al arrecife: "¿Quién es el burro que dejó un Pontiac viejo en doble fila sobre la carretera? Casi le pego. Muévelo ahora, quien sea el dueño". Al oír el mensaje, Alfred, obedientemente, bajó enseguida, movió el automóvil y luego, sin decir una palabra, se metió a la patrulla para que lo llevara al hospital más cercano.

Efectos liberadores de la influencia grupal

Estos experimentos clásicos nos presentan una visión negativa de la conformidad. Pero ésta también puede ser constructiva. Quizá recuerde alguna ocasión en que se sintió justamente enojado con un profesor pero titubeó para expresar una objeción. Luego, uno o dos compañeros se quejaron de métodos injustos y usted siguió su ejemplo, lo que significó un efecto liberador. Milgram captó este efecto liberador de la conformidad situando al maestro con dos cómplices que debían colaborar en el procedimiento. Durante la prueba, los colaboradores desafiaban al experimentador, que entonces ordenaba al sujeto que continuara solo. ¿Lo hizo? No. Noventa por ciento se liberó, conformándose con los cómplices rebeldes.

REFLEXIONES SOBRE LOS ESTUDIOS CLÁSICOS

La respuesta común a los resultados de Milgram consiste en señalar sus equivalentes en la historia moderna: las defensas basadas en el argumento de "sólo obedecía órdenes" de Adolf Eichmann durante la Alemania nazi, los argumentos del lugarteniente William Calley, que en 1968 dirigió la matanza gratuita de cientos de vietnamitas en la aldea de My Lai, y los de las recientes "limpiezas étnicas" de Irak, Ruanda, Bosnia y Kosovo.

Los soldados están entrenados para obedecer a sus superiores. Así, un participante de la matanza de My Lai recuerda:

[El lugarteniente Calley] me dijo que comenzara a disparar, así que lo hice. Vací alrededor de cuatro cargas sobre el grupo [. . .] Imploraban y repetían: "No, no". Las madres abrazaban a sus hijos y [. . .], pues, seguimos disparando. Agitaban los brazos y suplicaban. (Wallace, 1969)

Los contextos científicos "seguros" de los experimentos de obediencia difieren de los contextos bélicos. Además, buena parte de lo paródico y brutal de la guerra y el genocidio va más allá del acatamiento (Miller, 2004). Las pruebas de obediencia también se distinguen de otras de conformidad en cuanto a la intensidad de la presión social: se ordena explícitamente la obediencia. Sin coerción, la gente no es cruel. Pero los experimentos de Asch y Milgram comparten ciertos elementos. Muestran cómo la obediencia supera el sentido moral. En los dos casos se logró presionar a la gente para que fuera contra su conciencia. Hicieron más que impartir una lección académica: nos sensibilizaron sobre los conflictos morales de nuestra vida. Además, ilustraron y afirmaron principios conocidos de la psicología social: el vínculo entre comportamiento y actitudes, el poder de la situación y la fuerza del error de atribución fundamental.

"Si el comandante en jefe ordena a este coronel lugarteniente que vaya al rincón y se pare de cabeza, lo haré."

—Oliver North, 1987.

El ejército de Estados Unidos entrena a sus soldados para que desobedezcan las órdenes ilegales inapropiadas.



La historia detrás de la investigación: Stanley Milgram y la obediencia

Cuando trabajaba con Solomon E. Asch me preguntaba si sus experimentos de conformidad podían hacerse con un significado más humano. En primer lugar, me imaginé una prueba semejante a la del concepto de Asch donde el grupo induciría a una persona a aplicar descargas eléctricas a una víctima que protestaba. Pero se necesitaba un control para ver cuántas suministraría alguien sin la presión del conjunto. Alguien, posiblemente el experimentador, tendría que instruir al sujeto para que aplicara las descargas. Pero entonces surgió una pregunta: ¿hasta dónde llegaría una persona si se le ordenara esto? Para mí el tema había cambiado al deseo de las personas a obedecer órdenes de destrucción. Fue un momento emocionante. Me di cuenta de que esta simple pregunta tenía importancia humanista y, al mismo tiempo, se prestaba para dar con una respuesta exacta.

El procedimiento de laboratorio dio expresión científica a una inquietud más general sobre la autoridad, la que se impuso a los miembros de mi generación, en particular a judíos como yo, por las atrocidades de la Segunda Guerra Mundial. El impacto del Holocausto en mi propia psique llenó de energía mi interés en la obediencia y moldeó la forma particular en que fue examinada.

Fuente: Resumido del original para este libro y de Milgram, 1977, con autorización de Alexandra Milgram.

Stanley Milgram
(1933–1984).



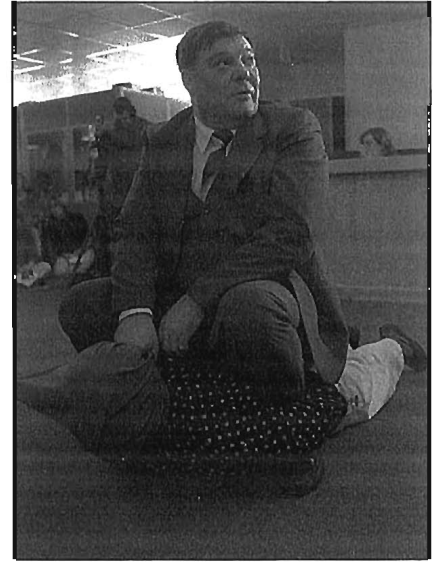
Comportamiento y actitudes

En el capítulo 4 vimos que las actitudes no determinan el comportamiento cuando las influencias externas rebasan las convicciones internas. Estos experimentos ilustran vívidamente tal principio. Cuando los sujetos de Asch respondían por su cuenta, casi siempre daban la actitud correcta. Otra cosa sucedía cuando estaban solos contra un grupo.

En los experimentos de obediencia, una presión social poderosa (las órdenes del experimentador) superaba una más débil (las súplicas lejanas de la víctima). Desgarado entre estas súplicas y aquellas órdenes, entre el deseo de no causar un daño y el de ser un buen sujeto, un número sorprendente de personas eligió obedecer.

¿Por qué los sujetos no lograron desligarse? ¿Cómo quedaron atrapados? Imagine que usted es el maestro en otra versión de la prueba de Milgram, una que nunca se materializó. Supongamos que cuando el estudiante diera la primera respuesta, el experimentador le pidiera que lo castigara con 330 voltios. Después de manipular el interruptor, usted oye que grita, se queja de una dolencia cardíaca y ruega piedad. ¿Continuaría usted?

Me parece que no. Recuerde el entrapamiento paso a paso que vimos en el fenómeno del "pie en la puerta" (capítulo 4) y compárelo con este experimento hipotético, con lo que vivieron los sujetos de Milgram. El primer compromiso fue suave: 15 voltios, y no suscitó ninguna protesta. Usted también habría estado de acuerdo en aplicar esa cantidad. Cuando se descargaban 75 voltios y oían el primer gruñido del estudiante, ya habían obedecido cinco veces. En la siguiente prueba, el experimentador les pedía que cometieran un acto apenas ligeramente más grave que el que ya habían realizado repetidas veces. Cuando suministraban 330 voltios, luego de 22 actos de obediencia, los sujetos habían reducido parte de su disonancia. Por consiguiente, estaban en un estado psicológico diferente al de alguien que comenzara el experimen-



to en ese punto. Como vimos en el capítulo 4, el comportamiento externo y la disposición interna pueden incitarse recíprocamente, a veces en una espiral creciente. Así, escribió Milgram (1974, pág. 10):

Muchos sujetos devaluaron duramente a la víctima, como consecuencia de actuar en su contra. Comentarios de este tipo fueron comunes: "Era tan estúpido y torpe que se merecía las descargas". Después de actuar contra el estudiante, consideraban necesario verlo como un individuo sin valor, cuyo castigo era inevitable por sus propias fallas de inteligencia y carácter.

A comienzos de la década de los años setenta, la junta militar que gobernaba Grecia usaba la expresión "culpar a la víctima" para entrenar a los torturadores (Haritos-Fatouros, 1988, 2002; Staub, 1989, 2003). Ahí, como en el entrenamiento de los oficiales de la SS en la Alemania nazi, el ejército seleccionaba a los candidatos por su respeto y sometimiento a la autoridad. Pero estas solas tendencias no conforman un torturador. Primero había que asignarles tareas de guardias de prisioneros, luego de participación en escuadrones de detención, después de golpear a prisioneros, luego de observación de torturas y, hasta entonces, ejercitarlas. Gradualmente, una persona obediente, y por lo demás decente, se convertía en un agente de la crueldad. La obediencia producía aceptación.

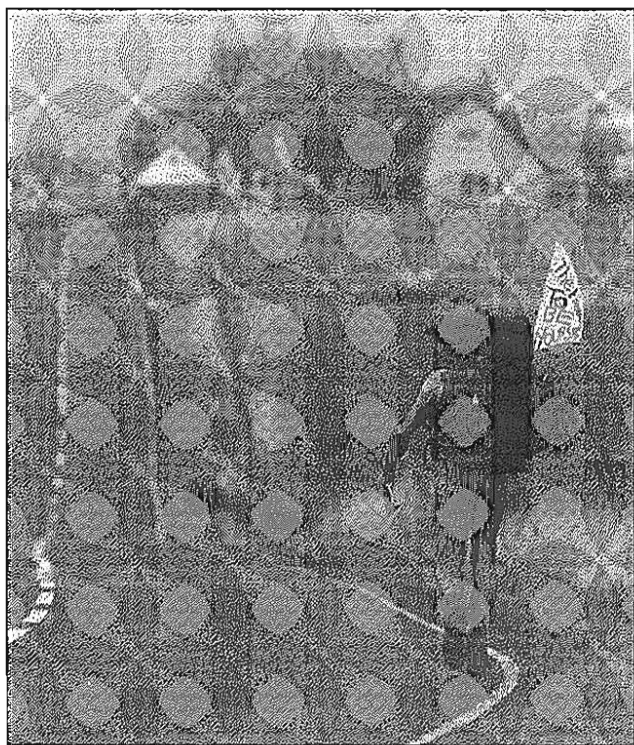
Ervin Staub, psicólogo social de la Universidad de Massachusetts, como sobreviviente del Holocausto conoce muy bien las fuerzas que pueden transformar ciudadanos en agentes de la muerte. Con su estudio de genocidios en todo el mundo, Staub (2003) mostró adónde llega este proceso. Frecuentemente, las críticas estimulan desprecio; éste da licencia a la crueldad, la cual, cuando se justifica, lleva a la brutalidad, el asesinato y las matanzas sistemáticas. Las nuevas actitudes siguen y justifican, a la vez, los actos. La conclusión perturbadora de Staub es que "los seres humanos tenemos la capacidad de llegar a tener la experiencia de aniquilar a otras personas como si se tratara de nada extraordinario" (1989, pág. 13).

La gente también tenemos una capacidad para llegar al heroísmo. Durante el Holocausto nazi, 3 500 judíos franceses y 1 500 refugiados que serían deportados a Alemania fueron albergados por los pobladores de Le Chambon. Los aldeanos eran casi todos protestantes, descendientes de un grupo perseguido y cuyas autoridades, los pastores, les habían enseñado a "resistir cuando nuestros adversarios nos exijan una obediencia que contradice las órdenes del Evangelio" (Rochat, 1993; Rochat y Modi-

"Quizá fui demasiado patriota", dijo el ex torturador Jeffrey Benzien, quien aparece aquí demostrando la técnica de la "bolsa húmeda" en la Comisión de Verdad y Reconciliación de Sudáfrica. Colocaba una bolsa en la cabeza de su víctima y la llevaba al borde aterrador de la asfixia una y otra vez. Tal terror infundido por el ex policía de seguridad, que rutinariamente negaba tales actos, fue usado, por ejemplo, para que un acusado revelara dónde escondía armas. "Hice cosas terribles", admitió Benzien al disculparse con los torturados, aunque aclaró que sólo seguía órdenes.

"Los actos de los hombres son demasiado intensos para ellos. Muéstrenme uno que haya actuado y que no haya sido la víctima y el esclavo de su acto."

—Ralph Waldo Emerson, *Representative Men: Goethe*, 1850.



Hasta en una cultura individualista, pocos quisiéramos romper nuestras normas más claras, como hizo Stephen Gould en su intento, en 2003, por recorrer Gran Bretaña a pie y desnudo (aparte de sombrero, calcetines, botas y mochila). Entre junio y enero pasó de Lunds End, el punto más meridional de Inglaterra, hasta John O'Groats, el punto de tierra firme más septentrional de Escocia. Durante su jornada de 1 360 kilómetros fue arrestado 16 veces y pasó alrededor de cinco meses tras las rejas. "Mi activismo nudista tiene que ver, ante todo y lo más importante, con una declaración de mí mismo como un ser humano hermoso", explicó Gough (2003) en su página electrónica.

gliani, 1995). Cuando se le ordenó que divulgaran el escondite de los judíos, el pastor principal ejemplificó el desacatamiento: "No sé de judíos, sólo de seres humanos". Sin saber qué terrible sería la guerra ni cuánto sufrirían, los participantes de esta resistencia hicieron un compromiso inicial y, basados en sus creencias y apoyados por sus autoridades y ellos mismos, sostuvieron su postura hasta el final de la guerra. Aquí y en otras partes, la respuesta definitiva a la ocupación nazi se dio pronto. Los primeros actos de obediencia o de resistencia favorecieron actitudes que influyeron en la conducta, la cual fortaleció éstas. La ayuda inicial estimuló el compromiso, lo que trajo más ayuda.

El poder de la situación

La principal lección del capítulo 5, que la cultura es una fuerza poderosa que moldea nuestra vida, y la más importante de este capítulo, que las influencias inmediatas de la situación también lo son, revelan la importancia del contexto social. Para que lo aprecie, imagine que rompe normas menores: se levanta a la mitad de una clase, canta en voz alta en un restaurante, juega golf con traje. Al tratar de oponerse a las restricciones sociales, nos damos cuenta de lo fuertes que son.

Algunos estudiantes de Milgram aprendieron esta misma lección cuando él y John Sabini (1983) les pidieron su ayuda para estudiar los efectos de infringir una norma social simple: pedir a los viajeros del metro de Nueva York que les cedieran su lugar. Para su sorpresa, 56 por ciento accedió, a pesar de que no se les dio ninguna justificación. La propia reacción de los alumnos a hacer la solicitud fue interesante: a la mayoría les pareció extremadamente difícil.

Muchas veces las palabras se les atoraron en la garganta y tuvieron que retirarse. Cuando pedían y les cedían el asiento, a veces justificaban la ruptura de la norma fingiéndose enfermos. Tal es la fuerza de las reglas tácitas que gobiernan nuestro proceder en público.

En un experimento reciente, a los estudiantes de la Universidad Estatal de Pensilvania les pareció igualmente difícil emitir palabras desafiantes. Algunos se imaginaron que discutían con otros tres a quien elegir para que sobreviviera en una isla desierta. Se les pidió que imaginaran que uno de los otros, un hombre, hacía tres comentarios sexistas como éste: "Creo que necesitamos más mujeres en la isla para tener satisfechos a los hombres". ¿Cómo reaccionarían a esas expresiones? Sólo 5 por ciento dijo que los ignorarían o que esperarían a ver cómo reaccionaban los demás. Pero cuando Janet Swim y Lauri Hyers (1999) hicieron participar a otros estudiantes en discusiones en las que un cómplice hombre hacía, en la práctica, tales comentarios, 55 por ciento (no 5 por ciento) guardó silencio. Esto demuestra, otra vez, el poder de las presiones normativas y la dificultad de predecir la conducta, incluso la de nosotros mismos.

Las pruebas de Milgram también dan una lección sobre el mal. A veces éste es el resultado de algunas manzanas podridas. Ésa es la imagen del mal que simbolizan asesinos depravados en las novelas de suspenso y las películas de terror. En la vida real pensamos en la matanza de judíos por parte de Hitler, la exterminación de kurdos de

Saddam Hussein, los planes terroristas de Osama bin Laden. Pero el mal también es resultado de las fuerzas sociales: del calor, la humedad y las enfermedades que hacen que se pudra todo el barril de manzanas. Como muestran estos experimentos, las situaciones pueden inducir a gente ordinaria a aceptar falsedades o capitular ante la crueldad.

Lo anterior es cierto en particular cuando, como sucede en las sociedades complejas, el daño más terrible evoluciona a partir de una secuencia de males pequeños. "De hecho", explica John Darley (1996):

puede ser difícil identificar al individuo que perpetra el daño. Éste [como cuando la Ford comercializó el Pinto, a sabiendas de su tanque de gasolina vulnerable] puede parecer el producto de una organización, sin la clara impronta de un actor individual [...] Cuando uno sondea los actos perniciosos, por lo regular se encuentra no con un individuo maléfico y enfermo que impulsa proyectos diabólicos, sino con personas comunes que han hecho actos malos porque quedaron atrapadas por fuerzas sociales complejas.

Los servidores civiles alemanes sorprendieron a los jefes nazis con su disposición a manejar el papeleo del Holocausto. Desde luego, ellos no mataban judíos; sólo tramitaban la papelería (Silver y Geller, 1978). Cuando lo nocivo se fragmenta, se vuelve más fácil. Milgram estudió esta división del mal haciendo participar indirectamente a 40 sujetos que sólo tenían que dar el examen de aprendizaje, porque otra persona aplicaba las descargas. En ese caso, 37 de los 40 obedecieron completamente.

Así pasa en la vida diaria: el impulso hacia el mal se da, por lo regular, en incrementos pequeños, sin ningún intento deliberado por causarlo. La procrastinación comprende una progresión no intencionada de dañarse uno mismo (Sabini y Silver, 1982). Un estudiante conoce, con antelación, la fecha límite para entregar un trabajo. Cada distracción (un videojuego aquí, un programa de televisión allá) parece muy inofensiva, pero gradualmente el individuo se inclina a no hacer el trabajo, sin decirlo conscientemente.

Error de atribución fundamental

¿Por qué los resultados de estos experimentos clásicos nos sorprenden? ¿Es porque esperamos que la gente actúe de acuerdo con sus disposiciones? No nos asombra que una persona arisca sea desagradable, pero esperamos que las de buena disposición sean cordiales. Las malas hacen cosas nocivas; las buenas, cosas benéficas. El horror "insensato" de los actos terroristas del 11 de septiembre fue obra —lo oímos una y mil veces— de "locos", "cobardes malignos", monstruos "demoniacos".

Cuando leyó los experimentos de Milgram, ¿qué impresiones se formó usted acerca de los obedientes participantes? La mayoría de las personas, al saber de uno o dos de ellos, los juzgaron agresivos, fríos y poco atractivos, incluso después de saber que su comportamiento había sido típico (Miller y colaboradores, 1973). Suponemos que la maldad es obra de los crueles de corazón.

Günter Bierbrauer (1979) trató de eliminar esta subestimación de las fuerzas sociales (el error de atribución fundamental). Pidió a sus estudiantes universitarios que observaran una reconstrucción vívida del experimento o, incluso, que representaran el papel del maestro que acata. Pronosticaron que, al repetir el experimento de Milgram, sus amigos obedecerían muy poco. Bierbrauer concluyó que aunque los psicólogos sociales acumulan evidencias de que nuestro comportamiento es producto de la historia social y el entorno actual, se sigue creyendo que las cualidades internas de las personas se manifiestan así: que las buenas hacen el bien, y las malas el mal.

Es tentador suponer que Eichmann y los comandantes del campo de exterminio de Auschwitz eran monstruos incivilizados. Pero después de una jornada dura, los comandantes descansaban oyendo a Beethoven y Schubert. De los 14 hombres que asis-

"La historia, a pesar de sus atroces dolores, no puede ser inerte y, si se le da la cara con valor, no tiene por qué volver a vivirse."

—Maya Angelou,

Poema de toma de posesión presidencial 20 de enero de 1993.

"La cualidad ofensiva del experimento de Milgram es, en realidad, un ataque valioso a la negación y la indiferencia de todos nosotros. Cualquiera que sea el trastorno que nos cause arrostrar la verdad, al cabo debemos hacer frente al hecho de que, en efecto, muchos de nosotros estamos listos para ser genocidas o sus asistentes."

—Israel W. Charny, director ejecutivo, Conferencia Internacional sobre el Holocausto y el Genocidio, 1982.

"Eichmann no odiaba a los judíos y eso lo hizo peor, por no tener sentimientos. Hacer aparecer a Eichmann como un monstruo lo vuelve menos peligroso de lo que era. Si uno mata a un monstruo puede irse a la cama y dormir, porque no hay muchos. Pero si Eichmann representara la normalidad, la situación es mucho más peligrosa."

—Hanna Arendt, *Eichmann en Jerusalén*, 1963.

tieron a la Conferencia de Wannsee, en enero de 1942, y formularon la Solución Final que llevó al Holocausto, ocho tenían doctorados de universidades europeas (Patterson, 1996). Como otros nazis, por fuera, Eichmann mismo era indistinguible de la gente común con ocupaciones ordinarias (Arendt, 1963; Zillmer y otros, 1995). Se dice que Mohamed Atta, líder de los ataques del 11 de septiembre, fue un "niño bueno" y un alumno excelente de una familia acomodada. Zacarias Moussaoui, el supuesto vigésimo atacante de esa fecha, había sido muy cortés cuando solicitó lecciones de vuelo y compró cuchillos. Llamaba "señoras" a las mujeres. Si estos hombres hubieran sido nuestros vecinos de al lado, no habrían coincidido con nuestra imagen de monstruos malignos.

Consideremos también al batallón de la policía alemana encargado de acribillar a casi 40 000 judíos en Polonia, muchos de ellos mujeres, niños y ancianos, a los que dispararon en la nuca y de quienes dejaron esparcida su masa encefálica. Christopher Browning (1992) retrata la "normalidad" de estos hombres. Como muchos otros que asolaban los guetos judíos de Europa, operaban los trenes de deportación y administraban los campos de exterminio, no eran nazis, miembros de las SS ni fanáticos racistas. Eran jornaleros, vendedores, oficinistas y artesanos, hombres con familia demasiado viejos para el servicio militar pero que, cuando recibieron órdenes de matar, no se negaron.

La conclusión de Milgram también hace difícil atribuir el Holocausto nazi a rasgos peculiares del carácter alemán: "La principal lección de nuestro estudio —escribe— es que las personas ordinarias que hacen su trabajo y que no tienen el menor sentimiento particular de hostilidad, pueden convertirse en agentes de un terrible proceso de destrucción" (Milgram, 1974, pág. 6). Como el señor Rogers acostumbra recordar a su público de niños en edad preescolar en la televisión estadounidense: "a veces los buenos hacen cosas malas". Así, quizá deberíamos preocuparnos más por los líderes políticos cuyas disposiciones encantadoras nos adormilan y hacen suponer que nunca harían un mal. En el vaivén de las fuerzas del mal, en ocasiones hasta la gente cordial se corrompe a medida que construye razonamientos morales para conductas inmorales (Tsang, 2002). Por eso, a fin de cuentas, soldados comunes pueden obedecer órdenes de disparar a civiles indefensos; empleados se apegan a instrucciones para producir y distribuir productos degradantes, y miembros de grupos ordinarios aceptan órdenes de recibir a los iniciados con una brutal novatada.

Por último, hagamos un comentario sobre el método experimental usado en la investigación de la conformidad (véase la sinopsis en la tabla 6-2): las situaciones de conformidad en el laboratorio difieren de la vida diaria. ¿Con qué frecuencia nos piden que calculemos la longitud de una línea o que apliquemos descargas eléctricas?

tabla 6-2 Resumen de los estudios clásicos sobre la obediencia

Tema	Investigador	Método	Ejemplo de la vida real
Formación de normas	Sherif	Evaluar la sugestión a propósito de una luz que parece moverse	Interpretar los hechos de manera distinta luego de oírlos; apreciar una comida sazonada que les gusta a otros
Conformidad	Asch	Acuerdo con los demás en juicios perceptuales evidentemente erróneos	Hacer lo que los demás, modas como los tatuajes
Obediencia	Milgram	Plegarse a las órdenes de aplicar descargas a alguien	Soldados o empleados que siguen órdenes cuestionables

Como la combustión es semejante en un cerillo que en un incendio forestal, suponemos que los procesos psicológicos del laboratorio y la vida diaria también los son (Milgram, 1974). Debemos tener cuidado al generalizar de la simplicidad de quemar un fósforo a la complejidad de un siniestro en un bosque; sin embargo, experimentos controlados sobre fósforos encendidos pueden darnos conocimientos sobre la combustión que no comprendemos más que al mirar el fuego en una gran área verde. Así, también una prueba de psicología social ofrece conocimientos del comportamiento que no se revelan fácilmente en la vida diaria. La situación experimental es única, pero también lo es toda la situación social. Al probar con varias tareas individuales, y al repetir las pruebas en diversos lugares y tiempos, los investigadores sondan en busca de principios comunes bajo la superficie de la diversidad.

La conformidad (el cambio de una conducta o idea como resultado de la presión del grupo) adopta dos formas: la *obediencia* consiste en concordar exteriormente con el grupo, aun si en lo interior se está en desacuerdo. La *aceptación* es creer y actuar de acuerdo con la presión social.

Tres experimentos clásicos ilustran cómo han estudiado los investigadores la conformidad. Muzafer Sherif observó que los juicios de los demás influían en los cálculos que hacían los participantes en la prueba del movimiento ilusorio de un punto luminoso. Las normas de las respuestas "apropiadas" aparecen y sobreviven al cabo de largos periodos y con la sucesión de generaciones de sujetos de investigación. Esta capacidad de sugestión en el laboratorio concuerda con la que ocurre en la vida real.

Solomon Asch se valió de una tarea tan nítida como ambigua: la de Sherif. Asch pidió a sus sujetos que escucharan los juicios de otras personas sobre cuál de tres líneas de comparación era igual a un trazo modelo y luego que hicieran ese juicio ellos mismos. Cuando otros daban unánimemente la misma respuesta equivocada, los participantes se conformaron con ella 37 por ciento de las veces.

El procedimiento de Sherif fomentaba la aceptación. Por su parte, los experimentos de obediencia de Milgram incitaban una forma extrema de acatamiento. En las condiciones óptimas (un jefe legítimo y cercano, una víctima lejana y nadie que ejemplificara la desobediencia), 65 por ciento de los sujetos, hombres adultos, obedecían completamente las instrucciones de aplicar lo que suponían que eran descargas eléctricas dañosas a una persona inocente que gritaba en el cuarto contigo.

Estos experimentos clásicos exponen el poder de las fuerzas sociales y la facilidad con que la obediencia genera aceptación. El mal no es sólo el producto de personas malvadas en un mundo bueno, sino también de situaciones pujantes que inducen a la gente a conformarse con falsedades o a capitular ante la crueldad.

En los experimentos clásicos de conformidad se respondieron algunas preguntas, pero se suscitaron otras: 1) las personas se conforman algunas veces y otras no, ¿cuándo ocurre esto?; 2) ¿por qué lo hacen?, ¿por qué no ignoran al grupo y "son honestas consigo mismas?", y 3) ¿hay un tipo de individuo proclive a conformarse? Veamos estas interrogantes una por una.

Resumen

"Diría, luego de haber observado a miles de personas [...], que si en Estados Unidos se estableciera un sistema de campos de exterminio del tipo que vimos en la Alemania nazi, se encontraría suficiente personal para operarlos en cualquier pueblo mediano."

—Stanley Milgram, en *60 Minutos* de la CBS, 1979.

¿Qué predice la conformidad?

Algunas situaciones incitan mucha conformidad; otras, poca. Si uno quiere obtener la mayor conformidad, ¿qué condiciones hay que elegir?

Dado que la situación de Asch, sin coerciones ni ambigüedades, podía cosechar una tasa de conformidad de 37 por ciento, los psicólogos sociales se preguntaron si otro entorno produciría todavía más. Los investigadores descubrieron pronto que ésta aumentaba si los juicios eran difíciles o si los participantes se sentían incompetentes. Cuanto más inseguros se sintieran de sus razones, más los influían los otros.

También importan los atributos de los grupos. La conformidad es mayor cuando el grupo tiene tres o más miembros y es cohesivo, unánime y de posición elevada. Esta actitud también es mayor cuando la respuesta es pública y hecha sin ningún compromiso anterior. Veamos todas estas condiciones.

TAMAÑO DEL GRUPO

En experimentos de laboratorio, un grupo no tiene que ser grande para tener un efecto notable. Asch y otros investigadores descubrieron que entre tres y cinco personas producirán mucha mayor conformidad que sólo una o dos. Aumentar el número de gente más allá de cinco disminuye los rendimientos (Gerard y otros, 1968; Rosenberg, 1961). En un experimento de campo, Milgram y sus colegas (1969) pidieron a una, dos, tres, cinco, diez y 15 personas que se detuvieran en una banqueta transitada de Nueva York y que miraran hacia arriba. Como se muestra en la figura 6-5, el porcentaje de transeúntes que hicieron lo mismo aumentó en la medida en que los primeros individuos aumentaban de uno a cinco.

La manera en que el grupo está "empacado" también marca una diferencia. David Wilder (1977), investigador de la Universidad Rutgers, presentó a sus estudiantes un caso legal. Antes de externar sus propios juicios, los alumnos vieron cintas de cuatro cómplices que manifestaban diversos juicios. Cuando los cómplices se presentaban como dos grupos independientes de dos personas, los participantes se conformaban más que cuando los cuatro presentaban sus juicios como un solo conjunto. Del mismo modo, dos grupos de tres personas suscitaron mayor conformidad que uno de seis, y tres de dos personas lo hicieron todavía más. Es evidente que el acuerdo de varias agrupaciones pequeñas hace una posición más creíble.

UNANIMIDAD

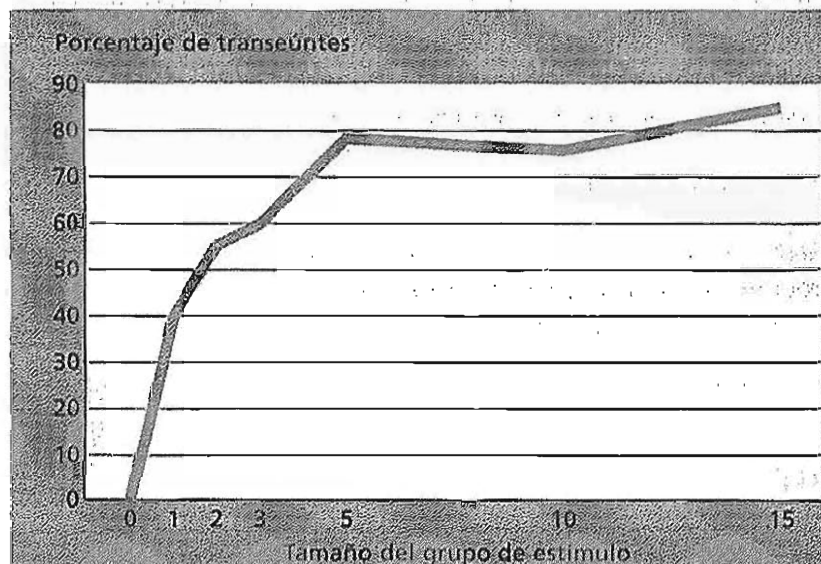
Imagínese que se encuentra en un experimento de conformidad en el que todas las personas que contestan antes que usted, salvo una, dan la misma respuesta equivocada.

figura 6-5

Tamaño del grupo y conformidad.

El porcentaje de transeúntes que imitó a un grupo que miraba hacia arriba se incrementó en la medida en que el conjunto aumentó a cinco miembros.

Fuente: Datos obtenidos de Milgram, Bickman y Berkowitz, 1969.



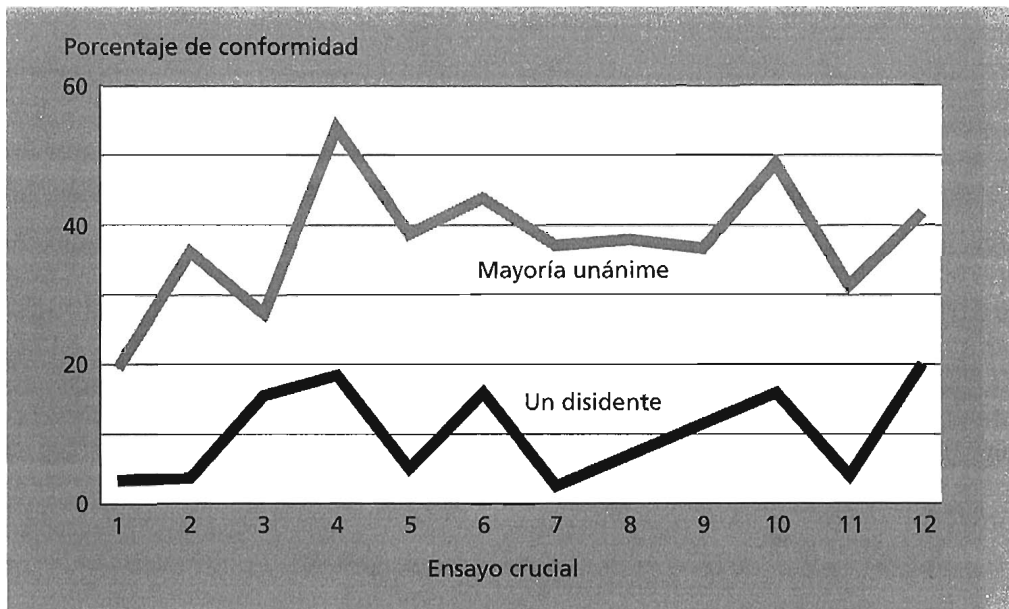


figura 6-6

Efecto de la unanimidad en la conformidad.

Cuando alguien que da las respuestas correctas incita la unanimidad del grupo, los individuos se conforman sólo 25 por ciento de las veces.

Fuente: Tomado de Asch, 1955.

da. ¿El ejemplo de este único cómplice inconformista sería tan liberador como lo fue para los individuos en el experimento de obediencia de Milgram? En varias pruebas se revela que quien fractura la unanimidad de un grupo desinfla su poder social (Allen y Levine, 1969; Asch, 1955; Morris y Miller, 1975). Como se ilustra en la figura 6-6, la gente casi siempre expresa sus convicciones si sólo una persona más lo ha hecho. Los participantes de tales experimentos refirieron después que sintieron simpatía y cercanía con su aliado inconformista, pero niegan que éste haya ejercido alguna influencia en ellos, diciendo: "Hubiera respondido de la misma manera, aun si él no hubiera estado ahí".

Es difícil ser una minoría de uno. Pocos jurados se atoran porque uno de sus miembros disiente. Estos experimentos imparten la lección práctica de que es más fácil alzar la voz por algo si uno encuentra alguien que también lo haga. Muchos grupos religiosos lo saben. Siguiendo el ejemplo de Jesús, que mandó a sus discípulos en parejas, los mormones envían dos misioneros juntos al vecindario. El apoyo de un camarada incrementa grandemente el valor social de una persona.

Observar que alguien disiente (aunque se equivoque) puede aumentar nuestra independencia. Charlan Nemeth y Cynthia Chiles (1988) lo descubrieron luego de pedir a sus sujetos que observaran a un individuo que en un grupo de cuatro personas llamaba, de forma equivocada, verde a un estímulo azul. Aunque el disidente estaba errado, que los demás atestiguaran esta actitud les permitió exhibir su propia forma de independencia: 76 por ciento de las veces señalaron atinadamente que ciertas diapositivas eran "rojas", incluso cuando todos los demás las consideraban "anaranjadas". Otros, a falta de este modelo de valor, se conformaron 70 por ciento de las veces.

COHESIÓN

La opinión minoritaria de alguien que no pertenece a un grupo con el que nos identificamos (de otra universidad o región) influye menos en nosotros que el mismo parecer minoritario dentro del grupo (Clark y Maass, 1988). Un heterosexual que defiende los derechos de los homosexuales ejercerá un influjo más firme entre los de su orientación que uno de aquel grupo. Incluso la gente se pliega más a los requerimientos de quienes dicen compartir su día de nacimiento, su nombre o características de las huellas digitales (Burger y otros, 2004).

"Mi opinión, mi convicción, se fortalece infinitamente y triunfa en el instante en que otra mente la adopta."
—Novalis, fragmento.

Es difícil sostener una minoría de uno, pero hacerlo a veces distingue al héroe, como el disidente solitario del jurado en la película clásica de Henry Fonda, *Doce hombres sin piedad*.



cohesión

Sentimiento de "nosotros"; grado en que los miembros de un grupo están unidos, como por atracción mutua.

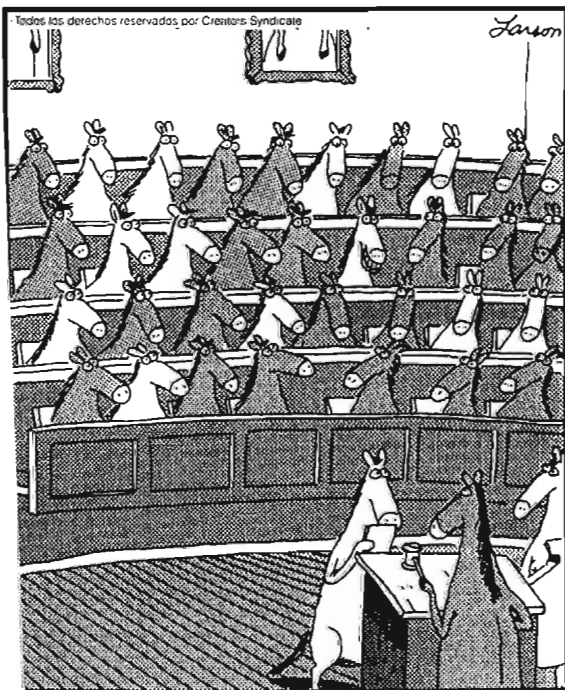
Cuanto mayor **cohesión** tenga el grupo, mayor poder ejercerá sobre sus miembros. Por ejemplo, en las fraternidades de alumnas universitarias, las amigas comparten las tendencias a las juergas, sobre todo a medida que aumenta la cercanía (Crandall, 1988). Los integrantes de un grupo étnico llegan a sentir esa "presión para conformarse" con él, es decir, para hablar, actuar y vestirse como "nosotros". Los negros que "se portan como blancos" o los blancos que "se portan como negros" son objeto de las burlas de sus semejantes (Contrada y otros, 2000).

En los experimentos, también los integrantes que se sienten atraídos por su grupo responden más a su influencia (Berkowitz, 1954; Lott y Lott, 1961; Sakurai, 1975). No les gusta estar en desacuerdo con otros miembros. Por temor al rechazo de quienes quieren, les conceden cierto poder, en particular a quienes caracterizan de mejor manera al conjunto (Hogg, 2001). En su *Ensayo sobre el entendimiento humano*, John Locke, filósofo del siglo XVII, señala el factor de la cohesión: "No hay uno solo en diez mil que sea tan rígido y tan insensible para soportar el constante desdén y condena de su propio grupo".

POSICIÓN SOCIAL

Como sospechará, las personas de posición social más elevada tienden a producir un mayor impacto (Driskell y Mullen, 1990). A veces, la gente evita estar de acuerdo con otros individuos de estatus menor o estigmatizado. Janet Swim, Melissa Ferguson y Lauri Hyers (1999) observaron lo anterior cuando situaron a universitarias heterosexuales como la quinta y última persona en responder en un experimento de conformidad, al estilo de

THE FAR SIDE® Por GARY LARSON



The Far Side, por Gary Larson © 1993 FarWorks. Todos los derechos reservados. Tomado con autorización.

Todo el parlamento guardó silencio. Por primera vez, desde que se tiene memoria, uno de los miembros votó "sí".

Un grupo cohesionado.

Asch. Cuando se les preguntaba a todos los sujetos "¿a dónde irías para tener una tarde romántica con un miembro del sexo opuesto?", la cuarta persona contestaba a veces: "No iría a una tarde romántica con un hombre porque soy lesbiana". Luego de identificarse así, las participantes reales evitaban en adelante las respuestas de esta persona cuando se les preguntaba si creían que la discriminación de las mujeres era un problema.

En estudios de gente que cruza imprudentemente las calles, realizados con la ayuda involuntaria de casi 24 000 peatones, se reveló que la tasa inicial de 25 por ciento se reduce a 17 por ciento si hay un cómplice que no lo hace, y aumenta a 44 por ciento en presencia de otro peatón descuidado (Mullen y otros, 1990). Si el que atraviesa correctamente la calle está bien vestido, desalienta más el caminar de forma arriesgada. En Australia también parece que la ropa "hace a la persona". Michael Walker, Susan Harriman y Stuart Costello (1980) descubrieron que los peatones de Sydney aceptan mejor a un encuestador bien vestido que a uno mal arreglado.

Milgram (1974) informó que en sus pruebas de obediencia las personas de menor posición aceptaban más fácilmente las órdenes del experimentador que las de mayor estatus. Después de aplicar 450 voltios, un soldador de 37 años se dirigió a éste y le preguntó, deferentemente: "¿Qué hacemos ahora, profesor?" (pág. 46). Otro participante, un profesor de teología que desobedeció a los 150 voltios, le dijo: "No entiendo por qué el experimento se pone por encima de la vida de esta persona", y lo agobió con preguntas sobre "la ética de este asunto" (pág. 48).

RESPUESTA PÚBLICA

Una de las primeras preguntas que los investigadores deseaban resolver fue la siguiente: ¿se mostrarán más conformes las personas en sus respuestas públicas que en sus opiniones privadas?, ¿o vacilarán más en sus creencias íntimas, aunque no están dispuestas a conformarse ante los demás, como no sea para no parecer aguafiestas? La respuesta se ha aclarado: en los experimentos, se conforman más cuando tienen que responder frente a otros que cuando escriben sus respuestas en privado. Los sujetos de Asch, luego de oír las contestaciones de otros, resentían menos la presión del grupo si podían escribir las suyas de modo que únicamente el investigador las viera. Es mucho más fácil defender lo que creemos en la intimidad de la casilla de votación que ante un grupo.

FALTA DE COMPROMISO PREVIO

En 1980, Genuine Risk se convirtió en la segunda yegua en ganar el Derby de Kentucky. En su siguiente carrera, la de Preakness, al salir de la última vuelta rebasaba al primer lugar, Codex, un potro. Mientras salían de la vuelta cuello con cuello, Codex se movió al lado, hacia Genuine Risk, lo que la hizo dudar y le confirió a Codex una apretada victoria. ¿Codex rozó a Genuine Risk? ¿El jinete de Codex la golpeó en la cara? Los jueces se congregaron. Después de una breve deliberación, dijeron que no se había cometido ninguna falta y confirmaron a Codex como el ganador. La decisión causó alboroto. En las repeticiones instantáneas de la televisión se mostró que Codex realmente había rozado a Genuine Risk, la favorita emocional. Se levantó una protesta. Los oficiales reconsideraron la decisión, pero no la cambiaron.

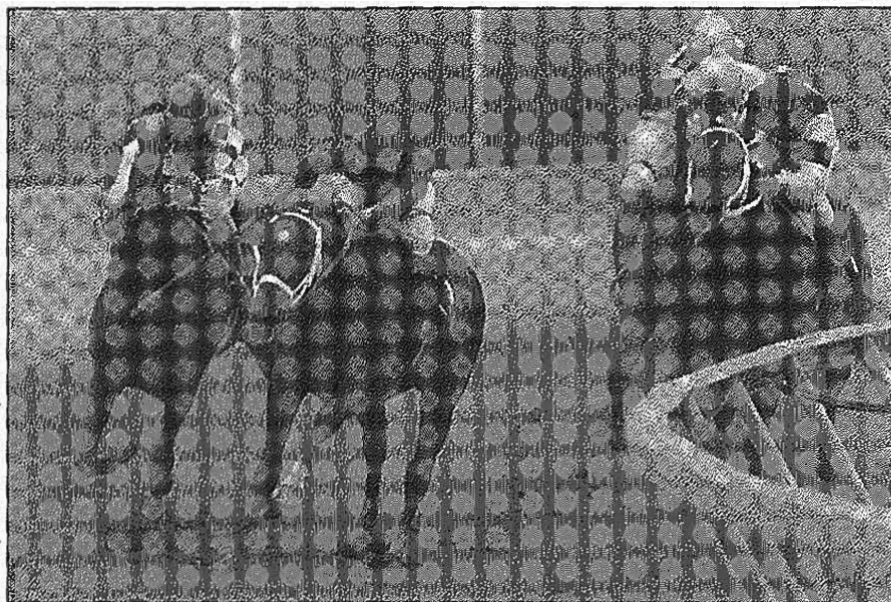
¿El veredicto declarado inmediatamente después de la carrera influyó en la disposición de los oficiales para llegar a una decisión distinta más tarde? Nunca lo sabremos, pero en una versión en laboratorio de este hecho podemos estudiar sujetos con y sin compromiso inmediato, y observar si ello marca alguna diferencia. Imagínese de nuevo en una prueba al estilo de Asch. El experimentador muestra las líneas y le pide que responda primero. Usted da su cálculo y ve que todos los demás están en desa-



"Vestirse para triunfar." Una apariencia de posición elevada aumenta la influencia de una persona.

*"Si te preocupa perder el bote, recuerda el Titanic."
—Anónimo.*

¿Codex rozó a Genuine Risk?
Cuando los jueces de la
carrera hicieron pública su
decisión, ninguna evidencia
los hizo ceder.



cuerto. Entonces, el experimentador le da la oportunidad de reconsiderar su respuesta. ¿Retrocede usted ante la presión del grupo?

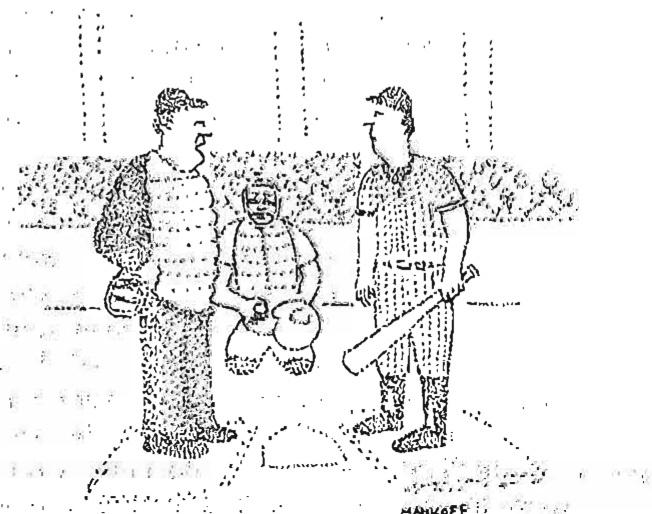
La gente casi nunca lo hace (Deutsch y Gerard, 1955); si ya realizaron un compromiso público, se adhieren a él. Cuando mucho, cambian sus juicios en situaciones posteriores (Saltzstein y Sandberg, 1979). Por tanto, esperaríamos, por ejemplo, que los jueces de las competencias de clavados o gimnasia casi nunca modifiquen sus puntuaciones al ver las de otros colegas, aunque más adelante ajusten su desempeño.

Los compromisos previos también limitan la persuasión. Si algún jurado falso toma una decisión, es más posible que se lleven a cabo los veredictos estancados cuando el calificador simulado levanta la mano para votar, que cuando llena una boleta en secreto (Kerr y MacCoun, 1985). Hacer un compromiso público lleva a la gente a dudar en retroceder.

Quienes saben persuadir están al tanto de lo anterior. Los vendedores hacen preguntas que nos incitan a decir opiniones en favor, no en contra, de lo que promueven. Los ambientalistas piden a las personas que se comprometan a reciclar, ahorrar energía o viajar en autobús, y ven que esa conducta cambia más que cuando los exhorta-

"Quienes nunca
cambian sus opiniones
se aman más de lo que
aman a la verdad."

—Joubert, *Pensées*.



Compromiso previo: cuando
las personas se comprometen
con una posición, rara vez
ceden a la presión social. Los
árbitros y jueces reales casi
nunca revierten sus fallos.

Copyright © The New Yorker
Collection, 1980, Robert Mankoff,
tomado de cartoonbank.com.
Todos los derechos reservados.

"De acuerdo, como quieras. Que sea bola."

mientos ecologistas se hacen sin establecer un compromiso (Katzev y Wang, 1994). Adolescentes de 14 a 17 años que hacen una promesa pública de conservar la virginidad hasta el matrimonio tienen más probabilidades de sostener la abstinencia sexual o de demorar las relaciones sexuales que adolescentes semejantes que no hacen tal compromiso (Bearman y Brueckner, 2001).

Mediante procedimientos de estudio de la conformidad, los experimentadores han explorado las circunstancias en que ésta se produce. Ciertas situaciones son especialmente poderosas. Por ejemplo, las características de un grupo influyen en ella: la gente se conforma más cuando

enfrenta la reacción unánime de tres o más personas atractivas y de posición social elevada. Los individuos también se conforman más si sus respuestas son públicas (en presencia del grupo) y hechas sin un compromiso anterior.

Resumen

¿Por qué conformarse?

"¿Miras aquella nube que tiene casi la forma de un camello?", le pregunta el Hamlet de Shakespeare a Polonio. "Sí que parece camello", responde Polonio. "Me parece más una comadreja", dice Hamlet un momento después. "Ahora parece comadreja", coincide Polonio. "¿O parece una ballena?", se pregunta Hamlet. "Se parece mucho a una ballena", acepta Polonio. Pregunta: ¿Por qué Polonio se muestra tan de acuerdo con el príncipe de Dinamarca?

Ahí estaba yo, un estadounidense que asistía a su primera conferencia durante una prolongada visita a una universidad alemana. Cuando el expositor terminó, alcé las manos para unirle al aplauso, pero en lugar de hacerlo, las demás personas golpearon sus mesas con los nudillos. ¿Qué significaba eso? ¿Estaban en desacuerdo con el discurso? Por cierto, no todos serían tan groseros con una personalidad visitante. Tampoco sus rostros expresaban disgusto. No. Decidí que tenía que ser una ovación alemana. Entonces, sumé mis nudillos al coro.

¿Qué incitó esta conformidad? ¿Por qué no aplaudí mientras los otros golpeaban? Hay dos posibilidades: una persona se pliega al grupo *a)* para que la acepten y para evitar el rechazo, o *b)* para obtener información importante. Morton Deutsch y Harold Gerard (1955) denominaron a estas dos posibilidades **influencia normativa** e **influencia informativa**.

La influencia normativa consiste en "seguir a la masa" para evitar el rechazo, para conservarse en la gracia de las personas o para conseguir su aprobación. Quizá Polonio buscaba el favor de Hamlet, el elevado Príncipe de Dinamarca. En el laboratorio y la vida diaria, los grupos rechazan a quienes difieren de forma sistemática (Miller y Anderson, 1979; Schachter, 1951). Esto ocurre sobre todo cuando el disenso no se da sólo "en familia", sino cuando el grupo al que uno pertenece está vinculado a otro (Matheson y otros, 2003). La sociedad permite que los miembros del Parlamento o el Congreso, durante los debates internos, estén en desacuerdo con los planes bélicos de su país antes de una guerra. Pero cuando el conflicto se inicia, se espera que "todos apoyen a nuestras tropas". Como sabemos, el rechazo social es doloroso; cuando nos apartamos de las normas del grupo, pagamos un precio emocional. Gerard (1999) recuerda que durante uno de sus experimentos de conformidad, un participante que al principio se mostraba amigable se sintió alterado, pidió permiso para salir del salón y regresó con aspecto

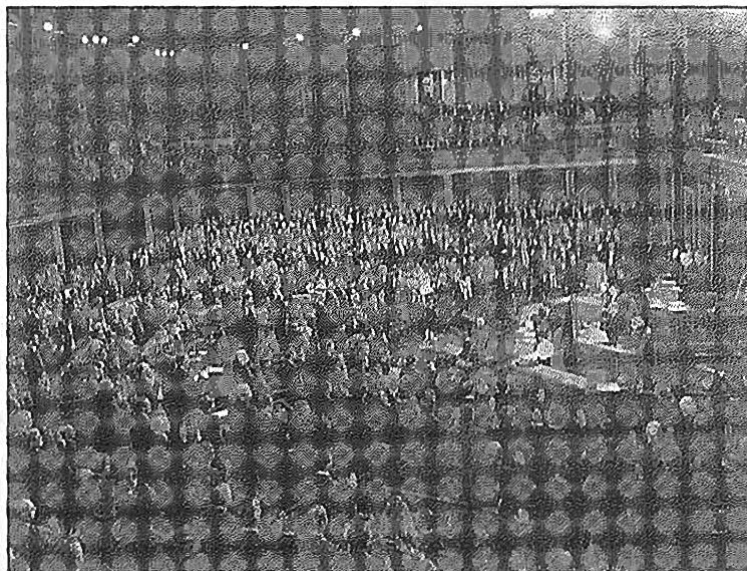
influencia normativa

Conformidad basada en el deseo de la persona de satisfacer las expectativas de los demás, a menudo para ganar aceptación.

influencia informativa

Conformidad que ocurre cuando las personas aceptan pruebas sobre la realidad dadas por otros.

Influencia normativa: Los políticos recién elegidos sueñan con cambiar el sistema. Luego, al querer ascender en él, las influencias normativas los compelen a adherirse a sus reglas sociales.



"Haz lo que la mayoría, y los hombres hablarán bien de ti."

—Thomas Fuller,
Gnomologia.

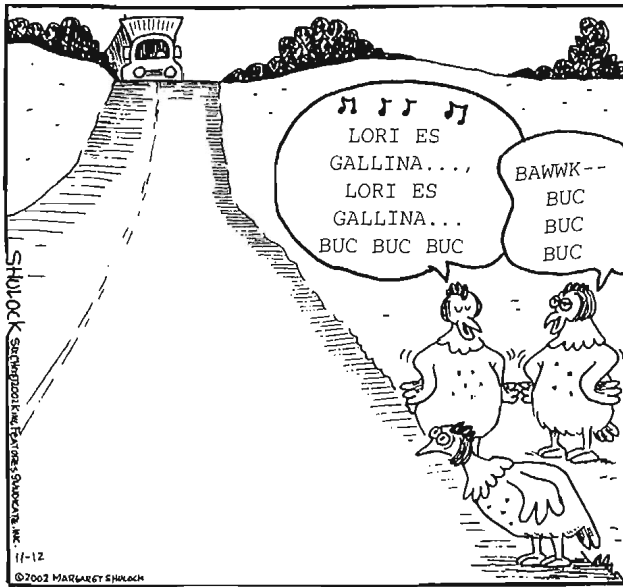
enfermo y visiblemente agitado. Me preocupó y le sugerí que suspendiéramos la sesión. Se negó por completo a detenerse y continuó durante los 36 ensayos, sin plegarse a nadie en ninguno. Cuando la prueba terminó y le expliqué el subterfugio, se relajó y suspiró aliviado. El color volvió a su rostro. Le pregunté por qué se había ido del salón. "Fui a vomitar", me respondió. No se rindió, pero a qué costo. Tenía muchos deseos de ser aceptado y querido por los demás, y estaba temeroso de no serlo porque había sostenido su posición contraria. Es así como opera la presión normativa con venganza.

El precio elevado de desviarse a veces orilla a las personas a respaldar algo en lo que no creen, o por lo menos a suspender su desacuerdo. "Temía que Leideritz y los demás pensarán que soy un cobarde", dijo un oficial alemán cuando explicó su negativa a manifestar su discordancia con las ejecuciones masivas (Waller, 2002). Por miedo a enfrentar una corte marcial de desacato, algunos soldados de My Lai participaron en la matanza. La influencia normativa lleva al acatamiento, especialmente a personas que quizá poco antes hubieran visto a otros ridiculizados o que buscaban elevar su posición (Hollander, 1958; Janes y Olson, 2000). John F. Kennedy (1956) recordaba que "la manera de salir adelante en el Congreso consistía en seguir la corriente" (pág. 4).

Por su parte, la influencia informativa lleva a la aceptación de la gente. Cuando la realidad es ambigua, como para los sujetos en la situación autocinética, otros pueden ser una fuente valiosa de información. El individuo razona: "No sé cuánto se mueve la luz, pero parece que esta persona sí lo sabe". La Declaración de la Independencia estadounidense reza que se debe "respeto decente a la opinión de la humanidad".

Las respuestas de los demás también afectan la manera como interpretamos los estímulos ambiguos. Al ver cambiar la forma de la nube, acaso Polonio miraba realmente lo que Hamlet le ayudaba a ver. Las personas que atestiguan cómo otras se ponen de acuerdo en que "debe limitarse la libertad de expresión" pueden inferir otro significado en esta declaración frente a quienes ven a otros que no hacen pactos (Allen y Wilder, 1980). Después de concordar con un grupo, la gente es más proclive a elaborar un significado que justifique su decisión (Buehler y Griffin, 1994).

Así, la preocupación por la imagen social provoca una influencia normativa. El deseo de hacer lo correcto produce una influencia informativa. En la vida diaria, ambos tipos de influencias suelen darse juntas. En aquella conferencia en Alemania, no fui el único que estuvo a punto de aplaudir (influencia normativa), pero el comportamiento de los demás me mostró cómo expresar mi admiración (influencia informativa).



Nueve de diez veces, todo se trata de la presión de los pares.

Influencia normativa.
Reimpreso con autorización especial de King Features Syndicate.

En los experimentos acerca de “cuándo se conforma la gente” a veces se ha aislado una influencia normativa o una informativa. La conformidad es mayor cuando las personas responden ante el grupo; esto sin duda refleja una influencia normativa (porque reciben la misma información, sea que respondan en público o en privado). Por otro lado, también la conformidad es mayor cuando los sujetos se sienten incompetentes, cuando la tarea es difícil o cuando les preocupa actuar correctamente, que son señales todas de influencia informativa. ¿Por qué nos conformamos? Por dos razones principales: porque queremos que nos quieran y nos aprueben o porque queremos tener la razón.

En los experimentos se revelan dos razones por las que la gente se conforma. La *influencia normativa* es resultado del deseo de aceptación de una persona; la *influencia informativa*, de las pruebas que dan los demás sobre la realidad. La pro-

pensión a conformarnos más cuando se responde en público refleja una influencia normativa. La tendencia a conformarse más al tomar decisiones difíciles manifiesta la influencia informativa.

Resumen

¿Quién se conforma?

La conformidad varía no sólo con las situaciones, sino también con las personas. ¿Cuánto? ¿En qué contextos sociales lucen mejor los rasgos de personalidad?

¿Algunas personas son más susceptibles (o, digamos, más abiertas) a la influencia social? ¿Puede señalar entre sus amistades individuos “conformistas” y gente “independiente”? En su búsqueda de quien se conforma, los investigadores se han centrado en dos predictores: personalidad y cultura.

PERSONALIDAD

A finales de la década de los años sesenta y durante la de los setenta, los esfuerzos por vincular las características personales con los comportamientos sociales —como la



www.mhhe.com/myers8
¿Quién se conforma y por qué nos conformamos? Realice una actividad interactiva en el Centro de Aprendizaje en Línea.

conformidad— encontraron apenas relaciones débiles (Mischel, 1968). En contraste con la fuerza patente de los factores situacionales, las puntuaciones de personalidad no pronostican bien el comportamiento de los individuos. Si uno quiere saber qué tan conformista, agresivo o servicial será alguien, al parecer es mejor conocer los detalles de la circunstancia que los resultados que obtenga esa persona en una pila de exámenes psicológicos. Como concluyó Milgram (1974): "Estoy seguro de que hay una base compleja de personalidad en la obediencia y el desacato, pero sé que no la hemos encontrado" (pág. 205).

Al reflexionar acerca de su experimento de cárcel simulada y otros, Philip Zimbardo afirmó que el mensaje final

consiste en decir qué es lo que tenemos que hacer para abrimos paso a través del egocentrismo; para decir que uno no es diferente; que no nos es extraño ni podemos divorciarnos de nada que haya hecho cualquier ser humano. Debemos pasar por esta idea de "nosotros y ellos" que fomenta nuestras disposiciones, y comprender que las fuerzas de la situación que se ejercen sobre una persona en cualquier momento pueden ser tan poderosas que lo superen todo: valores, antecedentes, biología, familia, religión (citado en Bruck, 1976).

En la década de los años ochenta, la idea de que las disposiciones personales no marcaban una gran diferencia incitó a los investigadores de la personalidad a determinar las circunstancias en las que los rasgos predicen el comportamiento. De sus indagaciones se desprende un principio que presentamos en el capítulo 4: mientras que los factores internos (actitudes, rasgos) raramente prevén con tino un acto concreto, sí pueden pronosticar el comportamiento general de las personas en muchas situaciones (Epstein, 1980; Rushton y otros, 1983). Una analogía sería útil: así como es difícil prever la respuesta de usted a una prueba específica, lo mismo pasa con su conducta en una determinada circunstancia. Así como el puntaje que usted obtiene de muchos reactivos durante una prueba es muy predecible, lo mismo sucede con la conformidad total (o la sociabilidad o la agresividad) en el transcurso de muchas situaciones.

La personalidad también pronostica mejor el comportamiento cuando las influencias sociales son débiles. Los experimentos de obediencia de Milgram crearon situaciones "fuertes": sus demandas nítidas hacían difícil la operación de diferencias de personalidad. Con todo, los sujetos de Milgram mostraron grandes variaciones de obediencia, y hay buenas razones para sospechar que a veces su hostilidad, respeto por la autoridad y preocupación por satisfacer las expectativas, influyeron en ella (Blass, 1990, 1991). También, en los campos nazis de exterminio algunos guardias se mostraron amables, mientras que otros usaban niños pequeños vivos como blancos de tiro o los arrojaron al fuego. La personalidad importa. En situaciones "débiles", como cuando dos desconocidos se sientan en una sala de espera sin claves que guíen su comportamiento, las características individuales son más libres de manifestarse (Ickes y otros, 1982; Monson y otros, 1982). Si comparamos dos personalidades semejantes en situaciones muy distintas, el efecto de las circunstancias supera las diferencias de personalidad. Si ponemos frente a frente un grupo de tipos como Saddam Hussein y a un conjunto de hombres como la Madre Teresa en situaciones cotidianas de las que se sabe poco, el efecto de la personalidad dará la impresión de ser mucho más fuerte.

Es interesante observar cómo se mueve el péndulo de la opinión profesional. Sin desestimar el poder innegable de las fuerzas sociales, el péndulo ahora oscila de vuelta a la aceptación de la personalidad individual y sus predisposiciones genéticas. Como los investigadores de actitudes que estudiamos anteriormente, los de la personalidad aclaran y reafirman la conexión entre quiénes somos y qué hacemos. Gracias a sus esfuerzos, los psicólogos sociales actuales están de acuerdo con la aseveración



Los efectos de la personalidad se intensifican cuando observamos las reacciones diferentes de las personas ante la misma situación, como cuando una reacciona con terror y otra con delicia a una vuelta en la montaña rusa.

del teórico pionero Kurt Lewin (1936): "Todo acontecimiento psicológico depende del estado de la persona y, al mismo tiempo, del ambiente, aunque la importancia relativa de cada uno varía en diferentes casos" (pág. 12).

CULTURA

¿Los antecedentes culturales ayudan a predecir qué tan conformista será la gente? Así es. James Whittaker y Robert Meade (1967) repitieron el estudio de Asch en varios países y encontraron tasas de conformidad semejantes en la mayoría (31 por ciento en Líbano, 32 por ciento en Hong Kong, 34 por ciento en Brasil), aunque 51 por ciento entre los bantúes de Zimbabwe, una tribu que impone graves sanciones a la inconformidad. Cuando Milgram (1961) usó otro procedimiento para comparar estudiantes noruegos y franceses, encontró que, de forma consistente, los segundos condescendían menos.

Cuando investigadores de Australia, Austria, Alemania, Italia, Jordania, Sudáfrica, España y Estados Unidos repitieron los experimentos de obediencia, ¿cuál cree que fue la comparación con los resultados de los sujetos estadounidenses? Las tasas de obediencia fueron semejantes o, incluso, mayores (85 por ciento en Munich; Blass, 2000).

Sin embargo, las culturas pueden cambiar. Repeticiones de la prueba de Asch con universitarios de Gran Bretaña, Canadá y Estados Unidos a veces produjeron menos conformidad que la observada por él dos o tres décadas antes (Lalancette y Standing, 1990; Larsen, 1974, 1990; Nicholson y otros, 1985; Perrin y Spencer, 1981).

Por consiguiente, la conformidad y la obediencia son fenómenos universales, si bien varían con las culturas y las épocas (Bond, 1988; Triandis y otros, 1988). En un análisis hecho por Rod Bond y Peter Smith (1996), de 133 estudios realizados en 17 naciones, se confirma que los valores culturales repercuten en la conformidad. En comparación con habitantes de países individualistas, los de lugares colectivistas (donde se aprecia la armonía y las relaciones ayudan a definir el yo) responden más a la influencia de los otros.

"No quiero ajustarme a este mundo."

—Woody Guthrie.

Resumen

La pregunta ¿quién se conforma? ha arrojado pocas respuestas concluyentes. Los puntajes globales de la personalidad prevén pobremente los actos específicos de conformidad; en cambio, predicen mejor las tendencias promedio hacia esta actitud (y otros comportamientos sociales). Los efectos de los ras-

gos de personalidad son más intensos en las situaciones "débiles", en las que las fuerzas sociales no superan las diferencias individuales. Aunque la conformidad y la obediencia son universales, la cultura socializa a las personas para que sean más o menos responsivas.

¿Cómo se resiste la presión social a conformarse?

¿Algunas personas resisten activamente la presión social? Si las obligan a realizar una acción A, ¿harán en cambio la acción Z? ¿Qué motivaría tal inconformidad?

En este capítulo, como en el 5, destacamos el poder de las fuerzas sociales. Así, conviene que concluyamos con un recordatorio del poder de la persona: No somos meras bolas de billar lanzadas adonde nos empujen; actuamos en respuesta a las fuerzas que inciden en nosotros. A veces, saber que alguien trata de coartarnos nos incita a reaccionar en la dirección contraria.

REACTIVIDAD

Los individuos valoran su sentido de libertad y de autoeficiencia. Así, cuando la presión social es tan explícita que amenaza su sensación de libertad, se rebelan. Piense en Romeo y Julieta, cuyo amor creció por la oposición de las familias. Piense también en los niños que afirman su libertad e independencia haciendo lo contrario de lo que quieren sus padres. Por consiguiente, los progenitores inteligentes ofrecen a sus hijos opciones en lugar de órdenes: "Es hora de ponerse limpio: ¿prefieres la tina o la regadera?"

La teoría psicológica de la reactividad (que afirma que la gente actúa para defender su sentimiento de libertad) se apoya en experimentos donde se muestra que los intentos por restringir la autonomía de una persona producen inconformidad, un "efecto de bumerán" (Brehm y Brehm, 1981; Nail y otros, 2000). Después de que algunas universitarias occidentales reflexionaran en cómo espera la cultura tradicional que se conduzcan las mujeres, se inclinaron menos a exhibir la tradicional modestia femenina (Cialdini y otros, 1998). Supongamos también que alguien lo detiene en la calle y le pide que firme una solicitud en favor de algo que usted apoya poco. Mien-

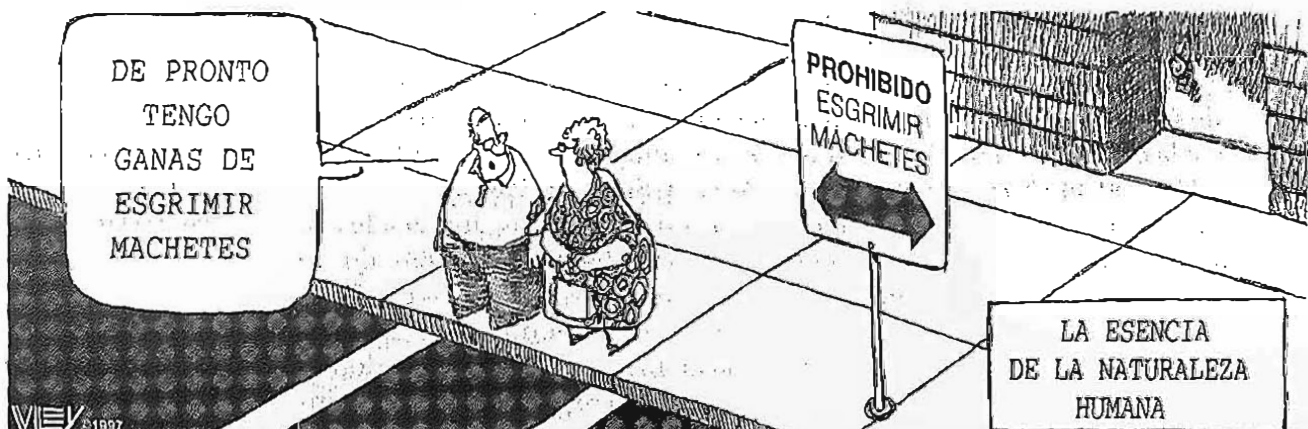
"Hacer exactamente lo contrario es una forma de imitación."

—Lichtenberg, *Aforismos*
1764-1799.

reactividad

Impulso de proteger o restituir el sentimiento propio de libertad. La reactividad ocurre cuando alguien amenaza nuestra libertad de acción.

Reactividad. NON SEQUITUR
© 1977 Wiley. Dist. por
Universal Press Syndicate.





*¿Reactividad en operación?
Se ha visto que los
estudiantes menores de edad
se abstienen menos y beben
con mayor exceso que los de
edad legal para hacerlo.*

tras reflexiona en la petición, se le dice que otra persona cree "que no debería permitirse repartir ni firmar esas solicitudes". La teoría de la reactividad predice que tan explícito intento por limitar su libertad aumentará la probabilidad de que firme. Cuando Madeline Heilman (1976) preparó su experimento en las calles de Nueva York, eso fue exactamente lo que encontró.

La reactividad puede, tal vez, contribuir al alcoholismo en los menores de edad. En una encuesta realizada entre jóvenes de 18 a 24 años por el Centro Canadiense de Consumo de Drogas (Canadian Centre on Substance Abuse, 1997), se reveló que 69 por ciento de los que tenían edad legal para beber (21) se habían embriagado el año anterior, lo mismo que 77 por ciento de los *menores* de 21 años. En Estados Unidos, en una encuesta entre estudiantes de 56 campus se obtuvo una tasa de 25 por ciento de abstinencia entre los individuos en edad legal de beber (21), pero sólo de 19 por ciento entre los menores de esa edad (Eng y Hanson, 1989). La reactividad también contribuye a la violación y la coerción sexual, postulan Roy Baumeister, Kathleen Catanese y Henry Wallace (2002). Cuando una mujer se niega a plegarse a los deseos sexuales de un hombre, éste llega a reaccionar con frustración por la restricción de su libertad e incrementa su deseo por la actividad vedada. La mezcla de reactividad y narcisismo (sentimiento egoísta de tener derechos y poca empatía por los demás) puede dar un resultado desafortunado: el sexo obligado.

AFIRMACIÓN DE LA SINGULARIDAD

Imagínese un mundo de total conformidad, donde no haya diferencias entre las personas. ¿Sería un lugar feliz? Si la inconformidad genera descontento, ¿la igualdad produce bienestar?

La gente se incomoda cuando parece demasiado diferente a los demás; pero, al menos en las culturas occidentales, también se siente a disgusto cuando dan la impresión de ser exactamente iguales a los otros. Como se ha mostrado en los experimentos de C. R. Snyder y Howard Fromkin (1980), los individuos se sienten mejor cuando se ven como moderadamente únicos. Además, se conducen de maneras que reafirman su individualidad. En un experimento, Snyder (1980) hizo que estudiantes de la Universidad de Purdue creyeran que sus "diez actitudes más importantes" eran o bien distintas, o casi idénticas a las actitudes de otros 10 000 alumnos. Luego, cuando participaban en un experimento de conformidad, los que habían sido privados del sentimiento de singularidad se inclinaron más hacia la inconformidad, como medio de reafirmar su individualidad. En otra prueba, personas que oían que los demás expresaban actitudes idénticas a las suyas modificaban sus posiciones para mantener ese sentimiento de singularidad.

Tanto la influencia social como el deseo de ser únicos se manifiestan en los nombres populares que se dan a los bebés. La gente que busca los menos comunes, a me-



www.mhhe.com/myers8

Conéctese al Centro de Aprendizaje en Línea realice una actividad interactiva sobre los "quiénes" y los "porqués" de la conformidad.

Cuando los tatuajes en el hombro se consideran una conducta adocenada que manifiesta más conformidad que individualidad, es de esperar que disminuya su popularidad.

"Cuando estoy en Estados Unidos, no tengo dudas de que soy judío, pero dudo seriamente de ser estadounidense. Cuando voy a Israel, sé que soy estadounidense, pero tengo graves dudas sobre si soy judío."
—Leslie Fiedler, *Fiedler on the Roof*, 1991.

"La autoconciencia, el reconocimiento que tiene una criatura de ella misma como un 'yo', [no puede] darse si no es en contraste con un 'otro', con algo que no es el yo."
C.S. Lewis, *The Problem of Pain*, 1940.

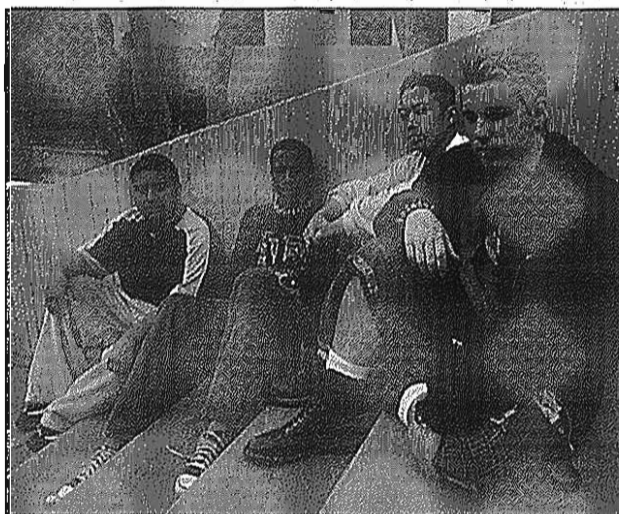
nudo atina a coincidir con otras personas. Entre los diez nombres de niñas más populares en Estados Unidos, en 2002, estuvieron: Madison (2), Alexis (5) y Olivia (10). Quienes en la década de los años sesenta se salieron del montón y llamaron a su hija Rebecca, pensando que saldrían de lo convencional, descubrieron pronto que su elección era parte de un nuevo montón, como dice Peggy Orenstein (2003). Hillary, nombre popular a finales de la década de los ochenta y comienzos de la siguiente, pareció menos original y se hizo menos frecuente (incluso, entre admiradores) cuando Hillary Clinton cobró fama. Aunque la popularidad de esos nombres pasa —observa Orenstein—, puede resurgir en una generación futura. Max, Rose y Sophie suenan como de lista de un asilo o de un grupo de baraja.

Verse uno mismo como único también se revela en los "autoconceptos espontáneos" que tenemos de nosotros. William McGuire y sus colegas de la Universidad de Yale (McGuire y Padawer-Singer, 1978; McGuire y otros, 1979) informan que cuando se pide a los niños "cuéntame de ti", se inclinan a señalar sus atributos distintivos. Los nacidos en el extranjero mencionan, más que los otros, su lugar de procedencia. Los pelirrojos se inclinan más que los pequeños de cabello negro o castaño a señalar su color de pelo. Chicos muy delgados o muy pesados tienen más probabilidad de referirse a su talla. Los hijos de minorías también son más proclives a mencionar su raza.

Del mismo modo, nos hacemos más conscientes de nuestro género cuando estamos con gente del otro sexo (Cota y Dion, 1986). Cuando fui a una reunión de la American Psychological Association con otras diez personas, que resultaron ser todas mujeres, me hice consciente inmediatamente de ello. Cuando tomamos un descanso al final del segundo día, dije en broma que la fila para el baño sería más breve de mi lado, lo que hizo que la mujer sentada junto a mí se percatara de algo que no había notado: la composición del género del grupo.

El principio —dice McGuire— es que "uno es consciente de sí mismo en la medida y en la forma en que es diferente". Así, "si soy una mujer negra en un grupo de mujeres blancas, pensaré que soy negra; si paso a un grupo de negros, mi carácter de negra pierde importancia y me vuelvo consciente de ser mujer" (McGuire y otros, 1978). Este conocimiento nos ayuda a entender por qué cualquier grupo minoritario es claro de lo que lo distingue y de cómo se relaciona con la cultura que lo rodea. El mayoritario, menos consciente de su raza, piensa que el otro es hipersensitivo. Cuando paso temporadas en Escocia, donde mi acento estadounidense me marca como extranjero, soy consciente de mi nacionalidad y sensible a la reacción de los demás. Para los que vivimos en culturas occidentales, nuestro carácter distintivo es central para nuestra identidad (Vignoles y otros, 2000).

Evaluación de nuestra singularidad. Sin querer ser muy anómalos, expresamos nuestro carácter único mediante nuestro estilo personal y atuendo.



Si personas de dos culturas son casi idénticas, de cualquier modo detectan las diferencias, por pequeñas que sean. Jonathan Swift satirizó el fenómeno en *Los viajes de Gulliver*, con la historia de la guerra de los pequeños endianos contra los grandes endianos. Su diferencia es que los primeros prefieren romper los huevos por el lado estrecho y los segundos por el ancho. En una escala mundial, las diferencias no parecen grandes entre escoceses e ingleses, serbios y croatas, o católicos y protestantes de Irlanda del Norte; pero las variaciones pequeñas pueden significar conflictos grandes (Rothbart y Taylor, 1992). La rivalidad es más intensa cuando el otro grupo se nos parece más.

Según se ve, aunque no queremos ser muy diferentes, irónicamente, todos somos iguales en que queremos sentirnos distintos y en que notamos en qué lo somos. Pero como se aclara en la investigación sobre la predisposición al servicio del yo (capítulo 2), no buscamos un carácter diferenciado cualquiera, sino el que sigue la dirección correcta. Nuestra búsqueda no es sólo de ser desiguales del promedio, sino de ser *mejores* que él.

El acento de la psicología social en el poder de la presión social debe acompañarse de un énfasis complementario en la fuerza de la persona. No somos títeres. Cuando la coerción social se hace explícita, la gente experimenta *reactividad*, tiene una motivación para desafiar la coerción y mantener su sentimiento de libertad. Cuando los miembros de un grupo reac-

cionan simultáneamente, el resultado puede ser la rebelión.

No nos sentimos cómodos siendo distintos de un grupo, pero tampoco queremos aparecer como iguales que los demás. Así, actuamos de maneras que conservan nuestro carácter único e individualidad. En un conjunto somos más conscientes de cómo diferimos de los otros.

Resumen

B *Post scriptum* personal: Sobre ser un individuo en la comunidad

Haga lo suyo. Cuestione a la autoridad. Si se siente bien, hágalo. Siga su dicha. No se conforme. Piense por usted. Sea fiel a sí mismo. Se debe a sí mismo.

Oímos estas frases una y otra vez si vivimos en una nación individualista, como las de Europa occidental, Australia, Nueva Zelanda, Canadá o, especialmente, Estados Unidos. La premisa irrefutada de que el individualismo es bueno y la conformidad mala es lo que en el capítulo 1 llamamos "representación social", una idea colectiva. Los héroes míticos estadounidenses (de Huckleberry Finn a Sherlock Holmes, Luke Skywalker y Neo de la trilogía de *Matrix*, que enfrenta las normas sociales) asumen la preeminencia de los derechos individuales y celebran al que se yergue en contra del grupo.

En 1831, el escritor francés Alexis de Tocqueville acuñó el término "*individualismo*" después de viajar por Estados Unidos. Escribió que los individualistas no le deben "nada a nadie, ni esperan nada de nadie. Adquieren el hábito de considerarse seres aislados y de imaginar que todo su destino está en sus manos". Un siglo y medio después, el terapeuta Fritz Perls (1972) sintetizó este individualismo radical en su "Oración gestáltica":

Hago mis cosas; haz las tuyas.

No vine al mundo para satisfacer tus expectativas

Ni tú naciste para cumplir las mías.

El psicólogo Carl Rogers (1985) está de acuerdo: "La única pregunta que importa es: ¿vivo de una manera hondamente satisfactoria para mí, y que en verdad me expresa?"

Como dijimos en el capítulo 2, esta pregunta no es la única que interesa a los pueblos de otras culturas, incluidas las de Asia. Donde se valora la *comunidad*, se acepta la conformidad. Los escolares exhiben su solidaridad a través de vestir uniformes. Los apegos son profundos. Para mantener la armonía, se silencian la confrontación y el disenso. “La vara que sobresale —dicen los japoneses— es derribada.”

Amitai Etzioni (1993), presidente reciente de la Asociación Sociológica Estadounidense, nos exhorta a abrazar una singularidad “comunitaria”, en la que se equilibre nuestro individualismo inconformista con un espíritu de conjunto. Su colega sociólogo Robert Bellah (1996) concuerda: “El comunitarismo se basa en el valor sagrado del individuo —explica—, pero también afirma la valía central de la solidaridad [...] que llegamos a ser lo que somos a través de nuestras relaciones”.

Como occidentales de varios países, los lectores de este libro disfrutan los beneficios del individualismo inconformista; los comunitarios creen que el bienestar común tiene un costo. Como seres humanos, nos gusta sentirnos únicos y pensar que controlamos nuestra vida, pero también somos criaturas sociales con una necesidad básica de pertenecer a un grupo. La conformidad no es del todo mala ni completamente buena. Por consiguiente, tenemos que equilibrar, como individuos, nuestras necesidades de independencia y de apego, privacidad y comunidad, individualismo e identidad social.

¿Qué piensa usted?

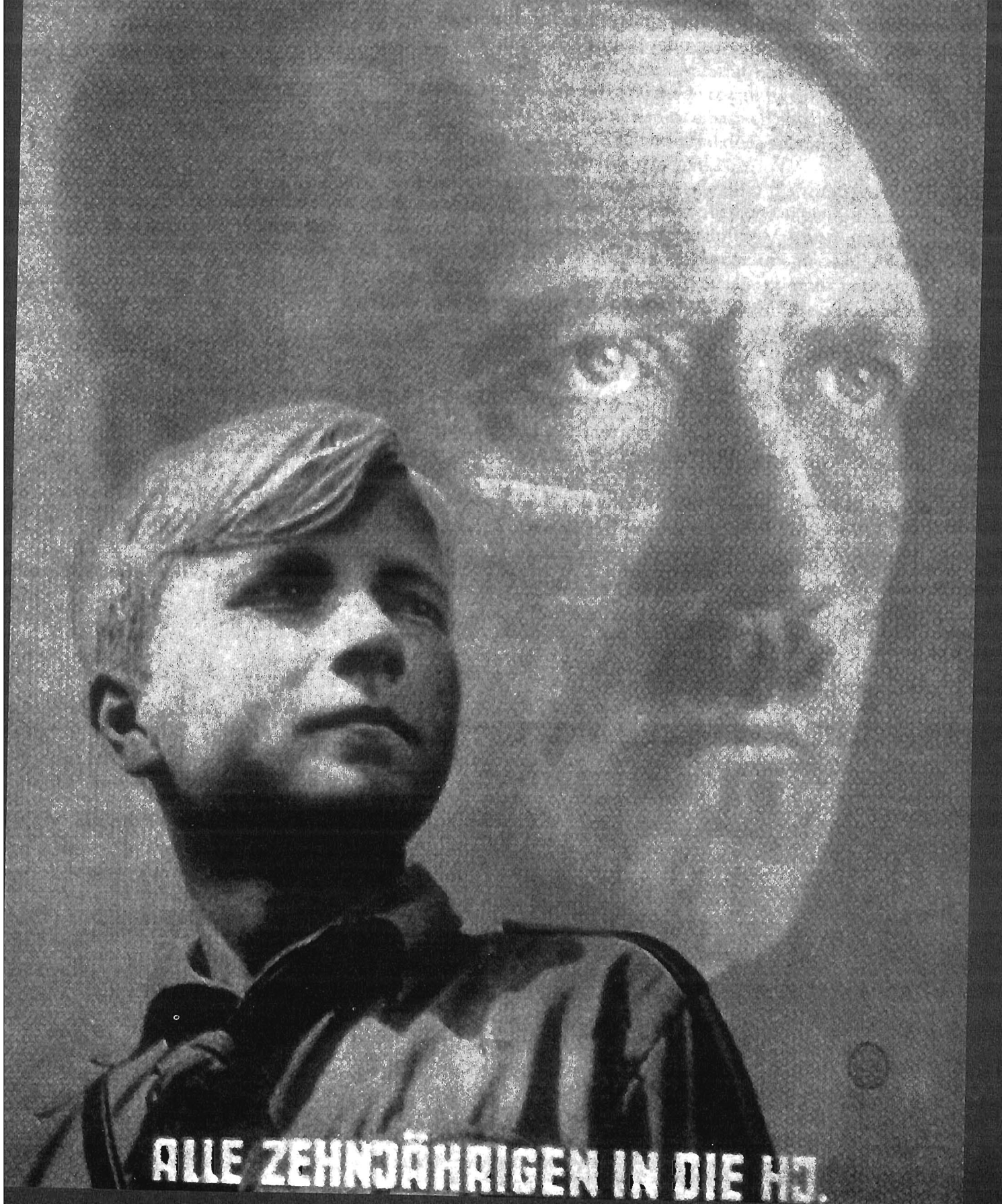
¿En qué sentidos es usted independiente? ¿En cuáles está atado? ¿Qué opina sobre su equilibrio? ¿Cree que los occidentales deben ser más individualistas o más comunitarios?



La conexión social

En este capítulo presentamos el trabajo de Ervin Staub sobre la obediencia y la crueldad. Volveremos a encontrarnos con Staub en el capítulo 10, sobre la agresión, cuando expongamos el genocidio, y más adelante, en el tema más feliz de cómo enseñamos a ayudar (capítulo 12).

Jugend dient dem Führer



ALLE ZEHNJÄHRIGEN IN DIE HJ.