
Influencia, conformidad y obediencia

PID_00269256

Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 5 horas





Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse

Doctor en Psicología Social y profesor titular en la Universitat Autònoma de Barcelona. Investiga sobre género y tecnología empleando métodos cualitativos. Se interesa especialmente por el mundo autoetnográfico y las modalidades creativas de escritura científica.

El encargo y la creación de este recurso de aprendizaje UOC han sido coordinados por el profesor: Josep Vivas Elias (2019)

Primera edición: setembre 2019
© Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realización editorial: FUOC

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea este eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares de los derechos.

Índice

Introducción	5
Objetivos	7
1. El proceso de normalización	9
1.1. Las normas sociales	9
1.1.1. Algunas distinciones posibles	10
1.1.2. Normas implícitas y explícitas	11
1.1.3. La ruptura de las normas	12
1.1.4. La normalidad	13
1.1.5. El orden social	13
1.1.6. ¿Restricción o posibilidad?	14
1.2. La creación de normas	15
1.2.1. Normas de percepción	15
1.2.2. Nacimiento de normas sociales en contextos grupales	19
2. Influencia de la mayoría: conformidad	22
2.1. Asch y la presión grupal	22
2.1.1. Normas en conflicto	24
2.1.2. Implicaciones para la dinámica de grupos	25
2.2. Conformidad, conformismo y uniformidad	26
3. Influencia de la minoría: innovación	28
3.1. Mayorías y minorías	29
3.2. Conformidad o conversión	30
3.3. Características de la minoría innovadora	33
3.4. Resistencias a la influencia de la minoría	36
3.5. Relaciones de poder e influencia minoritaria	37
4. Obediencia a la autoridad	40
4.1. El experimento de Stanley Milgram	41
4.1.1. Las diferentes condiciones experimentales	44
4.1.2. Críticas al experimento	46
4.1.3. Algunas réplicas experimentales	47
4.2. El individuo en una sociedad burocrática	48
4.2.1. La explicación de Milgram	49
4.2.2. Extensiones de la aplicación de Milgram	51
4.3. Las posibilidades de la resistencia	54
Resumen	57

Bibliografía..... 59

Introducción

Este módulo constituye un recorrido histórico, organizado temáticamente, de los diferentes planteamientos que el estudio de la influencia social ha provocado. Un recorrido que permite pasar de entender la influencia como un proceso negativo, que pisa al individuo y coarta su libertad, a ver la influencia como inevitable, como el proceso necesario para convertirse en humanos. De hecho, las explicaciones de la influencia oscilan entre una explicación psicologista: pensar la influencia como una interacción entre personas con características especiales de personalidad (el influenciador y el influenciado); y una explicación social: la influencia es un proceso que tiene lugar en una situación de características especiales, independientemente de las características de las personas que están presentes en ella.

Para entender la importancia de las situaciones en la explicación de la influencia social, entender el concepto *definición de la situación*. Con el fin de ejecutar cada una de las acciones que puede requerir una situación dada, en primer lugar es necesario que la interpretemos, que la enmarquemos en un contexto más amplio y la dotemos de una serie de significados. Hacer esto se denomina *definir la situación*. Una vez que se ha definido la situación, podemos movernos en ella con gran comodidad y llevar a cabo todo lo que se espera de nosotros (y que nosotros también esperamos de nosotros mismos) sin demasiadas dificultades.

Definición de la situación

La definición de la situación es uno de los conceptos más importantes que aportó la Escuela de Chicago, que trabajó en el marco teórico del interaccionismo simbólico.

Obviamente, estas definiciones no nos las inventamos nosotros solos, sino que las compartimos con otras personas que se encuentran con nosotros en cada situación, de manera que no somos nosotros quienes definimos la situación, ya que el sentido que tiene para nosotros es siempre el producto de una negociación con otras personas. Lo que en última instancia determina la conducta final de una persona, contrariamente a lo que solemos pensar, no es lo que esta persona en términos individuales crea o deje de creer que debe hacer o que está bien hacer, sino la definición de la situación de la cual parte. La noción de influencia interpersonal o social se refiere precisamente a los diferentes procesos implicados en la creación de estas definiciones.

Una psicología de las situaciones tiene que entender no solo cómo se genera una determinada situación, sino que también debe explicar por qué la definición de la situación es capaz de sobreponerse a las opiniones y creencias diferentes que puedan tener las personas implicadas en aquella, de manera que estas pronto adquieran un sentido de lo que es correcto o incorrecto hacer, decir o pensar en tal caso. Por tanto, la definición de una situación implica

una moral, un sentido de lo que está bien y de lo que está mal o de lo que es adecuado y de lo que no, y también un sentido de las acciones pertinentes, y de las habilidades requeridas para efectuarlas en un contexto determinado.

Ejemplo

Un ejemplo relativamente intrascendente es cómo se define una situación de transporte en autobús, y cómo sabemos qué podemos hacer y qué no podemos hacer en un autobús, pero podemos aplicar el mismo concepto para entender cómo se genera una situación de violencia de género o la masacre de un grupo de civiles en una guerra.

Aunque esta visión *interaccionista* de lo que son las relaciones interpersonales y de las situaciones en las cuales se desarrollan deja un gran espacio a la agencia individual, ya que el resultado de la negociación dependerá de la implicación de la persona en esta, no perdáis de vista el hecho de que tanto las relaciones como las situaciones, así como las propias personas que participan en ellas, son creaciones históricas situadas en una época concreta y en un territorio determinado. Se trata de creaciones culturales y sociales insertas en relaciones de poder que limitan (y también permiten, por supuesto) las posibles definiciones. Este es el reajuste que propone la psicología social construccionista en el interaccionismo simbólico.

A estas alturas de la asignatura seguramente ya os habéis dado cuenta de que la noción de individuo de sentido común que habitualmente utilizamos para interpretar y juzgar las acciones de los demás ha cambiado. Si tenéis claro que lo social y lo psicológico son inextricables y que, por tanto, individuo y sociedad no son dos fenómenos separables, sino como mucho dos caras de una misma moneda, si también tenéis claro que la identidad mediante la cual el individuo se piensa a sí mismo no es fija ni inmutable, sino múltiple y emergente en las diferentes situaciones, y que las opiniones que expresamos las personas no son privadas, inventos particulares de cada uno de nosotros, sino discursos ideológicos que circulan en las diferentes interacciones, entonces os resultará fácil entender que las acciones que realizamos todos los días son sobre todo un producto de la influencia social.

Reflexión

¿Os habéis preguntado alguna vez por qué en general no os coláis en el tren, por qué calláis cuando vuestro jefe os lo pide, por qué aceptáis un proceso de selección racista para entrar en las discotecas, por qué cenáis en Navidad con la familia en lugar de quedar con los amigos, por qué consideráis que la ecología es algo bueno o por qué en Kosovo unas personas matan a otras cuarenta y las entierran en una fosa común?

Los procesos a partir de los cuales estudiaremos las diferentes modalidades de influencia social son la normalización, es decir, la creación de normas sociales; la conformidad, es decir, la sumisión del individuo a la mayoría; la innovación, es decir, la modificación de las acciones y los discursos de la mayoría por parte de una minoría; y, finalmente, la obediencia, es decir, la aceptación de órdenes que provienen de otras personas.

Objetivos

Los objetivos que os propone este módulo consisten en conseguir que, una vez que los hayáis estudiado y hayáis elaborado sus contenidos, seáis capaces de:

1. Describir los procesos principales de la influencia social.
2. Comprender los conceptos principales vinculados al estudio de la influencia social.
3. Distinguir entre explicaciones individualistas, interaccionistas y constructivistas de la influencia.
4. Identificar el papel de la noción vigente de individuo en la explicación de los procesos de influencia social.
5. Reconocer los procesos de construcción de individuos en nuestra sociedad.
6. Proporcionar elementos de interpretación psicosociales a los procesos que estudiaréis a lo largo de la carrera.
7. Utilizar las reflexiones que tenéis en los módulos en el análisis de situaciones cotidianas.

Es muy recomendable que no los perdáis de vista, y que, si es necesario, en momentos de duda volváis a consultarlos para retomar el hilo.

1. El proceso de normalización

Las relaciones entre las personas ciertamente tienen un grado importante de formalización. No podemos tratar de cualquier manera a cualquier persona, no solo por lo que respecta a los tratamientos gramaticales (vos, usted y tú), sino también por lo que respecta a lo que debemos hacer o dejar de hacer, decir o dejar de decir a los demás. Las leyes de los Estados modernos son una forma importante de regulación de estas relaciones y, de hecho, establecen toda una serie de penalizaciones para aquellos que no las cumplen. No obstante, las leyes, los códigos o los reglamentos no son la única vía para regular el comportamiento de las personas. De hecho, deberíamos decir que ni siquiera son la más importante. En este apartado denominaremos *normalización*¹ al proceso de creación de las normas que regulan la conducta, la percepción, el pensamiento o los deseos de las personas en una situación concreta. La normalización es un concepto que se ha utilizado para explicar la uniformidad presente en la sociedad. Las costumbres y las tradiciones, las reglas y los valores e, incluso, las modas son ejemplos de normas que indican a las personas cuál es la conducta adecuada en una situación determinada. En general, podemos decir que cualquier criterio de comportamiento que esté normalizado como consecuencia de ser una interacción entre individuos es un caso concreto de «norma social» (Sherif, 1936).

⁽¹⁾Es importante que no confundáis la noción de normalización de la psicología social con la de normalización entendida como retorno a la normalidad que se aplica, por ejemplo, en el caso de la normalización lingüística.

1.1. Las normas sociales

En principio no resulta muy difícil pensar en cualquier situación y detectar las normas que la regulan. El aeropuerto, la calle o una autopista, una cena de Navidad o un almuerzo cualquier día, un bar o una discoteca, una boda, una venta o una compra, un entierro, pasear al perro o hacer el amor son situaciones diferentes en las cuales una serie de normas constriñe las posibilidades de acción de las personas, aunque al mismo tiempo también las permite.

Ruptura de expectativas

¡Cuántas veces nos hemos sorprendido de nuestras mismas reacciones! Pronunciar la frase «nunca me hubiera esperado que reaccionaría así» es más habitual de lo que parece.

Las normas sociales se pueden considerar las obligaciones que tienen las personas en una situación, pero también las expectativas que estas tienen acerca de cuál será el comportamiento de las demás personas y sobre su mismo comportamiento.

Veamos algunas definiciones al respecto:

En primer lugar, una definición que enfatiza la deseabilidad de los comportamientos regulados por las normas en un contexto determinado:

Las normas son principios sociales que regulan la acción de los individuos en el interior de un sistema, indicando qué acciones son deseables y cuáles no en cada papel y situación concretos.

I. Martín Baró (1983). *Acción e ideología* (pág. 312). San Salvador: UCA.

La definición siguiente remarca el hecho de que se trata de expectativas, pero también nos recuerda que la definición de la normalidad está estrechamente relacionada con la de norma social:

Reglas para la conducta aceptada y esperada. Las normas *prescriben* la conducta «apropiada». (En un sentido diferente de la palabra, las normas también describen lo que la mayoría de los demás hace –lo que es normal).

D. G. Myers (1995). *Psicología Social* (pág. 190). México D. F.: McGraw-Hill.

Y, finalmente, Erving Goffman nos recuerda no solo que las normas se encuentran reguladas por sanciones y recompensas, sino que además están relacionadas con la identidad de las personas.

Una norma social es el tipo de guía de acción que se encuentra apoyada por sanciones sociales, negativas que establecen penas por la infracción y positivas que establecen recompensas por el cumplimiento ejemplar. No se pretende que el significado de esas recompensas y esas penas resida en su valor intrínseco, sustantivo, sino en lo que proclaman acerca de la condición moral del actor.

E. Goffman (1979). *Relaciones en público* (pág. 108). Madrid: Alianza.

A continuación, haremos referencia a las implicaciones que contienen estas definiciones, y también a otros puntos remarcables de la noción de norma social.

1.1.1. Algunas distinciones posibles

Erving Goffman, en su libro *Relaciones en público* (1963), comenta algunas de las distinciones que podemos establecer entre las normas a modo de posible clasificación.

a) Podemos distinguir entre prescripciones u obligaciones, como por ejemplo aplaudir al final de un espectáculo, y proscripciones o prohibiciones, como por ejemplo hablar a un desconocido a menos de 20 cm de su cara.

b) Los **principios** son normas a las cuales se reconoce un valor intrínseco, como, por ejemplo, el famoso precepto de «no matarás»; en cambio, las convenciones son normas sin ningún valor especial excepto por el hecho de que son útiles para la fluidez de la vida cotidiana, por ejemplo, esperar a que nuestro interlocutor haga una pausa antes de retomar el turno de palabra.

c) También se puede establecer una distinción entre las normas que resulta previsible que la gente cumpla más o menos y las que nadie cumplirá, aunque sea deseable aproximarse a ellas. Goffman denomina *órdenes* a las primeras y

normas a las segundas. Por ejemplo, es de esperar que todos aprendan a leer y a escribir (este es el orden social), pero no que nadie cumpla el ideal (la norma) de belleza occidental.

d) También es posible distinguir entre normas **sustantivas** y normas **rituales**. Las primeras regulan directamente los asuntos de valor, y las segundas lo hacen indirectamente; son las ceremonias, los rituales, las expresiones, etc.

e) Finalmente, distingue entre **derechos**, cuando quien tiene que cumplir la norma así lo desea, y **deberes**, cuando quien la tiene que cumplir no lo desea especialmente.

El interés de estas distinciones no es tanto la clasificación en sí como el hecho de explicar la variedad de ámbitos a los cuales se puede aplicar el concepto de norma social.

1.1.2. Normas implícitas y explícitas

Probablemente, podríamos buscar otras clasificaciones posibles, pero sin duda la distinción más común es la que establece la mayoría de los autores y autoras (también Goffman) entre normas explícitas y normas implícitas, también denominadas *normas formales* y *normas informales*, respectivamente.

Se trata de una distinción basada, sobre todo, en términos de conciencia, si las personas implicadas en su seguimiento son conscientes de que siguen una norma o no lo son. Las normas explícitas son aquellas normas que sabemos que lo son, que con frecuencia, aunque no siempre, están recopiladas en códigos, leyes o reglamentos o incluso en manuales de civismo, urbanismo y buena educación. Son también las normas que nos han transmitido oralmente en frases del estilo «niño, esto no se hace» o «niña, esto no se toca», o «haga el favor de apartarse, ¿no ve que dificulta el tráfico?».

En cambio, las normas implícitas tienen la característica remarcable de pasar desapercibidas, incluso para el que las cumple. En general, no sabemos que son normas, y por descontado no están escritas en ninguna parte. Estudios de este tipo de normas los encontramos en los trabajos ya clásicos de Garfinkel (1967), el fundador de la etnometodología², y de Erving Goffman (1959) sobre la presentación de uno mismo. Muchas otras personas también han explorado este tipo de normas, como por ejemplo Stanley Milgram (1992).

El ascensor

Normas de este tipo son, por ejemplo, las que regulan las acciones de las personas en un ascensor. Algunas son generales de todos los ascensores y otras son específicas según si el ascensor es de una vivienda o de un edificio de oficinas, si se encuentra en una ciudad grande o en un pueblo pequeño, etc. Por ejemplo, el silencio es la norma principal. En un ascensor es deseable estar callado, aunque esta norma puede chocar con otra que promueva la comunicación entre personas. Cuando esto pasa, la norma que sucede a la del silencio es la de hablar del tema más neutro y con menos implicaciones personales posibles, es decir, del tiempo que hace. Si se mantiene el silencio, encontramos también

⁽²⁾ La etnometodología

La etnometodología es el estudio de los métodos que utiliza la gente en su vida cotidiana para que esta fluya cómodamente, es decir, que funcione.

otras normas como, por ejemplo, no mirar directamente a las otras personas y, por tanto, evitar el contacto visual y, en todo caso, mirar las paredes del ascensor, las luces, el espejo (no demasiado para que los demás no piensen que somos unos presumidos o que los miramos mediante el espejo) o leerse por millonésima vez las instrucciones de uso y las limitaciones de personas y peso del ascensor. Si es posible, hay que dejar el máximo espacio posible entre personas y evitar cualquier contacto físico; si esto no es posible, hay que expresar de forma clara, aunque no verbalmente, la incomodidad que nos provoca tal situación.

Los ejemplos anteriores son de normas implícitas, otras normas explícitas podrían ser el hecho de no fumar, el hecho de que los menores no viajen solos o el hecho de saludarse al entrar al ascensor. Cualquier situación está regulada por una combinación de normas explícitas e implícitas.

Un buen ejercicio de psicología social es pensar una situación y encontrar las normas sociales que la regulan. Un modo de hacerlo es romper la norma cuya existencia sospecháis, aunque no esté exento de riesgos personales.

Uno de los efectos de realizar el ejercicio anterior es darse cuenta de que la distinción entre cuándo una norma es explícita e implícita no está clara. Existen normas que nos pueden venir enseguida a la cabeza y de las cuales es fácil recordar cuándo, cómo y quién nos las enseñó, mientras que otras son más difíciles de ver, y algunas podían haber sido explícitas y ahora ya no, porque las hemos automatizado tanto que no sabemos ni cuándo las aprendimos. En realidad, podríamos decir que las normas se pueden situar en un continuo de más a menos implícitas, o de más a menos explícitas, como queráis. Una norma hasta ahora implícita puede pasar de inmediato a ser explícita cuando alguien la viola.

1.1.3. La ruptura de las normas

Las sanciones sociales por la ruptura de una norma son normas sobre normas: se trata de normas que regulan el cumplimiento y el incumplimiento de las normas. Las sanciones se pueden dividir en formales e informales, según cuál sea el tipo de norma que se rompe. La ruptura de una norma explícita supone la aplicación de sanciones claras cuyo conocimiento general se presupone. En general, además, no son las personas implicadas en la situación las que aplican estas sanciones, sino un organismo competente. Por otro lado, la ruptura de una norma implícita conlleva unas sanciones completamente diferentes.

Lecturas complementarias

Para dominar el concepto de norma social implícita son muy recomendables las obras siguientes:

E. Goffman (1979). *Relaciones en público*. Madrid: Alianza.

H. Garfinkel (1984). *Studies in Ethnomethodology* (ed. original 1967). Oxford: Blackwell.

Las sanciones informales las aplican directamente las otras personas implicadas en la situación o incluso uno mismo. La burla, el ridículo, el aislamiento, los insultos y las amenazas son las más obvias, pero también otras que se aplica uno mismo, como por ejemplo la vergüenza y el rubor, el silencio y la sumisión, bajar la cabeza y no mirar atrás. La presión del grupo va encaminada sobre todo a recordar que el hecho de pertenecer al grupo implica el respeto a sus normas y que cualquier persona que no las respete será excluida de este y calificada de «diferente», «anormal» o «desviada».

1.1.4. La normalidad

La conexión entre las nociones de *normalidad* y de *norma social* es directa. En una sociedad como la nuestra, que nos parece que está formada por individuos que pueden actuar por su cuenta y que presuponemos libres, prever la conducta de los demás resulta imprescindible. Por este motivo, la noción de *normalidad* tiene tanta fuerza; todos aspiramos a ser considerados *normales* –en todo caso, cualquier característica personal que nos haga ser individuales no puede exceder los márgenes de la normalidad–. Es normal quien cumple las normas implícitas y no lo es quien no las cumple.

La violación de una norma implícita, por ejemplo, por la falta de reconocimiento de su presencia, provoca momentos difíciles y extremadamente comprometidos. Si tenemos suerte, solo se nos calificará como personas con poca habilidad social, pero la sanción puede ser más grave, porque, como menciona Goffman, lo implicado en la situación es todo el carácter moral de quien actúa y, por tanto, su identidad queda cuestionada. Aquel que rompe una norma es más fácilmente caracterizado como una persona imprevisible, poco fiable, inmoral y, en los casos más graves, anormal. Un error de este estilo, aunque sea a causa de alguna ambigüedad de la situación, se atribuye con facilidad a una deficiencia en la personalidad y, por tanto, a una característica difícilmente modificable de la persona.

1.1.5. El orden social

Como hemos visto, en la primera definición las normas son principios activos *en el interior de un sistema*. La noción de norma social está fuertemente impregnada de esta idea de que las normas están organizadas y que, de hecho, pertenecen a un marco social más extenso que el de la propia situación. No podemos desvincular las situaciones, ni sus definiciones posibles, ni, por tanto, las normas que las regulan, de la historia de la sociedad en la cual tiene lugar esta situación. Las normas sociales son mecanismos de control social que garantizan que «la máquina social» o el «organismo social» funcione eficazmente.

Pregunta-guía

Fijaos en las metáforas que se utilizan para hablar de la sociedad. No son arbitrarias ni accidentales, también reflejan los valores sociales dominantes. ¿Qué valores creéis que

El ascensor

Es preferible que no intentéis romper las normas del ascensor de vuestra casa para ver qué sucede, si no queréis tener que dar demasiadas explicaciones y, sobre todo, si particularmente no os apetece que la mayoría del vecindario no os dirija más la palabra o eluda vuestra presencia.

Normas formales

En cambio, las normas formales no están tan vinculadas a la noción de normalidad precisamente porque son explícitas. En general, su no cumplimiento es indicio de rebeldía, pero no de anormalidad.

refleja la metáfora de la maquinaria social? ¿Y la de organismo social? ¿Creéis que tienen los mismos efectos?

Las normas sociales están organizadas en códigos o sistemas de normas (tanto las explícitas como las implícitas). Toda norma tiene un contexto de uso en el cual es pertinente, y está relacionada con otras normas a las que hace referencia o de las cuales depende. Podemos pensar fácilmente que existe una jerarquía de normas que nos indica cuáles son más básicas y cuáles más convencionales, cuáles son imprescindibles para garantizar un orden social determinado y cuáles son más fácilmente modificables, ya que no provocan cambios esenciales en el sistema. Las normas están indisolublemente vinculadas a los valores, y la gravedad de la sanción por su transgresión es un indicio de estos valores.

El ascensor

Los ejemplos anteriores de las normas presentes en una situación tan aparentemente «inocente» como la de un viaje en ascensor reflejan y construyen al mismo tiempo lo que significa la intimidad en nuestra sociedad, distinguen los espacios públicos de los privados y regulan la relación entre el individuo autónomo y la colectividad. Indican que existe una tensión que hay que resolver normativamente entre un espacio colectivo limitado que anula la disponibilidad de espacio personal que cualquier individuo considera suyo. El ascensor de la vivienda es un momento de tránsito, una frontera entre lo público y lo privado que remarca la noción de propiedad privada y la característica del individuo moderno como poseedor o propietario de bienes, espacios y momentos, de los cuales nadie puede disponer sin su autorización expresa.

La noción de norma social nos permite entender por qué el vínculo entre el individuo y la sociedad es inextricable: lo que la persona es no se puede separar de las normas que regulan las situaciones en las cuales se encuentra. La noción de rol social refleja precisamente esto: cuál es el conjunto de normas que se encuentra asociado a una determinada posición o estatus social.

Ambas nociones nos ayudan a ver cómo depende, lo que es normal o anormal, de las normas sociales instauradas en una sociedad determinada y no de valores abstractos definidos por especialistas (en nuestra sociedad los profesionales de la psicología).

1.1.6. ¿Restricción o posibilidad?

La noción de norma social permite entender por qué la sociedad funciona con relativa fluidez, y cómo la multitud de interacciones personales de todos los días no se convierte en una multitud parecida de conflictos interpersonales. Por este motivo, si bien las normas sociales restringen las posibles acciones de las personas, también permiten que estas tengan lugar, y ofrecen un contexto relativamente flexible. Las normas no regulan todos los ámbitos de la vida cotidiana, sino que ofrecen márgenes a la diversidad en áreas poco importantes o bien dentro de los límites de lo aceptable (Martín Baró, 1983).

Por otra parte, se trata de una noción que nos explica por qué somos capaces de adaptarnos rápidamente a situaciones no familiares para nosotros tan solo observando la conducta de los demás. Además, remarcar el hecho de que

Reflexión

Para entender cómo marca el rol la identidad, pensad en las diferentes normas que deben cumplir hombres y mujeres en nuestra sociedad y cómo condiciona esto las posibilidades de ser.

la mayoría de nuestros comportamientos tiene un origen social nos permite pensar que estos no proceden de alguna entidad exterior al ser humano, Dios o la madre naturaleza, sino que son productos de la interacción entre personas. Aunque la mayoría de normas sea implícita y no sepamos que están, podemos cambiarlas desde el momento en que una ruptura nos permita identificarlas y plantearnos su validez.

1.2. La creación de normas

Del punto anterior se desprende que las normas nacen en situaciones concretas históricamente contextualizadas, crecen y se expanden a otras situaciones o momentos y, finalmente, mueren cuando ya no se utilizan más.

En este punto veremos algunos ejemplos de cómo nacen las normas sociales que nos ayudarán a entender un poco más el concepto y también sus implicaciones.

1.2.1. Normas de percepción

En 1936 Muzafer Sherif ideó un experimento para ver cómo se generan las normas sociales. El punto de partida era la hipótesis de que las normas sociales cambian cuando nos encontramos en situaciones sociales inestables. Cuando la confusión y la incertidumbre surgen porque las normas antiguas ya no sirven, entonces se crean otras nuevas. Sherif pensó en aprovechar el efecto autocinético como prototipo de situación en la cual la persona no tiene referencias.

El experimento consistió en situar a una persona en una cámara oscura en cuyo fondo había un punto de luz inmóvil; puesto que el sujeto no tenía ningún punto de referencia, al cabo de unos instantes la luz aparentemente comenzaba a moverse. Al experimentador le interesaba la distancia que recorría aquella luz. A cada persona se le presentaba la luz cien veces y lo que se observó es que, al cabo de unos cuantos ensayos, la persona establecía un rango y un punto dentro de este rango. A partir del establecimiento de esta norma peculiar de cada uno, todos los juicios subsiguientes que las personas efectuaban dependían de esta norma particular. En dos series más, de cien evaluaciones cada una, se mostró que la persona mantenía consistentemente los primeros juicios. Por tanto, si la persona «veía» moverse la luz unas tres pulgadas cada vez, se mantenía esta distancia hasta el final. Podríamos decir que *la persona genera en estas condiciones una norma individual de percepción*. Puesto que en realidad la luz no se movía, las diferencias individuales fueron considerables, desde quien mantenía que la luz casi no se movía (0,5 pulgadas) hasta el que la veía moverse 10 pulgadas. Otros experimentos posteriores han mostrado que el efecto autocinético puede generar apreciaciones que van desde quien no la ve moverse hasta quien la ve desplazarse varios metros, pasando por los que solo la ven moverse algunos centímetros.

El efecto autocinético

Este efecto es bastante conocido por quienes se dedican a la astronomía, que sufren sus consecuencias. Se produce siempre que percibimos un objeto luminoso y nos faltan las referencias espaciales para situarlo respecto a nuestra posición en el espacio. En estas condiciones, el objeto luminoso parece que se mueva erráticamente en cualquier dirección pese a estar realmente inmóvil.

Parece, pues, que en situaciones de ambigüedad las personas tienen tendencia a ordenar el entorno y a percibir regularidades e, incluso cuando estas son inexistentes, a inventárselas. A nadie se le escapa que una situación tan artificial y tan particular no puede ser generalizable a la vida cotidiana de una persona. Esto es totalmente cierto, si no, ¿cuándo se encuentra una persona sola a la hora de emitir juicios sobre situaciones ambiguas o poco claras? De hecho, en estas situaciones buscamos activamente la opinión de los demás. Y esta fue la fase siguiente del experimento: poner a la persona en una situación de grupo.

Sherif creó cuatro grupos de dos personas y cuatro grupos de tres que ya habían pasado por la primera fase y que, por tanto, ya tenían una norma individual de percepción creada. Y repitió los ensayos. Lo que sucedió fue que en la situación de grupo las personas hablaban entre ellas, como era de esperar, y a continuación modificaban su juicio previo, circunstancia que ya no era tan esperable. De este modo, ante la creencia de que la luz se movía igual para las dos o las tres personas, se veían obligadas a modificar su juicio previo individual y adaptarlo a la percepción del otro. En tres series de ensayos las personas convergieron y crearon una *norma de grupo*. Comenzaron a «ver» que la luz se movía como el resto del grupo y no como la veían en los ensayos individuales. Habría que saber si efectivamente la «veían» diferente o si solo se conformaban con la opinión del grupo.

Entonces Sherif creó ocho grupos más, de dos o tres personas, que no habían participado en ninguna sesión previa y, en lugar de hacerlos pasar primero por las sesiones individuales, los puso directamente en la sesión de grupo. Ya desde la primera serie de juicios las personas se pusieron de acuerdo en un rango determinado y en ningún caso surgieron diferencias individuales. Después de tres series de grupo, se puso a estas personas en una situación individual; si en esta sesión las personas se hubiesen conformado al grupo, ahí es donde deberían haber aparecido diferencias individuales. Sin embargo no fue así, las personas continuaron manteniendo la norma de grupo en los juicios individuales.

En las dos figuras de la página siguiente podéis constatar la evolución de los juicios en cada uno de los grupos.

En palabras del mismo Sherif:

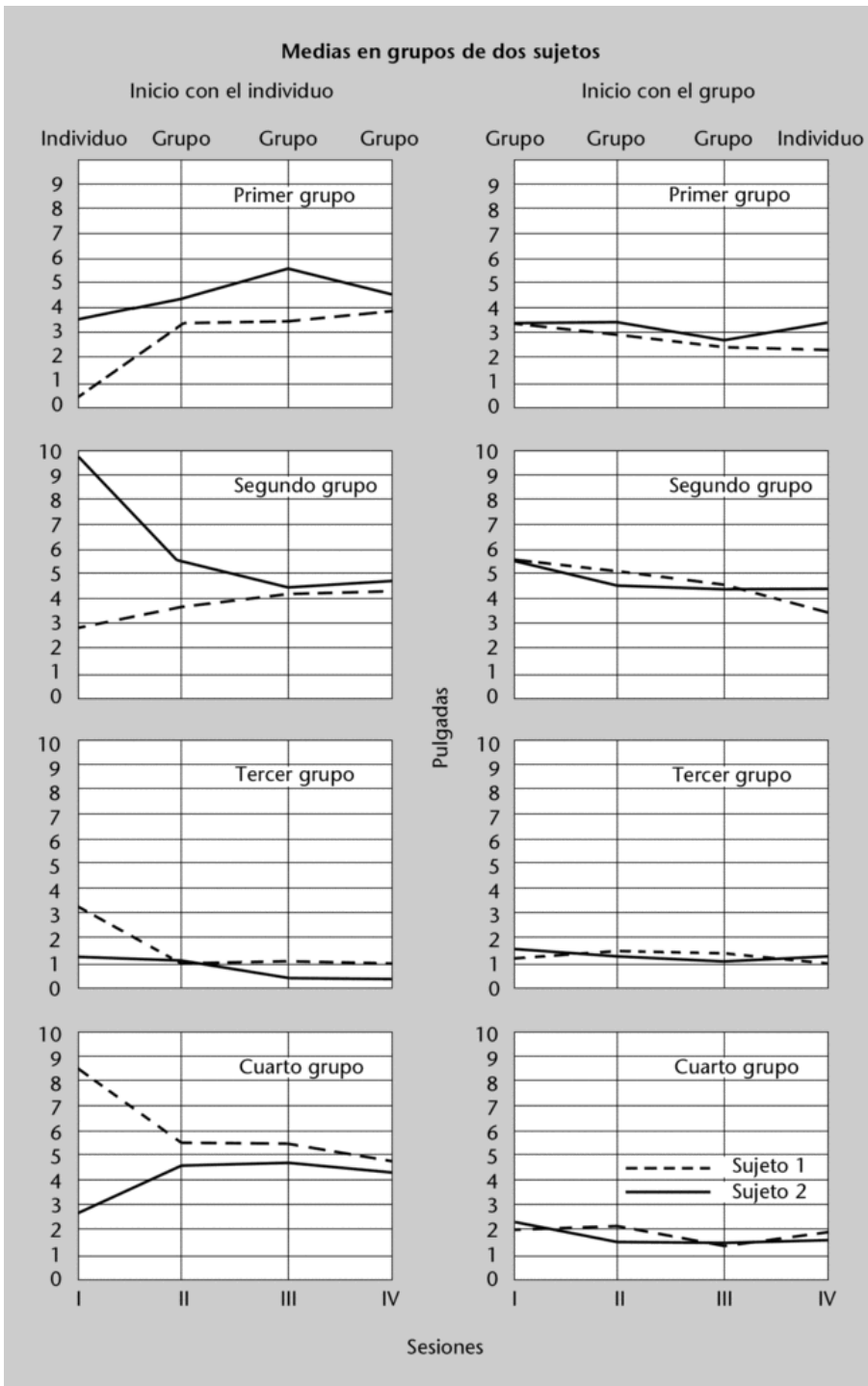
«La base psicológica de las normas sociales establecidas, tales como estereotipos, modas, convenciones, costumbres y valores, reside en la formación de marcos comunes de referencia como producto del contacto de individuos. Una vez que tales marcos de referencia quedan establecidos e incorporados al individuo, pasan a ser importantes factores en la determinación o modificación de sus reacciones, frente a las situaciones que afrontarán, más tarde, sociales, e incluso en ocasiones no sociales, especialmente si el campo de estimulación no está bien estructurado».

M. Sherif (1936). «Las influencias del grupo en la formación de normas y actitudes». En: J. R. Torregrosa y E. Crespo (1984). *Estudios básicos de Psicología Social* (pág. 344). Barcelona: Hora.

Para explicar estos resultados, Leon Festinger, entre otros, propuso en 1954 la teoría de la comparación social. Según el autor de la teoría, habría que explicar qué procesos generan uniformidad en el seno de los diferentes grupos sociales. La cuestión de partida es que existen temas sobre los cuales es más fácil estar seguros que de otros. Si una persona no está segura de la medida de una baldosa, toma un metro y se acaba el problema. En cambio, si duda de si un profesor es un buen profesor o no lo es, no tiene ningún «metro pedagógico» a mano. Lo único de lo que dispone es de otros estudiantes. En este caso, la creencia en la validez de las propias opiniones solo puede venir dada por el resto de personas. De hecho, la mayoría de los temas relevantes de la vida social pertenecen más a este segundo tipo que a los primeros, es decir, que en general no tenemos «pruebas» de la mayoría de los temas que nos importan.

Pruebas científicas

De todos modos, incluso las pruebas más científicas no son más que consensos de grupos de personas en torno de lo que se considera una prueba válida y de lo que no. Su «objetividad» es solo un «consenso» entre grupos de personas «autorizadas».



La teoría de la comparación social postula que las personas necesitamos evaluar nuestras opiniones y nuestras habilidades, y que si no hay artefactos disponibles para comprobar su validez, las personas comenzamos un proceso de comparación con los demás para obtener alguna certeza. La práctica de este tipo de comparaciones es tan habitual que incluso en el caso de dilemas supuestamente obvios tenemos tendencia a confiar más en las demás personas para saber qué tenemos que decir, hacer, pensar o incluso en lo que tenemos que ver que en nuestros propios ojos.

Está claro que las comparaciones no se deben al azar, sino que tendemos a hacerlas con personas que consideramos que son parecidas a nosotros. Cuanto más parecido percibamos o imaginemos con la otra persona, más confiamos en ella para evaluar nuestros juicios. La necesidad de asegurar que estas comparaciones sean fiables se traduce en una tendencia a querer parecernos más a los demás y al hecho de que los demás se parezcan más a nosotros y, por tanto, en un incremento de la uniformidad grupal.

Una de las evoluciones de esta teoría es la **teoría de la categorización social**. La comparación con otras personas acaba siendo un elemento esencial para evaluarnos a nosotros mismos, pero no tendrá el mismo resultado si se establece con personas de nuestro grupo o de otro grupo. En general, tendemos a percibirnos como similares a las personas de nuestro grupo y confiamos más en ellos para saber qué hacer o pensar en una situación dada. Por esto mismo utilizamos las comparaciones con gente de otros grupos, para garantizarnos una identidad social positiva. El «otro» no es nunca una referencia adecuada para «validar» nuestras creencias.

La identificación de la situación es un elemento básico para decidir qué comparaciones son pertinentes y qué categorías sociales son las que hay que activar en una situación concreta; de aquí que la identidad sea emergente en las diferentes situaciones y, por tanto, múltiple.

El círculo se cierra: negociamos con los demás las normas adecuadas mediante varias comparaciones sociales, basadas en las categorías sociales que hemos creado. El acuerdo con los demás nos hace más parecidos a los miembros de nuestro grupo, acentuamos la percepción de diferencias y, al mismo tiempo, *creamos* estas diferencias. Monitorizamos a las personas de nuestro grupo para saber si actuamos correctamente y a la vez somos ejemplos para estas mismas personas. Nuestra identidad, lo que pensamos que somos, es el resultado de estas comparaciones.

1.2.2. Nacimiento de normas sociales en contextos grupales

Una situación de emergencia

Los casos de emergencia son situaciones particularmente ambiguas. La percepción del peligro para uno mismo o para los demás normalmente no está nada clara, y el hecho de que sean situaciones excepcionales dificulta todavía más que haya pautas o normas establecidas. En estas circunstancias buscamos elementos que nos proporcionen pistas, y habitualmente lo que hacemos es observar qué hacen los demás. La definición de la situación y de las normas que imperan en ella será entonces determinante con el fin de saber qué hacer. Varios estudios de psicología social intentan explicar, sobre la base del concepto de norma social, algunas situaciones particulares como pueden ser los disturbios en la calle (Reicher, 1987) o bien la pasividad ante una emergencia (Latané y Darley, 1970).

Sucesos como este no son tan infrecuentes: en 1994 una niña se ahogó ante una multitud de bañistas en un lago holandés; en 1999 una estudiante de la Universidad Autónoma de Barcelona murió asesinada en una calle del barrio barcelonés de Gracia sin que nadie avisara a la policía, a pesar de que se es-

cuchaban los gritos. Sin embargo, no hay que ir más lejos, ya que cualquier habitante de una gran ciudad sabe que no se puede parar a preguntar si se necesita su ayuda cada vez que ve a alguien tendido en el suelo.

Existe una norma explícita que dice que si alguien necesita nuestra ayuda, se la debemos ofrecer, pero todos nos podemos imaginar un gran número de condicionantes que puede provocar que no la ofrezcamos. Latané y Rodin, en 1969, efectuaron el experimento siguiente: primero introducían a una persona en una sala y a continuación se marchaban con cualquier excusa. Mientras los experimentadores estaban fuera, la persona oía en el despacho de al lado a una señora que se subía a una silla, se caía al suelo y se quejaba de dolor. Un 70 % de las personas que estaban solas se levantaban y salían para ofrecer su ayuda. No obstante, cuando había dos personas en la sala, solo en un 40 % de las ocasiones alguien intervenía. Si de estas dos personas, una era un cómplice del experimentador que tenía instrucciones de no levantarse, la ayuda descendía hasta un 7 %.

Esto no se puede interpretar como una muestra de que en una sociedad individualista la responsabilidad es un elemento que se puede dividir entre el número de personas presente (cada persona atribuye al otro la responsabilidad de actuar) y que, por tanto, cuantas más personas estén presentes en una situación de necesidad, menos probabilidades hay de que alguien ofrezca su ayuda. Sin embargo, también muestra que siempre estamos pendientes de saber qué harán los demás. Una situación como la descrita muestra el nacimiento de una norma, de ámbito restringido, en algunos casos la de ayudar y en otros la de no hacerlo. La conclusión más importante es que el papel de las normas implícitas siempre va por delante del de las normas explícitas; ante la norma explícita de ayudar a quien lo necesita, primero se impone saber cuál es la norma de la situación.

Los disturbios en la calle son calificados habitualmente por la prensa como una muestra de la irracionalidad de algunos ciudadanos, especialmente si son jóvenes o miembros de minorías étnicas. Lo que no acostumbran a pensar los periodistas es que quizá el comportamiento en unos disturbios no es tan irracional, sino que tiene sus normas, que no vienen impuestas por una minoría de manipuladores provocadores, sino que surgen en la propia situación.

Stephen Reicher, un psicólogo social inglés, dedicó una investigación a analizar los disturbios que tuvieron lugar en 1980 en el barrio de St. Pauls de la ciudad de Bristol. El análisis de las noticias de los medios de comunicación, de los informes oficiales sobre los hechos, de fotografías y de entrevistas a los participantes en los disturbios y también a otros habitantes del barrio mostró un panorama muy diferente de la supuesta irracionalidad y furia de las masas. Durante los hechos se crearon una serie de normas. La más importante fue la que distinguió entre la comunidad de St. Pauls y los ajenos a la comunidad. Como sucede en otros casos, únicamente los bancos y la policía, símbolos de poder, fueron atacados. Solo fueron saqueadas las tiendas que pertenecían a

personas de fuera del barrio, y donde sobre todo compraba gente también de fuera del barrio, dado que el poder adquisitivo de la gente del barrio era bastante bajo. Ninguna propiedad privada de gente de la comunidad ni ninguna persona fue atacada colectivamente.

Todo comenzó sin que se necesitase a ningún líder. Nadie en especial inició los sucesos. Una batida antidrogas de la policía fue el desencadenante de lo que se consideró una provocación hacia la comunidad. Las normas surgieron a medida que los hechos se sucedían. Por ejemplo, un entrevistado comenta: «alguien gritó de pronto "el banco" y, una vez allí, se lanzaron grandes piedras y tochanas... Fue una reacción completamente espontánea» (Reicher, 1987). Es importante señalar que si alguien hubiera gritado «el quiosco» nadie le hubiera hecho caso; de hecho, hubo algunas piedras aisladas que cayeron en ventanas «no autorizadas» que nadie siguió, y cuando se rompió una ventana de un autobús, tampoco.

En resumen, las normas sociales establecen y mantienen un determinado orden social mediante la organización y la regulación de las relaciones interpersonales. De hecho, manifiestan determinadas relaciones de poder, ya que prescriben la normalidad (y proscriben la anormalidad) mediante mecanismos de control evidentes o sutiles que dificultan la no adhesión a la norma: el castigo o el refuerzo por parte del autorizado pertinente en una situación dada o bien la naturalización de determinados comportamientos, pensamientos y deseos. Junto con esta prescripción de normalidad, los roles (conjuntos de normas asociadas a determinadas posiciones sociales) condicionan la identidad de las personas. Pese a todo esto, no debemos olvidar que las normas sociales implican determinados valores sociales distribuidos con los cuales las personas podemos mostrar nuestro acuerdo.

2. Influencia de la mayoría: conformidad

La relación entre actitudes y comportamiento no es directa, de hecho, no es ni tan siquiera clara. Que una persona que muestre o afirme tener una determinada actitud no consiga materializar esta tendencia en una conducta concreta puede ser causa de muchos factores. A pesar de esto, aunque ahora dejaremos a un lado el polémico concepto de actitud, nos haremos una pregunta que está muy relacionada con él. ¿Por qué en algunas ocasiones no somos capaces de actuar en concordancia con nuestros valores o bien con nuestras creencias más firmes?

2.1. Asch y la presión grupal

Solomon Asch orientó una respuesta posible y pensó que, en algunas ocasiones, esto se podía deber a la presión social que proviene del grupo de personas presentes en una situación concreta. Podemos estar de acuerdo, y de hecho ya lo hemos visto en el experimento sobre la normalización de Sherif, en el hecho de que, efectivamente, recurrimos con bastante frecuencia a las opiniones de los demás para validar nuestra propia opinión. No obstante, el experimento de Sherif tenía lugar en una situación bastante ambigua; ¿qué sucedería si la situación fuese mucho más clara?

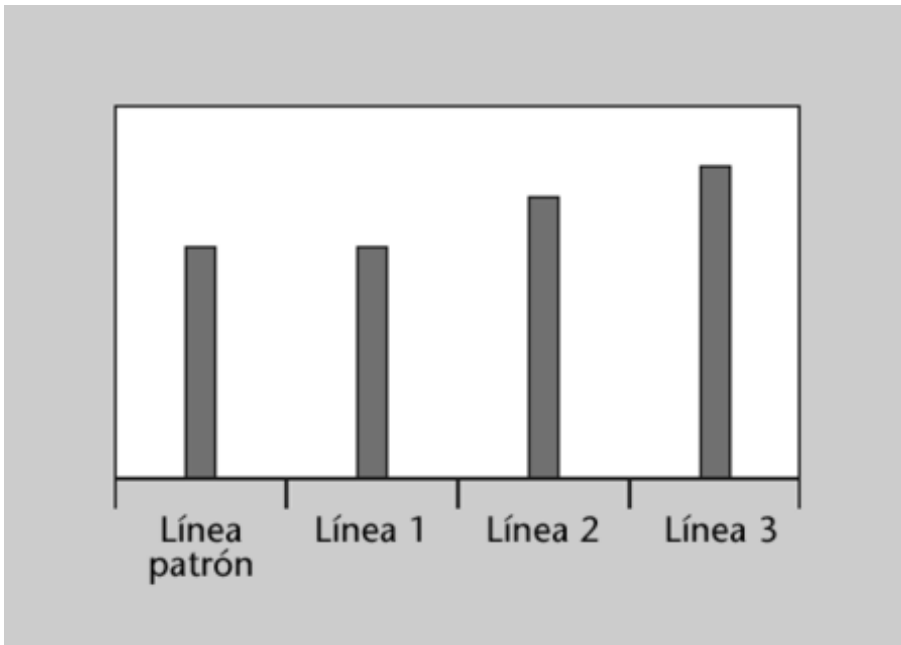
El experimento de Asch curiosamente demuestra lo que no quería demostrar, o al menos eso es lo que dice su autor. Como buen americano y como buen gestaltista, estaba interesado en demostrar la independencia de juicio de los individuos y cómo estos no se dejan influenciar con facilidad. Esto reafirmaría la privacidad de la experiencia individual de algunos procesos perceptivos y su carácter fundamental. Sin embargo, los resultados no fueron los que esperaba, ya que, aunque mucha gente, de hecho, se mantuvo independiente, un porcentaje sorprendentemente alto se conformó con las opiniones de una mayoría que iba en contra de la evidencia más clara.

El experimento se desarrolló de la manera siguiente. Se trataba de crear una situación en la cual se pidiera a una persona la apreciación de la longitud de una línea y la comparase con otras tres líneas. Como podéis ver en la figura 7, el ejercicio es bastante obvio, así que, si nos preguntan cuál de las líneas 1, 2 o 3 se parece más a la línea patrón, ninguno de nosotros dudaría más de unas centésimas de segundo en afirmar que es la línea 1.

Tensión constante

Recordad que la persona vive en una tensión constante entre ser como los demás para saber quiénes somos y ser diferente para mantener la ilusión de autonomía y unicidad propia del individuo occidental.

Sin embargo, Solomon Asch demostró que existe una condición en la cual la mayor parte de nosotros puede llegar a afirmar que es la línea 2 la que es la línea patrón. Esta situación se da cuando hacemos esta apreciación en grupo y todas las personas del grupo (de siete a nueve personas cómplices del experimentador) afirman que es la línea 2 la que es igual que la línea patrón.



Ejemplo

En una serie de doce juicios sucesivos sobre la longitud de líneas diferentes (en siete de las cuales la mayoría cómplice tenía una opinión claramente contraria a la realidad), un 23 % de la gente no cómplice que participó en el experimento una vez hizo una afirmación como la de la mayoría, en contra de su propia visión de las líneas, un 32 % lo hizo dos o tres veces, y un 26 % cuatro veces o más. En total, un 81 % optó al menos una vez por el juicio de la mayoría, y un 58 % lo hizo más de una vez. Un total de treinta y una personas fueron sujetos no cómplices en esta primera versión del experimento.

Fijaos en que es muy difícil sustraerse a la fuerza de la mayoría. Poneos en la situación de estas personas, ¿qué haríais si de repente os vierais rodeados de gente con una opinión claramente distinta? ¿De ninguna manera nos gusta pensar que puedan creer que estamos locos! Por lo tanto, preferimos ceder y decir lo mismo que la mayor parte de la gente o bien, incluso, llegamos a dudar sinceramente de nuestras opiniones. Si esto sucede en una cuestión evidente, ¡imaginaos lo que puede pasar cuando el tema que hay que juzgar no es tan fácil ni tan obvio como la longitud de una línea!

Los resultados sorprendieron, pero no son tan sorprendentes si sabemos que los demás constituyen siempre la medida de nuestra percepción. Solo aquellas personas que confiaban extremadamente en su juicio y aquellas que creían que por el bien del experimento tenían que decir lo que veían consiguieron sustraerse a la conformidad que la situación exigía. Sin embargo, no podemos pensar que lo hicieron tranquilamente, ni el sujeto más independiente y confiado de todos sería capaz de mostrarse indiferente en una situación así. Por este motivo, probablemente el resultado más espectacular no es que el 81 %

de las personas en algún momento del experimento se conformase, sino que el 100 % de sujetos no fuera capaz de vivir la situación sin experimentar una gran tensión. No podemos actuar como si los demás no existiesen sin que esto tenga un elevado coste.

Este experimento provocó dos reacciones típicas en los participantes: o bien llegaban a la conclusión de que estaban equivocados, aunque continuaban teniendo claro cuál era su percepción, o bien pensaban que no era aceptable mostrarse diferente y, por tanto, se abstraían de la tarea concreta y se plegaban al grupo. Una variante del experimento en la que se aumentó la contradicción, y se exageró hasta el límite del absurdo la diferencia de longitud de las líneas, no anuló el efecto, sino que este se mantuvo; de hecho, lo único que provocó fue un aumento considerable de la tensión. Sin embargo, las personas que decidieron no enfrentarse a la mayoría tenían buenas razones para hacerlo. Cuando en una de las condiciones experimentales se invirtió la situación y se introdujo un único sujeto cómplice entre una mayoría de sujetos desprevenidos y, por tanto, el cómplice fue el único que mencionó la línea equivocada, la reacción general fue la hilaridad más absoluta.

El aumento de la minoría en una persona más (también cómplice, pero con instrucciones de decir lo que viese con firmeza y, por tanto, de dar su apoyo a la persona no instruida) disminuyó considerablemente el nivel de conformidad, pero quizá lo más sorprendente es que no lo anuló completamente: el 13 % de las estimaciones todavía fue expresado en dirección a la mayoría.

2.1.1. Normas en conflicto

Para llegar a entender por qué se genera una tensión tan alta hasta el punto de que la mayoría de los sujetos decide mentir, hay que tener en cuenta algunas cosas. Ya hemos comentado antes que los demás, según la teoría de la comparación social de Festinger, son nuestro punto de referencia. Está claro que lo decíamos de las situaciones ambiguas y ahora parece que también en algunas circunstancias lo podemos generalizar a las situaciones claras. Una posibilidad es considerarlo, en términos de la psicología de Kurt Lewin, también de la corriente gestáltica, una cuestión de fuerzas en oposición. El sujeto del experimento de Asch sería víctima de la interacción de dos fuerzas diferentes: una que podemos denominar *presión grupal* y la otra, *presión individual*. Queda, en todo caso, pensar cuál es el origen de esta fuerza que tiene un grupo, o que tiene uno mismo para creer en lo que ve.

La explicación clásica plantea que la persona se encuentra ante dos formas de influencia, lo cual explicaría las dos reacciones más típicas que hemos mencionado antes. Una se ha denominado *influencia informacional* y corresponde al hecho de que la persona considera que la información que los demás proporcionan, sus juicios, son mejores que los de ella misma. De hecho, a lo largo de nuestra vida hemos visto que, en general, los demás están de acuerdo con

Lectura complementaria

Una de las lecturas más recomendables para introducirse en el pensamiento de Kurt Lewin es la siguiente:
K. Lewin (1951/1978). *La teoría de campo en la ciencia social*. Buenos Aires: Paidós.

Pregunta-guía

¿Por qué creéis que a los sujetos del experimento les resulta más fácil pensar que son ellos mismos quienes están equivocados y no los demás?

nosotros sobre lo que vemos o escuchamos y no nos ha ido tan mal. La otra se denomina *influencia normativa* y consiste en mostrar acuerdo con la norma del grupo y poder así continuar formando parte de este y no ser excluido.

Otro modo de enfocarlo es olvidarnos por un momento del individuo como entidad coherente, y no perder de vista que sin grupos no hay individuo ni persona ni personaje ni rol ni personalidad, ni nada de nada. El hecho de pertenecer a niveles diferentes en grupos diferentes, los cuales tienen sus normas y sus valores correspondientes, nos permite entender que durante el experimento de Asch nos encontramos en presencia de un conflicto. Sin embargo, no es un conflicto entre percepciones de individuos diferentes, ni es un conflicto cognitivo que el individuo sufre en soledad. Se trata de un conflicto entre la norma de no mostrarse diferente a los demás en público y la norma que considera la objetividad como un valor. Estamos ante dos normas culturales cuya formación histórica no es difícil rastrear en el nacimiento de la época moderna y sus dos productos más característicos: el individuo y la ciencia.

2.1.2. Implicaciones para la dinámica de grupos

Otra de las repercusiones del experimento recae sobre la dinámica de grupos. Planteaos la dificultad de pensar en cómo podemos ayudar en una decisión de grupo sabiendo que si una mayoría se expresa en una dirección, la minoría disidente no expresará ninguna divergencia, o lo que es peor, ocultará información, por obvia que sea, que pueda ir en contra del sentido de la mayoría, y se perderán de este modo elementos que pueden ser esenciales para la decisión final.

Como afirma Asch (1952), cuando alguien se encuentra en medio de un grupo no se puede sentir indiferente hacia él. Entre otras razones, porque cada uno presupone que ve lo mismo que los demás (norma de objetividad). No obstante, cuando nos encontramos en una situación en la que se debe tomar una decisión que no tiene unos referentes tan objetivos, ¿cómo actúa la presión hacia la conformidad? Janis, en un célebre libro (Janis, 1972), estudió decisiones diferentes claramente erróneas que distintos gobiernos de Estados Unidos habían tomado a lo largo de la historia reciente, por ejemplo, no hacer caso de los avisos de alarma anteriores al ataque japonés sobre Pearl Harbour en 1941; decidir la invasión de Corea del Norte en 1950 sin tener en cuenta la posible reacción de China, o entrenar a una brigada de exiliados para invadir la isla de Cuba por la Bahía de Cochinos en 1961 y pensar que la población los recibiría con los brazos abiertos. Janis explica que estas decisiones se pudieron tomar porque en los comités que las tenían que valorar había una gran presión directa sobre cualquier persona que se apartase de los estereotipos o ilusiones del grupo y una ficción compartida de que la decisión había sido mayoritaria, provocada por la autocensura de quien se pudiese apartar del consenso.

Reflexión

¿Habéis dejado de expresar alguna vez vuestra opinión porque no sentíais que era la mayoritaria? En estas ocasiones, ¿qué explicaciones os habéis dado?

Este efecto lo denominó *pensamiento grupal*, y se explica por los esfuerzos que el grupo realiza para evitar el conflicto y mantener al grupo aparentemente unido.

Los psicólogos especializados en la dinámica de los grupos han estudiado las condiciones diferentes en las cuales un grupo tiende a tomar decisiones que son un punto medio entre los puntos de vista extremos (normalización) o bien que pertenecen a uno de los extremos (polarización). Entender los procesos de conformidad tiene un papel básico en ambos casos.

2.2. Conformidad, conformismo y uniformidad

Ahora es el momento de establecer algunas diferencias conceptuales que os pueden ser de utilidad. En primer lugar, hay que saber que las tres palabras que constituyen el enunciado de este punto no son sinónimos, aunque hagan referencia a procesos relacionados.

La uniformidad es el producto que resulta del seguimiento de las normas sociales por parte de un grupo y que consiste en el hecho de que las personas del grupo comparten creencias, percepciones y comportamientos. La persona se puede mostrar de acuerdo de manera explícita o simplemente no saber que está siguiendo una norma. La normalización y los procesos de comparación sociales son algunos de los mecanismos por los cuales se llega a la uniformidad.

Las diferencias que encontramos a menudo entre comportamiento público y creencias privadas –todos lo hemos sospechado de alguien alguna vez o incluso lo hemos vivido en nuestra carne– pueden ser debidas a un afán deliberado de manipulación de los demás mediante la mentira, pero esto es excepcional. El proceso más habitual que conduce a estas diferencias es la conformidad. Por tanto, es el hecho de que una persona cambie sus acciones como resultado de la presión de otra o de un grupo. Kelman distinguía, en 1971, tres grupos de influencia social o conformidad (durante muchos años, los términos *influencia social* y *conformidad* fueron sinónimos, por culpa de una acepción restrictiva del primer término):

- Sumisión: mostrar acuerdo con el origen de la influencia por miedo al rechazo o al castigo.
- Identificación: mostrar acuerdo por el deseo de sentirse miembro del grupo.
- Interiorización: mostrar acuerdo por la creencia de que el origen de la influencia tiene razón.

La conformidad es la acción de conformarse y el conformismo es la actitud de aquel que acepta pasivamente las normas de la sociedad. El conformismo se consigue mediante los procesos que acabamos de ver que provocan conformi-

dad y consiste en la asunción que uno puede hacer para no cambiar las cosas porque cree que la mayoría de la gente piensa que ya están bien así o bien por miedo a la exclusión social.

Un ejemplo interesante de generalización de este proceso con respecto al papel de los medios de comunicación de masas lo encontramos en Elisabeth Noelle-Neumann. Ella afirma que estos medios producen un efecto de normalización al difundir los recursos dominantes. El miedo a quedar fuera de la sociedad hace que la gente observe su entorno para determinar cuáles son las opiniones dominantes.

Cita

«Si encuentran que sus opiniones predominan o incrementan, entonces las expresan libremente en público; si encuentran que tienen pocos partidarios, entonces se vuelven temerosos, ocultan sus convicciones en público, y se mantienen en silencio».

E. Noelle-Neumann (1981). «Mass media and social change in developed societies». En: E. Katz; T. Szecskö (Ed.). *Mass media and social change* (pág. 139). Beverly Hills: Sage.

Esto lógicamente conduce a que se produzca una sobrerrepresentación de los discursos dominantes en un momento dado y que cada vez resulte más difícil que surjan puntos de vista alternativos. La autora denomina a este efecto de silencio creciente que pueden provocar los medios de comunicación *espiral de silencio*.

3. Influencia de la minoría: innovación

Las ciencias sociales han sido desde siempre un instrumento del Estado para conocer la población con la finalidad de gobernarla o, lo que es lo mismo, con la finalidad de construirla como una entidad gobernable. La psicología social no escapa a esto. El estudio del funcionamiento de la persona en sociedad no es inocente ni se debe a una preocupación abstracta por el conocimiento. Desde sus orígenes, la psicología social ha tenido una vertiente fuertemente aplicada que quería procurar al Estado moderno el conocimiento sobre la influencia social que debía servir para regular el comportamiento de los individuos. El estudio de los cambios de actitudes y de la persuasión es un ejemplo muy claro de ello. No obstante, también es necesario entender con detalle cómo se regula la creación y el seguimiento de las normas y cuáles son los procesos que hacen que la gente obedezca órdenes o que crea en lo que le dicen. Esta lógica, si dejamos de lado las buenas intenciones o las filiaciones políticas progresistas de la mayor parte de los psicólogos sociales, llevó a sesgar el estudio de la influencia social hacia el estudio de la conformidad o, lo que es lo mismo, la reproducción masiva del sistema social.

Serge Moscovici argumentó, a finales de los años sesenta, que esto iba en contra de la propia evidencia del cambio social. Si los mecanismos de reproducción son tan fuertes, ¿cómo cambia la sociedad? Esta no es una experiencia tan extraña; quien más quien menos se puede dar cuenta de que las cosas no son lo mismo ahora que hace unos años e, incluso, con un poco más de esfuerzo se puede pensar en cuáles han sido los factores decisivos de estos cambios. *Okupas*, insumisos, feministas, independentistas, anarquistas, ecologistas, sindicalistas, etc. son algunos de los nombres que probablemente nos vendrían a la cabeza al pensar en algunas de las transformaciones que ha sufrido nuestra sociedad en los últimos años. Lo que tienen en común estos grupos es que son minorías activas.

Hasta ahora hemos visto que el hecho de conseguir influenciar se debía básicamente a que la fuente de la influencia tenía algún tipo de poder (poder normativo o bien poder informativo). Es más, lo que explica la influencia en los puntos anteriores es la circunstancia de que el blanco de la influencia es dependiente de la fuente de la influencia. Por lo tanto, la minoría depende de alguna manera de la mayoría, ya sea normativa o informativamente. Sin embargo, no solo hay que ser mayoría para influenciar; una minoría *aparentemente* sin poder también lo puede hacer, y una mayoría, por definición no dependiente de la minoría en ningún aspecto, también puede ser influenciada. Los estudios sobre influencia minoritaria demostraron cómo es esto posible.

3.1. Mayorías y minorías

No obstante, antes de introducirnos en los procesos de influencia minoritaria hay que hacer algunas aclaraciones. Para empezar, debemos abandonar la noción de que la influencia es un proceso unidireccional, es decir, que parte de un grupo mayoritario que ejerce un impacto sobre las mentes de otras personas o grupos minoritarios. La influencia se mueve en dos sentidos: por supuesto la mayoría influye sobre la minoría, pero no podemos olvidar que esta minoría también actuará para defender su punto de vista. No parece lógico pensar que esta «actividad» de la minoría no afectará de ninguna manera a los miembros de la mayoría. Las minorías son también creadoras en potencia de nuevas normas sociales y, por lo tanto, deben ser consideradas igualmente una posible fuente de influencia.

Por otro lado, hay que entender que la distinción entre mayorías y minorías no es solamente, tal vez ni siquiera principalmente, cuestión de números. El hecho de saber que un grupo de personas es más numeroso que otro o que un grupo concreto cuenta en su seno con un subgrupo minoritario no es demasiado útil. Para comenzar porque, en primer lugar, lo que cuenta no es cuánta gente pertenece realmente a un grupo u otro, sino quién, cuándo y cómo percibe que otro es minoritario o mayoritario. En grupos pequeños, como los experimentales, es fácil provocar el efecto de que hay una mayoría y una minoría que manipulan el número de personas que defienden una posición concreta. La noción «democrática» que supone que la mayoría tiene razón ya hará el resto. No obstante, en nuestra vida cotidiana la situación es mucho más compleja, no solo porque entran en juego creencias sobre la composición de la sociedad que en la mayoría de las ocasiones no responden a ningún estudio sociológico, sino porque, además, el hecho de que las personas pertenezcamos a varios grupos simultáneamente provoca que formar parte de una mayoría o de una minoría se vuelva muy negativo. Según el grupo que sea relevante en una situación específica seremos de la mayoría o de la minoría.

Pertenencia múltiple

Pensad, por ejemplo, en cualquier mujer de la clase media barcelonesa. El hecho de ser mujer la hace minoritaria en un contexto de relaciones de género; el hecho de ser de clase media la hace mayoritaria en un contexto de relaciones de clase; el hecho de ser catalana la hace minoritaria en un contexto español; el hecho de ser también catalana la hace mayoritaria en la relación inmigrante-autóctono, y el hecho de ser barcelonesa la hace mayoritaria en la relación urbano-rural.

Por tanto, la comprensión de la relación entre mayorías y minorías como una relación meramente numérica es complicada. El hecho de que los valores sociales de una burguesía poderosa sean los valores dominantes no significa que toda la sociedad pertenezca a esta burguesía y que los valores dominantes sean masculinos tampoco significa que haya más hombres que mujeres en la sociedad. Los valores dominantes en una sociedad reciben este nombre porque la mayoría de la gente los sigue o, como mínimo, cree que estos son los valores

Pregunta-guía

¿Las personas pobres son mayoría o minoría en nuestra sociedad? ¿Y las mujeres? ¿Las personas negras eran mayoría o minoría en la Sudáfrica del *apartheid*?

correctos. No obstante, en este caso, ¿quién es la mayoría y quién la minoría? En contra de las matemáticas más elementales, se dan situaciones en las que la mayoría tiene menos miembros que la minoría.

La tercera aclaración hace referencia a la voluntad de la minoría de promover su punto de vista o sus valores. Esto es lo que diferencia a una *minoría anómica* de una *minoría nómica*. Una minoría anómica es una minoría en la medida en que sus creencias se apartan de las de la mayoría o de los valores dominantes, pero que no presenta ninguna propuesta de cambio a la sociedad y no se interesa especialmente porque sus valores pasen a ser adoptados por la mayoría. Su definición como grupo proviene de su oposición a las normas de la mayoría y no porque tengan normas propias. Una minoría nómica lo es porque, tal como indica su nombre, posee normas propias y las propone a la sociedad o al grupo de referencia para que sean adoptadas.

Finalmente, conviene distinguir entre aquellas minorías que sostienen creencias o valores que son, de hecho, los de la mayoría, pero interpretados de manera fundamentalista, y aquellas que proponen nuevos valores o nuevas creencias. Las primeras son *minorías ortodoxas* y las segundas, *heterodoxas*. Las segundas buscan un cambio en las relaciones sociales del momento, mientras que las primeras luchan por la conservación de estas mismas relaciones. Un caso paradigmático es el de los grupos de extrema derecha. Este tipo de grupos no puede ser considerado en un nuestro contexto social como perteneciente a minorías innovadoras y, por lo tanto, los procesos que estudiaremos a continuación no hacen referencia a este tipo de minorías.

3.2. Conformidad o conversión

Comenzaremos el estudio de los procesos de influencia minoritaria y atenderemos la diferencia entre conformidad y conversión. Recordad la definición de conformidad y también los tres tipos de conformidad que hemos visto en el punto anterior, la **sumisión**, la **identificación** y la **interiorización**: fijaos en que la característica principal es la ausencia de consideración de la información que aporta la mayoría. Cuando alguien se conforma no es porque decida que los argumentos que tiene la mayoría son poderosos, sino que son las características de la situación las que provocan la conformidad casi independientemente del mensaje concreto. En este sentido, los procesos de conformidad están vacíos de contenido. El hecho que olvida esta perspectiva es que los argumentos también nos pueden convencer. Al fin y al cabo, si es necesario, somos capaces de atender a razones. Por este motivo, era preciso completar este punto de vista con el estudio de la conversión. La conversión es la asunción del nuevo punto de vista. Las minorías, dado que no tienen poder, solo pueden convencer. Y esto es lo que hacen.

Repetimos el experimento de Asch, pero ahora con colores. Mostramos una serie de diapositivas azules a un grupo de personas y les preguntamos de qué color son. Previamente hemos realizado una «prueba» de discriminación de

colores para que todos los miembros del grupo se convenzan de que todo el mundo ve bien. No obstante, en la situación experimental cuatro personas son sujetos ingenuos del experimento y dos son cómplices que afirman de manera consistente que las diapositivas son verdes. Los resultados son sorprendentes de nuevo. A pesar de la que mayoría da la respuesta correcta (azul), la minoría afecta a los resultados finales y, finalmente, un 8,42 % de las respuestas emitidas por los sujetos ingenuos coincide con la de la minoría. En esta condición de minoría consistente, un 32 % de los sujetos dio alguna vez el «verde» como respuesta. En cambio, en una serie de control en la cual la minoría es inconsistente y no dice siempre «verde», sino que dice «azul» de vez en cuando, solo el 1,25 % de las respuestas acaba siendo «verde». Así pues, vemos que la minoría también puede influenciar, siempre y cuando sea consistente.

Para comprobar si, aparte de un acuerdo público, había también un acuerdo privado con la minoría, lo cual no sucedía en los estudios de conformidad, se hizo otra prueba. Esta suposición surgía del hecho de que si la minoría no tiene poder normativo ni informativo por definición, la única razón que parece plausible para explicar el cambio es que la persona estuviera de acuerdo con esta. En esta prueba, enfrentados a una serie de discos de colores que iban gradualmente del azul al verde, se preguntaba por el momento en que la escala pasaba del azul al verde. Se descubrió que la gente que había sido sometida a la minoría consistente no discriminaba el azul del verde en el mismo punto que el grupo control. En efecto, se había producido un efecto latente, que hizo que los grupos sometidos a la minoría modificasen su umbral de percepción y viesen ya verdes los discos que para el grupo control todavía eran azules.

Sin embargo, hay un dato más; de los treinta y dos grupos de cuatro sujetos experimentales y dos cómplices a los cuales se hizo la prueba, en catorce se obtuvieron respuestas y en dieciocho, no. Curiosamente, el cambio latente en el umbral de discriminación azul-verde fue más fuerte en aquellos grupos que no se habían dejado influenciar previamente. Por lo tanto, la resistencia a la influencia directa produjo un efecto de influencia indirecta.

Para corroborar si había, pues, un cambio real en la percepción de los colores que iba más allá de la mera conformidad con la fuente de influencia se llevó a cabo otro experimento, en el que se estudió el efecto consecutivo de la visión de una diapositiva de color azul. El color complementario del azul se encuentra en la zona del amarillo-naranja-rojizo, mientras que el del verde se encuentra en la zona del púrpura-rosado. El experimento se desarrolló en grupos de dos personas, un sujeto ingenuo y uno cómplice, dependiendo de los grupos; el cómplice, que siempre decía «verde» ante las diapositivas azules, representaba o bien a una mayoría o bien a una minoría, como veréis ahora.

El efecto consecutivo

Cuando miramos un color y de repente este se va y queda la pantalla en blanco, se produce una ilusión óptica: durante unos breves instantes vemos el color complementario

del que veíamos hasta entonces. Si os fijáis en los negativos de las fotos en colores, veréis que los colores están «invertidos», cada color sale en la forma de su complementario.

El experimento de Serge Moscovici y Bernard Personnaz

Primera fase: durante cinco ensayos, el sujeto y el cómplice dan por escrito y en privado sus respuestas sobre: 1) el color de la diapositiva, y 2) el color de la imagen consecutiva. Este es el test previo con el que se compararán las respuestas posteriores.

Inducción mayoritaria o minoritaria: se reúnen las hojas de respuesta y el experimentador informa a los sujetos de que se encuentra en condiciones de transmitirles algunas informaciones sobre las respuestas de los sujetos precedentes. Por descontado, si seguimos los trucos habituales de la experimentación en psicología social, esta información es totalmente inventada y permite introducir la primera variable experimental: categorizar al sujeto y al cómplice, uno como mayoritario y el otro como minoritario. Se distribuye a los sujetos una hoja con los porcentajes de los individuos que perciben la diapositiva de color azul o verde. Estos porcentajes establecen una clara diferencia entre una mayoría (81,8 %) y una minoría (18,2 %). Así pues, en una condición experimental se supone que el cómplice pertenece a una mayoría y el sujeto a una minoría (condición de influencia mayoritaria) mientras que en la otra condición es al revés (condición de influencia minoritaria).

Tercera fase: la diapositiva se proyecta quince veces más. Los sujetos dan una vez más su respuesta por escrito, tanto respecto al color de la diapositiva como por lo que respecta a la imagen consecutiva.

Cuarta fase: antes de comenzar esta fase, el cómplice abandona precipitadamente la sala, con la excusa de una cita importante. El sujeto se queda solo, y durante quince ensayos más evalúa otra vez el color de la diapositiva y de la imagen consecutiva.

G. Paicheler y S. Moscovici (1985). «Conformidad simulada y conversión». En: S. Moscovici (Dir.). *Psicología Social* (págs. 191-192). Barcelona: Paidós.

Los resultados mostraron que una minoría obtiene una influencia latente o indirecta, que se ve en la evaluación de la imagen consecutiva, sin que los sujetos sean conscientes de que han modificado su percepción. La imagen consecutiva de la diapositiva azul pasó a verse en la condición de influencia minoritaria, como la consecutiva del verde, y este desplazamiento se acentuó aún más en la cuarta fase, cuando el cómplice no estaba.

Para entender este tipo de procesos, la mejor estrategia que podéis seguir es poner os en la piel de las «víctimas» de estos experimentos. La aparente obviedad del estímulo no puede hacer más que generar un efecto de sorpresa y de incomodidad al encontrar que hay personas que no lo ven igual. La situación no es, por tanto, tan grave como en el experimento de Asch, pero ahora no hay presión y la persona puede decir libremente que la diapositiva es azul, tal como ella efectivamente la ve. Sin embargo, a pesar de esto, nos queda el «gusanillo» de ¿y si la diapositiva es verde? ¿Y si estas personas tienen razón? Puesto que ahora no debemos estar pendientes de que nos miren como si fuésemos extraños, dado que la mayoría piensa como nosotros, nos podemos dedicar a pensar un rato en por qué esta gente ve la diapositiva verde. Esta actividad cognitiva es la que explicaría, según Moscovici, la conversión, es decir, la modificación inconsciente del código perceptivo de los sujetos sometidos a una influencia minoritaria. Los experimentos realizados con colores muestran que la mayoría consigue, lógicamente, más influencia directa que la minoría, y en cambio, la mayoría no consigue nunca una influencia latente o indirecta y la minoría, sí.

Probablemente, la norma social que proclama la libertad del individuo en nuestra sociedad y que ataca a los individuos «débiles», «influciables» o «conformistas» hace que no se quiera reconocer la influencia de la minoría. Mientras que el hecho de haberse dejado influenciar por una mayoría siempre se podría justificar, la persona no encuentra ninguna razón para haberse dejado influenciar por la minoría. Esta falta de posibilidad de justificarse hace que no se quiera reconocer esta influencia. A pesar de esto, cuando utilizamos una medida que la persona no sabe que está relacionada con la influencia (el efecto consecutivo) aparece que sí que ha habido influencia.

No obstante, como veremos en el punto siguiente, la minoría que quiere influenciar no lo tiene tan fácil. Las situaciones experimentales que hemos visto siempre están en un equilibrio frágil. Cualquier cambio en el comportamiento de la minoría puede anular completamente su capacidad de influencia y, además, la mayoría también tiene mecanismos para resistir, si es necesario, esta influencia. Lo veremos a continuación. Mientras tanto, recordad la importancia de la acción humana en la definición de la realidad, de lo que es válido. Fijaos, pues, en que desde este punto de vista la existencia humana no deja de ser toda una serie de negociaciones que unifican el terreno de la experiencia, permiten la supervivencia y reducen el conflicto.

3.3. Características de la minoría innovadora

Para generar la actividad cognoscitiva necesaria para conseguir conversión hay que mantener, sin embargo, algunas condiciones. Algunas ya las hemos anunciado, el resto es el resultado de muchos y variados experimentos que se han realizado en el campo de la influencia minoritaria. Estos experimentos han utilizado el recurso de las diapositivas de colores, pero también situaciones en las que entraban en juego preferencias musicales o estéticas (por ejemplo, que os guste el *rock* duro o la música *new age*), ideas políticas (por ejemplo, sobre el papel de la mujer en la sociedad, o posturas liberales o conservadoras), opiniones sobre temas candentes (por ejemplo, el aborto y la contracepción), actitudes (por ejemplo, sobre actitudes xenófobas), etc. Para presentaros cada una de las condiciones necesarias para generar preocupación por la minoría y sus posturas, utilizaremos un ejemplo de minoría activa, en nuestro caso los *okupas*. Sin embargo, también podéis pensar en algún otro grupo y comprobar cuáles de las condiciones siguientes se dan.

a) La primera es el conflicto que provoca el hecho de que un grupo de personas cuestione la situación dada y definida *a priori* por la mayoría. El conflicto requiere una segunda condición que sea visible: se tiene que provocar en un espacio público, sea este físico, mediático o ideológico. Cualquier conflicto abierto obliga a las personas que lo viven directa o indirectamente a posicionarse en un lado o en el otro. En este sentido, el objetivo de la minoría es mantener el conflicto. Un conflicto abierto es siempre un espacio en el que se piensa, se reflexiona, se desarrollan argumentos. Es el espacio de la creación y de la innovación, un espacio, por tanto, favorable a las minorías, aunque no tanto por las personas que forman las minorías como por sus ideas. De hecho, el mantenimiento del conflicto social consigue el objetivo de provocar un conflicto cognitivo entre los miembros de la mayoría (por este motivo, algunos autores prefieren hablar de conflicto sociocognitivo) y, al mismo tiempo, permite la visibilidad de la minoría, que de otro modo permanecería fuera del alcance de los miembros de la mayoría.

b) En segundo lugar, la influencia que la minoría consigue se debe a la consistencia que presenta. Podemos hablar de dos tipos de consistencia: la consistencia diacrónica, que se da cuando la minoría consigue mantener sus postulados con coherencia a lo largo de un periodo de tiempo, y la consistencia sincrónica, que se da cuando las diferentes personas que conforman la minoría mantienen la misma postura de manera coherente. Esta segunda también se denomina *unanimidad*. Cuanto más elevado sea el grado de consistencia que los miembros de la mayoría perciben en la minoría, más elevada será la influencia por parte de esta. En este sentido, si la mayoría quiere reducir la capacidad de la minoría para influir, tendrá que esforzarse en mostrar las contradicciones de la minoría y al mismo tiempo mantener una postura extremadamente consistente. Fijaos en que esto es más difícil para la mayoría que para la minoría, ya que la suficiencia habitual de quien se siente mayoría suele considerar que no es necesario argumentar la propia postura, y si la mayoría es, además, mayoría numérica, le resultará mucho más difícil coordinar las posiciones de mucha más gente. A pesar de todo esto, el poder de la mayoría, como ya hemos visto, es lo suficientemente fuerte como para no tener que preocuparse excesivamente por la consistencia.

Los okupas

El movimiento *okupa*, tal como dice su nombre y también su grafía, plantea un conflicto directo ocupando las casas y cuestionando la norma social de que la propiedad privada inmobiliaria es sagrada. El movimiento plantea que el derecho a la vivienda está por encima del de la propiedad privada y que quien no tiene vivienda, sea un individuo o un colectivo, está legitimado para ocupar una. Esto los lleva a plantear que la especulación inmobiliaria es uno de los «delitos» más importantes y contra el cual se debe luchar con todos los medios. Las casas ocupadas se utilizan de vivienda, pero también como centros sociales, locales de reunión, salas de exposiciones, espacios culturales, etc. Cuando la policía emplea la violencia para desalojar un lugar ocupado «ilegalmente», los *okupas* consiguen, de rebote y sin pretenderlo, que el conflicto se haga más visible, que se hable de él y obligan a la gente a plantearse sus razones.

Los okupas

¿Qué sucedería si saliese una persona en la televisión que dijera que ha sido *okupa* durante muchos años y ahora cree que el movimiento no tiene razón, que su participación ha acabado, que son errores de la juventud? El daño que haría al movimiento sería considerable, siempre que esta persona tuviera cierta credibilidad. De todos modos, los *okupas* no solo son consistentes sino que, además, cada vez hay más grupos, están coordinados y defienden lo mismo, al menos de cara al exterior del movimiento. Son, por tanto, una minoría con un gran potencial de influencia según los teóricos de la influencia minoritaria.

c) En tercer lugar, la minoría también puede conseguir cambios en las posturas mayoritarias si se muestra **autónoma** y genera **confianza**. Mostrarse autónoma significa generar la percepción de que las opiniones de la minoría no se deben a intereses externos al movimiento y que son opiniones a las cuales se ha llegado mediante un proceso de reflexión propio. Generar confianza es relativamente fácil para una minoría, ya que la capacidad de mantener posiciones independientes es muy valorada en nuestra sociedad, y oponerse a la mayoría es buen paso para ser considerado digno de confianza. Por otro lado, también hay que mostrar que no se actúa por intereses personales o para obtener privilegios para el propio grupo.

d) En cuarto lugar, se debe considerar el estilo de negociación de la minoría. Tanto la minoría como la mayoría pueden mostrar estilos de negociación rígidos o flexibles. La noción de estilo de negociación no hace, sin embargo, referencia al comportamiento de mayorías y minorías alrededor de una mesa de negociación; nos referimos a la disposición de ceder que unos pueden inferir de los otros. No hay un estilo mejor que otro, sino que cada estilo es útil en según qué contextos. Para la minoría, el hecho de mostrarse flexible en determinados momentos le puede servir para mostrar que sus posiciones no son dogmáticas y cerradas y que busca lo mejor para todos. No obstante, también le conviene mostrarse rígida para mostrarse consistente y, sobre todo, para mantener vivo el contacto. Las minorías flexibles consiguen una buena dosis de influencia directa y de influencia indirecta, mientras que las minorías rígidas, pese a no conseguir influencia directa³, consiguen mejores resultados que las flexibles en la influencia indirecta. A la mayoría, en cambio, no le queda más remedio que mostrarse flexible, ya que cualquier rigidez será interpretada como un abuso de poder y puede provocar simpatías hacia las posiciones de la minoría.

⁽³⁾Por influencia directa se considera la influencia conseguida al mostrarse los sujetos de acuerdo literalmente con algunas afirmaciones de la minoría, mientras que la influencia indirecta se da cuando no se consigue acuerdo literal con las afirmaciones de la minoría, pero, en cambio, se consigue acuerdo con algunas afirmaciones coherentes con la postura de la minoría y no con la de la mayoría, siempre y cuando la minoría no las haya defendido directamente.

Los okupas

Los planteamientos del movimiento *okupa* no tienen demasiadas probabilidades de éxito, al menos directamente; *a priori* parece complicado que una cuestión como la propiedad privada, base intocable del sistema capitalista, pueda ser siquiera erosionada por propuestas que provienen de minorías sin poder. Sin embargo, no es extraño pensar que en dimensiones más indirectas puedan tener éxito. Mucha gente, aunque considere que los *okupas* sean unos jóvenes inmaduros, descarados, brutos y además violentos, no tiene por qué considerar que sea legítimo establecer una política de vivienda más justa, y este planteamiento no se lo harían sin la existencia del movimiento. Después de un tiempo de enfrentamientos con propietarios, bancos y Ayuntamiento, los *okupas* de Ginebra (Suiza) y los afectados llegaron a un acuerdo: de manera parecida a los contratos de arrendamiento del mundo rural, se harían unos contratos para los *okupas*. No todos los *okupas* estuvieron de acuerdo, para muchos fue una «bajada de pantalones», pero haberse mostrado dispuestos a negociar ayudó a solucionar el problema, grave, de la vivienda para jóvenes en la ciudad. Indirectamente, uno de los efectos más sorprendentes ha sido el cambio de consideración que ha tenido la propiedad inmobiliaria. Los propietarios se han convencido de que una casa no es una propiedad inmobiliaria cualquiera, sino

Los okupas

Defienden una mejora de las condiciones de vida para amplios sectores de la población. Son críticos con las injusticias que genera el sistema capitalista y defienden, por lo tanto, alternativas globales que no responden a un interés particular de sus miembros. Es importante contrastarlo con las ocupaciones ilegales de casas y locales por parte de familias, grupos de personas o empresas. Siempre ha habido ocupaciones de este tipo, y probablemente también las encontraríamos legítimas en muchas ocasiones, pero, al no formar parte de un movimiento organizado con objetivos definidos de cambio social, no solo no pueden ser considerados una minoría activa, sino que tampoco generarán cambio social al percibirse que son ocupaciones interesadas, dirigidas a obtener un beneficio particular.

que representa una responsabilidad hacia la comunidad y que, por tanto, especular es ilegítimo.

e) Lo que más debe evitar la mayoría son las defecciones que la minoría, por su parte, puede estar interesada en buscar. Se trata de aquellas personas claramente defensoras de la postura de la mayoría, cuanto más defensoras mejor, que en un momento concreto se pasan a la minoría. Esto se denomina *efecto bola de nieve* y se ha mostrado que, cuando sucede, la influencia que consigue la minoría es mucho más elevada. El hecho de que algún miembro de la mayoría se pase a las filas explícitas de la minoría provoca que la mayoría se cuestione su posición y reflexione sobre las propuestas de la minoría. Obviamente, la mayoría también puede intentar el proceso inverso: que la minoría se pase a la mayoría y romper, de este modo, su consistencia.

Hasta aquí hemos visto algunas de las circunstancias que se ha demostrado que entran en juego en los procesos de influencia minoritaria, y que pueden favorecer a la minoría de alguna manera. No obstante, obviamente, si la minoría es activa también lo es la mayoría.

3.4. Resistencias a la influencia de la minoría

La mayoría puede desplegar una serie de estrategias para no dejar que triunfe la minoría. Ahora veremos de qué recursos dispone para bloquear la capacidad de influencia de la minoría y los resultados que han dado los experimentos que los han explorado. Los podemos agrupar en dos categorías:

a) En primer lugar, se encuentran la denegación y la censura, elementos que podéis reconocer fácilmente. La denegación consiste en la negación de la validez de la postura de la minoría, poniendo énfasis en su absurdidad, su falsedad o su incoherencia. La censura consiste en prohibir la difusión de las posturas de la minoría. Aunque parezca paradójico, ambas estrategias son muy negativas para la mayoría. La denegación acentúa enormemente la influencia directa o diferida de la minoría, a causa del esfuerzo cognitivo que supone tener que buscar argumentos para contrarrestar las ideas de la minoría. Esta búsqueda obliga a pensar mucho más en los argumentos de la minoría que su simple aprobación o simpatía, de manera que a la larga se consigue una influencia mucho más fuerte en quien precisamente más ha negado la validez de las posturas de la minoría. La censura produce un efecto similar: la prohibición de una información genera de manera fulminante un alto interés por la información prohibida, ya que si alguien la prohíbe es por algún motivo o debe tener algún interés en ello. Solo podría triunfar en caso de que la censura fuese tan rotunda que no dejase ningún resquicio a la sospecha de que se está ocultando algo.

Los okupas

El crecimiento del movimiento *okupa* y su extensión por barrios y pueblos es un indicio de su fuerza. De todos modos, el efecto bola de nieve se nota, sobre todo, cuando quien pasa a defender las posturas de la minoría es algún miembro de la mayoría que defendía explícitamente sus posturas en contra de las de aquellas. Que el Ayuntamiento de Ginebra, opuesto durante muchos años al movimiento, pase a negociar con ellos, llegue a resultados y defienda las soluciones conseguidas, y que por tanto dé la razón al movimiento, es un paso muy importante para convencer a otros implicados, como pueden ser bancos o grupos de propietarios.

No obstante, a pesar de todo esto, no todas las minorías triunfan, pese a su consistencia, estilo de negociación, autonomía y confianza y la «ayuda» involuntaria de la denegación o la censura. Esto se debe a que la mayoría tiene un recurso muy fuerte a su disposición, que es lo que básicamente deben evitar las minorías.

b) Se trata de la psicologización: es el uso de argumentos *ad hominem*, destinados, no ya a restar credibilidad a los argumentos de la minoría, sino a la propia minoría, a las personas que la componen. Consiste en atribuir las razones de la disidencia a particularidades mentales de las personas que la componen. Desgraciadamente, es mejor, más convincente, más efectivo y más fácil (y también mucho menos ético) descalificar a alguien por obsesivo, por llevar la contraria sistemáticamente, por dogmático o poco objetivo, que por sus ideas. Esta facilidad hace que sea importante para la minoría crecer de número rápidamente, para evitar al máximo la psicologización individual. Existen, no obstante, otras fuertes formas de descalificación de personas que funcionan de manera similar y que no son fáciles de solucionar. Se puede atribuir el comportamiento de la minoría a su pertenencia sociológica (por ejemplo, clase social), biológica (por ejemplo, sexo, enfermedad, etc.), étnica (por ejemplo, raza, cultura, etc.), todas las razones imaginables, por tanto, para descalificar la fuente del mensaje y no el mensaje en sí. En general, este tipo de descalificación adopta dos modos. En el primero, basado en los estereotipos, los miembros de la minoría poseen las características de la categoría y esto los invalida para generar influencia. Sería este el caso de creer que las mujeres y, por tanto, las feministas, son emocionalmente inestables e histéricas, o bien que los jóvenes son inmaduros, sistemáticamente críticos destructivos y no constructivos, etc. El segundo modo corresponde al hecho de creer que la minoría actúa de la manera en que lo hace, no porque quiera una mejora global de la sociedad, sino únicamente del grupo. Su comportamiento responde, por lo tanto, a un interés particular y egoísta.

3.5. Relaciones de poder e influencia minoritaria

Antes de acabar este punto, se hace necesario introducir algunos elementos más de comprensión que sitúen estos fenómenos en un contexto histórico y social más amplio que, por ejemplo, reflexione sobre cómo hemos construido al individuo moderno, sobre el papel de las normas sociales y sobre las relaciones de poder. Esto es lo que hace Tomás Ibáñez (1987). El elemento de reflexión original lo proporciona el hecho de darse cuenta de que si salimos de las situaciones experimentales, se impone una evidencia y es que la innovación no puede nacer en el vacío social, por tanto, debe ser heredera de su tiempo, de alguna manera debe reflejar las contradicciones de una época, las polémicas y divisiones ideológicas de una sociedad, los discursos que circulan en ella. Esto hace que si queremos que el estudio de las minorías activas tenga

alguna utilidad debemos devolverlo al campo de batalla social del cual provienen estas, y dar más peso a las relaciones de poder y al conflicto social que a la validación y al conflicto cognitivos.

Un ejemplo de la imposibilidad de reducir lo social a conflictos psicológicos es cómo se generan los conflictos en estos experimentos. Se trata de un conflicto que se crea no por un problema de base cognitiva, sino por la incompatibilidad de dos creencias en un contexto cultural en el que solo puede haber una verdad. Esto también ayuda a dar poder a la minoría, pues tampoco es cierto que la minoría no tenga poder, ya que, como dijo Michel Foucault (1975, 1977), el poder es una relación, no algo que se tiene y, por lo tanto, no hay espacios ni relaciones sin poder. Como dice Tomás Ibáñez:

«La minoría solo es influyente en la medida en que no dé lugar a ninguna duda en cuanto a su resolución de no ceder (consistencia) y en cuanto a la firmeza de su posición. La consistencia de la minoría testimonia, por un lado, el rechazo del consenso siempre que este no se establezca sobre sus propias bases y, por otro, muestra su anclaje firme sobre una posición tenazmente tomada. De este modo, la minoría lanza un desafío al consenso mayoritario y desarrolla un poder temible. La mayoría tiene la opción o de eliminar la fuente de protesta, lo que es costoso y a veces arriesgado, o bien coexistir con ella, lo que le obligará a desarrollar permanentemente un poder de contención de la desviación. En suma, la minoría no expresa solo una divergencia, sino que también posee el poder de hacerle pagar a la mayoría el coste, bajo o alto, poco importa en este caso, que implica todo ejercicio de poder por parte del dominante. Este es el sentido en el que la minoría instaura un conflicto y es para evitarlo o para resolverlo por lo que se engrana un proceso de toma de consideración del punto de vista minoritario».

T. Ibáñez (1987/1991). «Poder, conversión y cambio social». En: S. Moscovici; G. Mugny; y J. A. Pérez (Ed.). *La influencia social inconsciente. Estudios de Psicología Social Experimental*. Barcelona: Anthropos.

Otro aspecto que hay que considerar es el modelo de individuo occidental que se considera autónomo. Este hecho provoca que la norma social que determina el conflicto que provocan la mayoría y la minoría sea la siguiente: la búsqueda simultánea de ser igual y diferente a los demás y que lleva a resistir activamente la presión social. Si la presión exige aceptar lo que dice la mayoría, nos conformaremos públicamente, pero mantendremos la independencia en privado, y si la presión exige rechazar una minoría disidente, lo haremos en público, pero estudiaremos su propuesta en privado.

Ibáñez también considera los resultados que mostraban que la intensificación del coste social, por ejemplo, el hecho de aumentar el conflicto o provocar la identificación de los sujetos con la minoría, bloquea la conversión. De aquí se puede deducir que el mecanismo activo de la influencia no recae en los mecanismos de incitación al cambio, sino en los de resistencia. Si la mayoría no quiere cambio, no lo hay. Por tanto, las minorías son una expresión del cambio que ya está en marcha. La minoría no puede forzar el cambio, ya que este se difunde gracias a la mayoría, si esta acepta el cambio. En este sentido, Ibáñez afirma que las minorías activas no son más que un instrumento de un cambio que ya se está produciendo por parte de la mayoría.

El coste social

Aunque la minoría sea convincente, nadie quiere ser confundido con un miembro de esta. Por este motivo oímos habitualmente a mujeres que afirman: «yo estoy a favor de los derechos de las mujeres, pero no soy feminista, ¡eh!».

En resumen, como ya explicaba Serge Moscovici en su introducción a la psicología social de 1975, el modelo **funcionalista** de la influencia (base de los estudios sobre conformidades) tiene las características siguientes:

- La influencia interviene en situaciones de interacción social marcadas por la asimetría entre los miembros del grupo.
- La finalidad de la influencia es, esencialmente y en todos los casos, el establecimiento y el refuerzo del control social.
- Las razones por las cuales se ejerce o se acepta la influencia tienen siempre relación con la incertidumbre.
- Los efectos de la influencia, en la dirección hacia la cual se resuelven las incertidumbres, están determinadas por la dependencia.

Y el modelo **genético** (base de los estudios sobre influencia minoritaria) se caracterizaría por los puntos siguientes:

- Todos los miembros del sistema colectivo deben ser considerados al mismo tiempo como «emisores» y «receptores» de influencia.
- El control social no es la única finalidad para el ejercicio de la influencia; el cambio social es también una finalidad importante.
- El estilo de comportamiento de aquel que propone una norma a un grupo tiene un papel decisivo en la consecución de la influencia.
- Los procesos de influencia tienen una relación directa con la producción y la reabsorción de los conflictos.

Lamentablemente, la reducción de lo social en la interacción personal, el olvido de la historia, la cultura, las estructuras sociales y las relaciones de poder son demasiados elementos ausentes en unas teorías que pretenden explicar quizá demasiadas cosas. Un modelo centrado en las interacciones entre individuos mantiene la noción de que lo importante es lo que pasa en los individuos y que, en todo caso, cualquier modificación en el curso de su comportamiento solo podría provenir de las relaciones interpersonales. Este modelo necesitaría, como mínimo, ser completado con algún punto de vista que no sea solo individualista. La propuesta de Tomás Ibáñez ofrece algunas posibilidades, en el sentido de que si todo el mundo es emisor y receptor de influencia y toda comunicación es, por lo tanto, susceptible de provocar influencia, la interacción individual no es tan importante como el estudio de las resistencias al cambio que las instancias de poder de la sociedad pueden desarrollar.

4. Obediencia a la autoridad

Supongamos que, como mucha gente, en alguna ocasión os habréis preguntado cómo fue posible el asesinato en masa y a sangre fría durante la Segunda Guerra Mundial de millones de personas, en nombre de la pureza de la raza aria. Desgraciadamente, el tema sigue de actualidad: Bosnia, Kosovo, Chechenia, Timor Oriental no son nombres de conflictos muy antiguos. La psicología social debe responder a algo más que quién y por qué se da la orden de matar en un momento concreto. Debemos ofrecer una comprensión de cómo puede una persona ejecutar unas órdenes parecidas. Sin ejecutor, la orden sería absurda y sin sentido.

Por este motivo, en este punto estudiaremos otro concepto relacionado con la influencia, otra manera por la cual las personas realizan a menudo acciones en contra de sus propias creencias: **la obediencia**. Hemos dejado este punto para el final porque parece sencillo, pero es el más complicado. Aparentemente, no debería ser extraño en un sistema social jerárquico que alguien cumpliera las órdenes que le da una autoridad. No obstante, cuando estas órdenes incluyen la tortura y el asesinato de personas o la realización de actividades que pueden poner en peligro la vida de otras personas, la obediencia pasa a ser necesariamente motivo de estudio.

Las primeras respuestas intentaron demostrar la existencia de un tipo de persona, dotado de una personalidad anormal, que se denominó *autoritaria*, y que prevalecería en este tipo de situaciones particulares. El objetivo de Theodor Adorno y sus ayudantes, los cuales estudiaron la génesis y la distribución de *la personalidad autoritaria*, era probablemente salvar una determinada concepción de humanidad. Era preferible pensar que estas cosas las hacían personas que no eran normales y situar las causas del mal en las particularidades de la psicología social. Desgraciadamente, la historia se encargó de demostrar que estas situaciones no eran tan extrañas, y Stanley Milgram demostró que las personas implicadas en estas situaciones no eran tan anormales, que no tenían ninguna desviación de personalidad ni nada parecido, que eran personas, que son personas, como todos nosotros.

La sencillez del experimento de Milgram, contrapuesta a la dificultad que supuso para la psicología social el hecho de interpretar los resultados, hace estremecer, hasta el punto de que se le ha criticado mucho desde que se realizó. Se le ha criticado tanto desde la sociología, como desde la psicología y la propia psicología social, pero, aunque las críticas podían ser más o menos acertadas o razonables, sobre todo las que hacen referencia a la ética del experimento, lo cierto es que el experimento tuvo lugar tal como se explica y que los resultados son los que son. Lo más probable es que el afán de tanta crítica se deba a la

Lectura recomendada

Buscad por Internet el último informe de Amnistía Internacional y fijaos en la lista de países implicados; la obediencia criminal no es un fenómeno raro ni propio de países subdesarrollados. La dirección es la siguiente:
<http://www.amnesty.org/>

incredulidad que provocan los resultados y al hecho, no menos trascendente, de que obligan al lector a pensar en lo más básico: la noción de ser humano que tenía.

4.1. El experimento de Stanley Milgram

A continuación explicaremos el transcurso del experimento. Mediante un anuncio en un diario local o bien de una carta que ofrecía una modesta compensación económica por colaborar en un experimento sobre memoria y aprendizaje que tendría lugar en la Universidad de Yale, se consiguieron entre 1961 y 1962 más de mil participantes. Entre estas personas había de todo: obreros, oficinistas, maestros, enfermeras, vendedores, etc. Telefónicamente se les daba día y hora. Cuando llegaba el día, la persona acudía al lugar donde se le había citado y allí encontraba a dos personas: una de ellas, supuestamente, también había acudido allí para el experimento, un contable de 47 años y de apariencia amable, aunque en realidad era un cómplice del experimentador, mientras que la otra actuaba de experimentador, con bata, de 31 años y apariencia impasible y austera. Se les pagaba lo prometido (4,50\$) y, para justificar lo que sucedería a continuación, se les explicaba lo siguiente:

«Los psicólogos han desarrollado muchas teorías para explicar cómo aprende la gente materias distintas. Algunas de las más conocidas se tratan en este libro [al sujeto se le enseñaba un libro sobre aprendizaje]. Una teoría parte de que la gente aprende cuando se le castiga si se equivoca. Una aplicación común de esta teoría tiene lugar cuando los padres pegan a los niños si hacen algo malo. Se supone que el hecho de pegar, una forma de castigo, hará que el niño aprenda a recordar mejor, hará que aprenda más efectivamente. No obstante, de hecho no sabemos mucho acerca de los efectos del castigo sobre el aprendizaje, porque casi no se han realizado estudios verdaderamente científicos sobre el tema en seres humanos. Por ejemplo, no sabemos qué cantidad de castigo es mejor para el aprendizaje, y tampoco si hay diferencias entre quién da el castigo, si un adulto aprende mejor de una persona más joven o mayor que él mismo, o muchas otras cosas de este tipo. Por esta razón, en este estudio agrupamos a un cierto número de adultos de ocupaciones y edades diferentes y pedimos a algunos que sean maestros y a otros que sean aprendices. Queremos descubrir cuáles son los efectos que tienen algunas personas sobre otras, unas como maestros y otras como aprendices, y también cuál es el efecto del castigo sobre el aprendizaje en esta situación. Por todo esto, les pediré a uno de ustedes que haga de maestro y a otro de aprendiz».

Extraído de S. Milgram (1974/1997). *Obedience to Authority*. Londres: Pinter Martin. Versión en castellano: S. Milgram (1980). *Obediencia a la autoridad*. Bilbao: Desclee de Brouwer.

Más adelante se celebraba un sorteo trucado para asignar los papeles, de manera que el sujeto real siempre hacía de maestro. Entonces se les llevaba a la habitación de al lado y se les decía que había que preparar al aprendiz para que pudiera recibir los castigos; allí se le ataba a una silla y se le ponían unos electrodos en las muñecas. Se explicaba que se le ataba para que no se moviera al recibir las descargas eléctricas y que se le aplicaba pasta de electrodo para evitar quemaduras. Para incrementar la credibilidad de la situación, el aprendiz mostraba preocupación por las descargas, y se le contestaba que, aunque estas podían ser muy dolorosas, no causaban daños permanentes en los tejidos.

A continuación, se llevaba al «maestro» ante un aparato, un supuesto generador de descargas eléctricas, que tenía treinta botones con pilotos de color rojo. Cada botón tenía una etiqueta con el voltaje correspondiente, que iba de 15 a 450 voltios, y aumentaba 15 voltios entre botón y botón. Cada cuatro botones (es decir, cada 60 voltios) una etiqueta especificaba de izquierda a derecha: descarga ligera (15 V - 60 V), descarga moderada (75 V - 120 V), descarga fuerte (135 V - 180 V), descarga muy fuerte (195 V - 240 V), descarga intensa (255 V - 300 V), descarga extremadamente intensa (315 V - 360 V), peligro: descarga severa (375 V - 420 V), XXX (435V-450V).

Para hacer más creíble la situación, al aparato se le daba un choque eléctrico de 45 voltios de prueba al maestro pulsando el tercer botón; en realidad, este era el único botón que funcionaba. Entonces, se le explicaba la tarea que tenía que realizar. Debería leer al aprendiz una serie de palabras emparejadas y preguntarle, de entre cuatro opciones, con qué palabra se debía emparejar primero. Por ejemplo, le tendría que leer: Caja azul, Día bonito, Pato Salvaje, etc. Después le leería: Día; Gris Bonito Claro Feo. Cada vez que el «aprendiz» se equivocase debía administrarle una descarga, comenzando por la de 15 voltios y subiendo un botón, 15 voltios más cada vez que se equivocase, a medida que avanzara el experimento. Antes de administrar la descarga, el «maestro» debería anunciar al «aprendiz» el voltaje que le daría –esto se hacía para asegurarse de que el sujeto era consciente del voltaje que administraba.

Si en algún momento el sujeto dudaba o preguntaba si tenía que continuar, el «experimentador» le tenía que responder estas cuatro frases y por este orden a medida que avanzase el experimento:

- 1) Por favor, continúe.
- 2) El experimento requiere que usted continúe.
- 3) Es absolutamente necesario que usted continúe.
- 4) No tiene otra opción, debe continuar.

Si la persona se preocupaba por las heridas que podía ocasionar, se le contestaba lo mismo que se le había dicho antes: que no causaban daños permanentes en los tejidos. Si decía que era el aprendiz el que no quería continuar, se le replicaba: «tanto si al aprendiz le gusta como si no, usted debe continuar hasta que haya aprendido todos los pares de palabras correctamente; por favor, siga».

Ahora ya conocéis la situación con detalle. Antes de continuar leyendo y de conocer las diferentes condiciones, pensad si hubieseis aceptado colaborar en este experimento. Si hubieseis comenzado y hasta qué voltaje habríais estado dispuestos a continuar, teniendo en cuenta que si hubieseis dicho que no queríais seguir, se os hubiese contestado lo que acabáis de leer.

Bien, si ya lo habéis pensado, empezamos a comentar los resultados. La primera vez que se realizó el experimento era una condición en la cual el maestro no veía ni escuchaba al aprendiz –las respuestas le llegaban mediante una caja con cuatro luces–. Ante la sorpresa general, en esta condición el 100 % de sujetos llegó hasta el final, y se administraron descargas de hasta 450 voltios (etiquetadas XXX).

Condición I: ausencia de retroalimentación

Recordad este dato: si la víctima no se ve ni se escucha, y puede tener información sobre su posible sufrimiento, la obediencia es de un 100 %.

Puesto que se pensaba que algo fallaba, se permitió al maestro escuchar las protestas del aprendiz. Estas se grabaron y eran las siguientes:

Hasta 60 voltios, ninguna queja.

75 V - 105 V: una pequeña queja.

120 V: el aprendiz grita que le comienza a doler.

135 V: quejido de dolor.

150 V - 285 V: grita diferentes versiones de «experimentador, sáqueme de aquí; ya no quiero continuar más en este experimento. Me niego a continuar».

180 V: grita «no puedo soportar el dolor».

270 V: grito agónico.

300 V: el aprendiz dice que se niega a dar más respuestas (en este punto el experimentador le dice al maestro que el silencio se debe considerar un error y que siga adelante).

315 V: grito violento y la víctima dice que ya no sigue adelante.

330 V hasta 450 V: silencio total, ni contesta ni grita.

Esta condición se consideró la condición base. Sin embargo, nosotros le daremos el número II, ya que en realidad fue un segundo experimento. Milgram la denominó *condición de retroalimentación de voz*; a partir de esta, se elaboraron diecisiete variantes más, cambiando diferentes elementos de la situación. A continuación las repasaremos. No obstante, pensad antes reflexivamente hasta dónde hubieseis llegado.

Pues bien, en esta condición base un 62,5 % de personas llegó hasta el final.

La triste sorpresa que supusieron estos resultados provocó que se estudiase la situación con detenimiento. No se sostiene ninguna explicación sobre la base de unas supuestas características de personalidad especiales que tendrían los participantes de este experimento. La muestra era realmente variada, y en todo caso no existe ninguna teoría de la personalidad que indique que más de un 60 % de la población tenga características de tipo sádico o criminal. Por esta razón, antes de estudiar las explicaciones que se han dado de estos resultados, analizaremos con detalle algunas de sus réplicas posteriores y las críticas teóricas, metodológicas y éticas que ha tenido.

Condición III: víctima remota

Una variante de esta condición se basó en el hecho de que las quejas de la víctima solo consistieron en unos golpes sordos en la pared hasta el silencio definitivo. En este caso un 65 % de las personas llegó hasta el final.

4.1.1. Las diferentes condiciones experimentales

En estas condiciones que acabamos de presentar, y también en las que vienen a continuación, los sujetos son todos hombres, excepto en la condición IX. Es también interesante destacar que pocos sujetos actuaron con toda tranquilidad, ya que la mayoría comentó que se sintió muy tensa y nerviosa durante el experimento. A pesar de esto, los sujetos obedecieron en las proporciones mencionadas.

Las otras condiciones las exponemos ahora. Leedlas con atención y pensad en las diferentes situaciones que crea cada condición y en el porqué del porcentaje de obediencia que encontraréis en ellas.

n = número de participantes de cada condición experimental.

S_0 = porcentaje de participantes que obedecieron hasta el final, es decir, que utilizaron dos veces el voltaje máximo (450 V).

Condición IV: proximidad. La víctima se sitúa en la misma habitación que el sujeto. $n = 40$, $S_0 = 40$ %.

Condición V: proximidad de tacto. Para poder recibir la descarga, el «aprendiz» tenía que poner la mano sobre una placa. A partir de la descarga de 150 voltios se negaba a hacerlo y era el maestro quien se la debía colocar a la fuerza, siguiendo las órdenes del experimentador. $n = 40$, $S_0 = 30$ %.

Condición VI: nueva condición base. Se trasladan los experimentos a un laboratorio menos bonito de la misma universidad. En las quejas del aprendiz hay tres referencias a una cierta preocupación por el estado de su corazón. $n = 40$, $S_0 = 65$ %.

Condición VII: cambio de personal. Se cambian el experimentador y el aprendiz, invirtiendo las características personales presentes en los experimentos anteriores. El experimentador es apacible y poco agresivo, y el aprendiz, de mandíbula prominente, tiene cara de pocos amigos. $n = 40$, $S_0 = 50$ %.

Condición VIII: ausencia de experimentador. El experimentador abandona la sala y da las órdenes por teléfono. $n = 40$, $S_0 = 20,5$ %.

Condición IX: los sujetos son mujeres. En esta condición todos los sujetos son mujeres. Se pensaba que, siguiendo los resultados de otros experimentos y estudios de psicología, estas serían más obedientes, pero también menos agresivas. ¿Cómo actuarían estas fuerzas opuestas? El resultado fue el mismo que en el caso de los hombres, aunque las mujeres mostraron más tensión y nervios. $n = 40$, $S_0 = 65$ %.

Condición X: contrato de responsabilidad limitada. El sujeto y la víctima firman antes de comenzar el experimento una hoja en la que afirman participar voluntariamente en el experimento y eximir a la Universidad de Yale y a sus empleados de cualquier reclamación legal subsiguiente. El «aprendiz» se lo mira dos veces y en voz alta accede a firmar con la condición de que, por razones de salud (corazón), cuando se lo pida le dejará marcharse. El experimentador asiente y comienza el experimento. $n = 40$, $S_0 = 40$ %.

Condición XI: cambio de contexto institucional. La sede del experimento se traslada a unas oficinas fuera del contexto universitario y se dice que el experimento lo lleva a término una asociación privada con un nombre inventado, Research Associates of Brigdeport, que investiga para empresas. $n = 40$, $S_0 = 47,5$ %.

Condición XII: libertad para elegir la descarga eléctrica. Se deja elegir a la persona el voltaje de la descarga administrada. La media fue de 50 voltios, con muy poca desviación. Solo una persona administró la descarga más elevada. $n = 40$.

Condición XIII: la víctima da las órdenes. En esta condición el aprendiz pide seguir con el experimento, a pesar de que el experimentador considera que no se debe seguir a

Pregunta-guía

Ahora que conocéis todas las condiciones, pensad qué es lo que aporta cada variante a la explicación de la obediencia: ¿qué factores explicativos permite descartar y cuáles mantiene cada una de las condiciones?

partir de los 150 voltios, porque se queja mucho. El aprendiz exige que se le continúen administrando descargas porque un amigo suyo llegó hasta el final. $n = 20$, $S_0 = 0 \%$.

Condición XIV: una persona cualquiera da las órdenes. En esta condición hay dos «maestros»: uno es un cómplice al cual se asigna la tarea ficticia de controlar el tiempo. El experimentador se va y deja a los «maestros» solos con la orden de continuar. El cómplice sugiere que hay que administrar descargas cada vez más elevadas y comienza a dar las órdenes para continuar. $n = 20$, $S_0 = 20 \%$.

Condición XV: el sujeto como experimentador. Todo es igual que en la condición anterior, pero cuando el sujeto no quería seguir, el cómplice se ofrecía para continuar en su lugar y administrar las descargas. $n = 16$, $S_0 = 68,75 \%$ de personas que no interfirieron en la continuación del experimento si las descargas las daba otra persona.

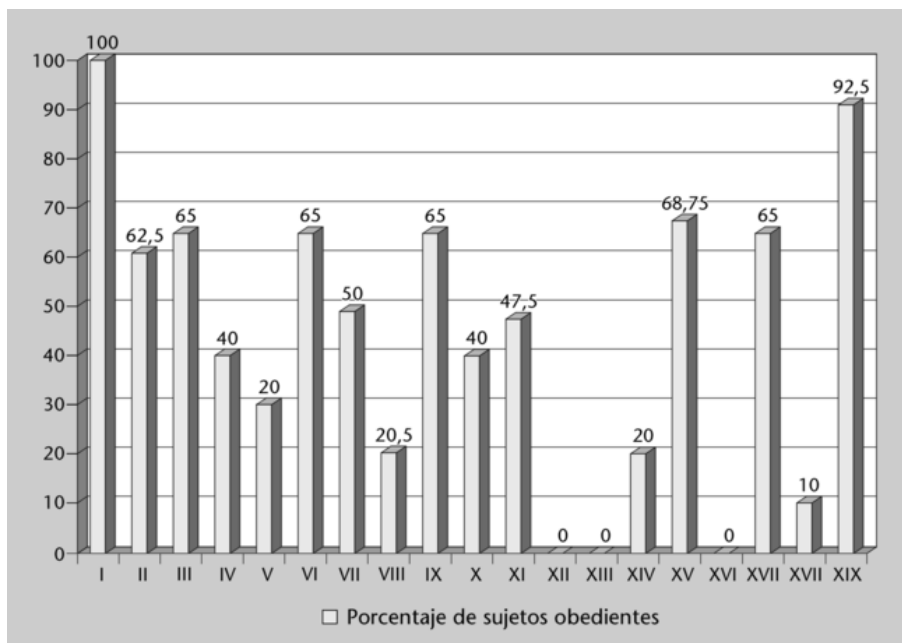
Condición XVI: dos autoridades enfrentadas. Hay dos experimentadores. Cuando se llega a los 150 V empiezan a discutir: uno cree que hay que continuar y el otro que no. $n = 20$, $S_0 = 0 \%$.

Condición XVII: dos autoridades enfrentadas (bis). Como en la situación anterior, hay dos experimentadores, pero no aparece el «aprendiz». Deciden a suertes que uno de los experimentadores hará de aprendiz. A partir de aquí todo es igual que en la condición base, incluida la negación de que hay que continuar, pero en este caso de un experimentador. $n = 20$, $S_0 = 65 \%$.

Condición XVIII: dos «maestros» se rebelan. La tarea de hacer de maestro se divide entre tres personas: una lee las parejas de palabras, la segunda le dice al aprendiz si la respuesta es correcta o no lo es y la tercera (en realidad el único sujeto experimental, los otros dos son cómplices) administra las descargas. A los 150 voltios, el maestro que lee se niega a continuar, deja de leer las palabras y se levanta. El experimentador le pide a los otros dos que continúen. A los 210 voltios, el segundo maestro se levanta y dice que no continúa. El experimentador le pide al sujeto que continúe solo. $n = 40$, $S_0 = 10 \%$.

Condición XIX: el sujeto colaborador. Se pide al sujeto que colabore en el experimento, por ejemplo, leyendo palabras, pero él no administra las descargas. $n = 40$, $S_0 = 92,5 \%$.

Es interesante ver gráficamente los resultados:



Merece la pena que os detengáis un momento a comparar las condiciones.

4.1.2. Críticas al experimento

Aunque la inmensa mayoría de psicólogos sociales reconoce que los experimentos de Milgram están bien realizados y que sus resultados son fiables, este experimento ha sido blanco de críticas feroces. A pesar de esto, el propio Milgram ya comentó que sospechaba que el origen de las críticas no era tanto el experimento como los resultados obtenidos. Si el experimento hubiese dado como resultado lo que se esperaba, que nadie obedeciera unas órdenes inmorales, seguramente no habría surgido ninguna de estas críticas. Podemos dividir estas críticas en éticas, metodológicas y teóricas.

La preocupación por la *ética* del experimento fue la primera en surgir. La American Psychological Association retrasó un año la admisión de Milgram, mientras estudiaba con detalle el experimento. Finalmente, consideró que era aceptable, pero muchas y muchos profesionales de la psicología y la sociología todavía hoy dudan de que lo fuera. Por un lado, no es ético hacer pasar a nadie por una situación tan angustiada, pero, sobre todo, la preocupación surgía por el posible carácter traumático de la participación en la electrocución inducida de una persona. Milgram se aseguró de que después del experimento el sujeto hablase con «la víctima» para dejar claro que se encontraba bien. También informaba a los sujetos obedientes de que su conducta era la normal. Finalmente, hizo un seguimiento durante un par de años, mediante cuestionarios, de las personas que habían participado y les informó de los resultados obtenidos con la investigación. Hay que decir que muchas personas valoraron positivamente su participación y pensaron que habían aprendido algo útil sobre ellos mismos. Milgram puso a menudo con orgullo el ejemplo de un chico que se había acabado haciendo objetor de conciencia. A pesar de esto, como podéis ver, el experimento tuvo efectos muy importantes sobre los participantes y sus vidas, y ellos no lo habían pedido; además, acudieron engañados al experimento. Hoy día no se podría realizar un experimento de este tipo, pero muchos investigadores piensan que mereció la pena, y que la lección extraída de aquellos experimentos era muy valiosa.

La crítica *metodológica* más fuerte fue de Orne y Holland en 1972. Estos investigadores afirman que no hay obediencia, sino conformidad con las características de la situación. Fijaos en que el experimento es una situación tan anómala que lo que hace la persona es intentar averiguar por todos los medios posibles de qué va aquello, es decir, averiguar qué tiene que hacer para cumplir con las expectativas que se tienen sobre él y actuar en consecuencia. Ante un conflicto como el que plantea la situación, el experimentador debe tener la clave, de manera que si está tranquilo es porque no sucede nada grave; de hecho, ya se sabe que en un experimento no nos puede pasar nada. Incluso para los autores el esfuerzo que se debe realizar para engañar al sujeto implica que difícilmente se pueda generalizar el resultado hacia ninguna situación cotidiana. A todo esto Milgram respondió que, sea como sea y llegasen a la conclusión que llegasen, los sujetos no podían saber si las descargas eran reales o no, y que en todo caso la duda no les hizo desobedecer. De hecho, pregun-

Reflexión

La ética de la experimentación en psicología exige que una persona que participa en un experimento debe salir igual que ha entrado. ¿Es esto posible? ¿Cómo os sentiríais después de saber que sois capaces de matar a alguien para nada?

tados *a posteriori*, la mayoría contesta que sí que creía que eran de verdad. No obstante, esto también podría ser una respuesta provocada por las ganas de quedar bien con el experimentador.

Las críticas *teóricas* se desarrollan a partir del concepto de obediencia. Algunos autores plantean el problema acerca de la utilidad de un concepto que se ha hecho operativo para fines experimentales hasta el punto de convertirse en una abstracción descontextualizada. Por ejemplo, Milgram llega a definir la obediencia de este modo: «Si Y sigue una orden de X, entonces diremos que ha obedecido a X; si no consigue cumplir la orden de X, diremos que ha desobedecido a X». Con un concepto así no se puede aspirar a explicar nada, pero en todo caso es un concepto pertinente para describir las acciones de determinadas personas. Es preciso, pues, actuar con cautela para no confundir el valor *descriptivo* con el valor *explicativo* del concepto (Lutsky, 1995). En todo caso, para explicar los resultados no basta con afirmar que la gente es obediente, sino que hay que saber qué órdenes obedece y cuáles no y en qué país, en qué momento histórico, en qué sociedad o en qué grupo es obediente (Helm y Morelli, 1985).

Sin embargo, como dice Zygmunt Bauman:

«Su hipótesis [de Milgram] de que los actos crueles no los cometen individuos crueles, sino hombres y mujeres corrientes que intentan tener éxito en sus tareas normales, causó una inquietud y una ira muy pronunciadas. Y sus descubrimientos: que *la crueldad no tiene mucha conexión con las características personales de los que la perpetran pero sí tiene una fuerte conexión con la relación de autoridad y subordinación*, con nuestra estructura de poder y obediencia normal y con la que nos encontramos cotidianamente. [...] En resumidas cuentas, Milgram sugirió y demostró que *la inhumanidad tiene que ver con las relaciones sociales. Como estas últimas están racionalizadas y técnicamente perfeccionadas, también lo está la capacidad y eficiencia de la producción social de inhumanidad*».

Z. Bauman (1989/1997). *Modernidad y Holocausto*. Madrid: Sequitur.

4.1.3. Algunas réplicas experimentales

Se han hecho muchas réplicas en todo el mundo sobre el experimento de Milgram y los resultados siempre son los mismos. La obediencia consigue incluso niveles más elevados en algunos casos. Las réplicas de la condición base hechas en Estados Unidos entre 1967 y 1976 obtuvieron grados de obediencia de entre el 30 % y el 91 %. Una réplica de esta condición hecha en el Estado español en 1980 obtuvo el 50 % de obediencia; en Austria, en 1985, un 80 %; en Italia, en 1968, un 85 %; en Jordania, en 1978, un 62,5 %. El nivel más bajo se obtuvo en Australia en 1974, donde «solo» un 28 % de los sujetos obedeció órdenes criminales; a pesar de todo, este 28 % es la media del 40 % de hombres que obedeció frente al 16 % de mujeres. En las demás réplicas no se encontraron diferencias significativas en el grado de obediencia de hombres y mujeres (Blass, 1999).

A causa de las críticas recibidas sobre la imposibilidad de generalizar estos resultados porque no se parecen a ninguna situación cotidiana, algunas réplicas emplearon estrategias distintas. Este es el caso de la serie de experimentos

que tuvo lugar en la Universidad de Utrecht, Holanda (Meeus y Raaijmakers, 1986, 1995). El procedimiento inicial es igual al de Milgram, pero la tarea que debe cumplir el sujeto cambia, dado que el experimento se presenta como un estudio sobre la relación entre el estrés y la realización de test psicológicos. Se explica al sujeto que se aprovechará el hecho de que se tenga que seleccionar a una persona para el personal del departamento para llevar a cabo el experimento. De este modo, el sujeto, durante el test de selección del candidato, deberá hacer comentarios negativos sobre sus resultados con la finalidad de «estresarlo». Además, se informa al sujeto de que si el candidato no pasa el test, no obtendrá el trabajo. Cuando comienza el experimento y a medida que pasa el tiempo, las respuestas del candidato en el test se ven fuertemente afectadas por los comentarios negativos del sujeto y el candidato le pide varias veces que no los haga, aunque el experimentador le ordena que continúe. Pues bien, en este caso, aunque el candidato pide que se pare y los sujetos saben que su actuación provocará que no obtenga el trabajo, un 91 % de los sujetos obedeció hasta el final.

4.2. El individuo en una sociedad burocrática

¿Basta con tener en cuenta los elementos propios y únicos de la situación experimental para explicar la conducta de estas personas? Podemos pensar que la gente obedeció porque el experimento tenía lugar en una universidad prestigiosa; que fue para colaborar en el progreso de la ciencia; que fue por el compromiso adquirido al cobrar dinero y al acceder a comenzar el experimento; que fue porque el aprendiz también había decidido colaborar voluntariamente en el experimento y, además, el papel le tocó de manera justa; que fue por la novedad y originalidad de la situación; que fue porque se le aseguró que las descargas no producían daños permanentes; que fue por la rapidez con la que transcurre todo, que no deja pensar; que fue porque tiene más peso una autoridad legítima que busca el bien común que el interés particular de una persona (Milgram, 1963).

No obstante, ninguna de estas razones parece suficiente para justificar que triunfe la norma de obedecer a las autoridades legítimas frente a la de no hacer daño a otras personas. Ninguna de estas explicaciones es lo suficientemente razonable como para admitir que la mayoría de las personas de nuestra sociedad esté dispuesta a electrocutar brutalmente a alguien si se le pide correctamente.

4.2.1. La explicación de Milgram

Para Milgram, el funcionamiento en sociedad implica división del trabajo y coordinación, así como jerarquía para efectuarlo. Considera también que el hecho de que las personas funcionen en el interior de un sistema obviamente produce cambios en su capacidad para funcionar autónomamente, ya que, por ejemplo, deben ceder el control a quien coordina. Todo esto lleva a Milgram a defender que lo que sucede en los experimentos es un cambio especial en la actitud de los individuos. Estos, durante el experimento, pasan a un estado actitudinal que denominó *estado agente*, por el cual la persona que se incorpora a un sistema de autoridad ya no se ve a sí misma como un actuante movido por sus propios intereses, sino como un *agente* al servicio de los deseos ajenos. Tal como resume Josep Maria Blanch:

Las consecuencias más destacables del estado de agente en una persona consisten en su aceptación de la definición de la situación que le dicte la autoridad, su asunción del rol de instrumento al servicio de los fines impuestos por el superior y en su transformación moral, por la que se siente responsable no tanto de las consecuencias de sus actos como del cumplimiento estricto de las órdenes que le han sido dadas.

En otros términos, la obediencia no elimina la moral; sino que desplaza el centro de gravedad de la misma, en el contexto de una «reestructuración del campo social e informativo». De este modo, su componente cognitivo confiere mayor relevancia al imperativo ético de la subordinación y al aspecto técnico de la ejecución que al elemento interpersonal de la relación agente-víctima implicado en la acción. Esta nueva moralidad reduce el bien a la ley y el amor al deber; al tiempo que establece la sumisión como base de las virtudes cardinales.

J. M. Blanch (1982). *Psicologías Sociales. Aproximación histórica*. Barcelona: Hora.

Es necesario explicar por qué una persona puede entrar en este «estado agente», en qué ocasiones lo hace y cómo se mantiene en él. Para Milgram, hay dos tipos de procesos: los antecedentes necesarios y los que genera la misma situación en el momento. Entre los antecedentes encontramos la socialización en la obediencia. La familia, la escuela y el trabajo son estructuras fundamentales de nuestra sociedad y son instituciones jerárquicas basadas en la autoridad de unas personas sobre otras. La lógica de las instituciones no solo nos lleva a obedecer, sino también a considerar la obediencia como una necesidad para la propia supervivencia de la situación, lo cual a menudo se confunde con la propia supervivencia de la humanidad. Además, existe un antecedente necesario más propio del experimento, la **ideología cientifista**, es decir, el hecho de que se reconozca comúnmente que la ciencia es una forma de conocimiento legítima y que el científico es la persona que ostenta la autoridad legítima en una situación «de ciencia». Así, por tanto, a la existencia de una ideología que justifica la situación se añade la circunstancia de que el sujeto considera al científico como la autoridad adecuada para la situación en cuestión. El poder de la autoridad proviene del cumplimiento adecuado de su rol y, como bien dice Milgram, no de sus características personales, sino de su posición percibida en una estructura social; si el experimentador exigiese algo que no estuviera justificado en el contexto, no obtendría ningún tipo de obediencia.

Enlightenment

Probablemente, conocer estos experimentos, tal como reconocía uno de los participantes de Milgram, os podría ayudar a evitar que os pusierais en situaciones de autoridad y de obediencia. No obstante, la fuerza de la situación hace que, una vez dentro, os atrevieseis a desafiar abiertamente a la autoridad.

Son varios los procesos que hacen que la persona se mantenga en la situación en lugar de salirse de ella una vez que ha empezado. El sujeto ha adquirido un compromiso con el experimentador y, por tanto, tiene una relación con lo que considera una autoridad legítima que quiere que sea lo más satisfactoria posible. El control de la impresión de sí mismo (recordad a Erving Goffman) hace que quiera quedar como una persona cumplidora y en la cual se puede confiar y, en cambio, no tiene ninguna relación con el «aprendiz», el cual le representa una molestia, un impedimento para quedar bien. El experimentador, y no el sujeto, es quien proporciona la definición de la situación.

Cita

«Cada situación también posee un tipo de ideología, que denominamos *definición de la situación* y es la interpretación del significado de una circunstancia social. Esta provee la perspectiva mediante la cual los elementos de una situación adquieren coherencia. Un acto visto desde una perspectiva puede parecer atroz, pero la misma acción vista desde otra perspectiva parece adecuada. *Hay una propensión por parte de la gente para aceptar las definiciones de la acción que provienen de una autoridad legítima.* Esto quiere decir que, aunque el sujeto realice la acción, permite a la autoridad definir su significado».

S. Milgram (1974/1997). *Obedience to Authority* (págs. 162-163). Londres: Pinter Martin. Versión en castellano: S. Milgram (1980). *Obediencia a la autoridad*. Bilbao: Desclee de Brouwer.

También hay que tener en cuenta que la situación posee una temporalización, es decir, que consta de una serie de elementos muy parecidos que se suceden unos a otros. Esto es importante, ya que cada vez que subimos 15 voltios la descarga la situación no cambia sustancialmente: el hecho de haber efectuado la descarga anterior justifica continuar adelante. Por lo tanto, cada vez que se daba una descarga resultaba más difícil romper con el experimento; si la persona ya ha actuado hasta el punto que lo ha hecho, ¿cómo puede justificar abandonar en el punto siguiente? Como explican algunos autores:

«Si el sujeto decide que no es permisible aplicar la siguiente descarga, entonces, como esta es (en todos los casos) solo ligeramente más intensa que la anterior, ¿cuál es su justificación por haber aplicado la última? Negar la corrección del paso que está a punto de dar implica que el paso anterior tampoco era correcto y esto debilita la posición moral del sujeto. El sujeto se va quedando atrapado por su compromiso gradual con el experimento».

J. P. Sabini, y M. Silver (1980). «Destroying the Innocent with a Clear Conscience: A sociopsychology of the Holocaust». En: J. E. Dinsdale (Ed.). *Survivors, Victims and Perpetrators: Essays on the Nazi Holocaust* (p. 342). Washington: Hemisphere. Citado en Bauman (1989).

«El factor de "gradualidad" es relevante para entender la generalización que se ha hecho de los resultados de Milgram a otros contextos, en los cuales las implicaciones de efectuar acciones inmorales bajo las órdenes de una autoridad no son evidentes desde el principio, pero se materializan cuando el individuo queda enredado en una cadena de mando burocrática».

A. Miller, B. E. Collins, y D. Brief (1995). «Perspectives on Obedience to Authority: The Legacy of the Milgram Experiments». *Journal of Social Issues* (núm. 51, vol. 2, págs. 1-19).

Finalmente y lo más importante, la responsabilidad de la acción se delega a la autoridad y la persona se siente responsable hacia la autoridad pertinente, pero no de los actos cometidos, sino del cumplimiento de las órdenes. Por este

motivo, la pregunta más importante que hay que hacerse y que Milgram no contesta es cómo es posible delegar a otro la responsabilidad de una serie de actos que uno mismo comete con sus manos.

No está de más recordar aquí que los estudios experimentales sobre influencia parten del punto de vista de la psicología social psicológica, es decir, que para estos investigadores el individuo prevalece por encima de la organización social, la cual no es más que la consecuencia del conjunto de interacciones entre individuos. Por esta razón, Milgram puede afirmar que un individuo es originalmente autónomo y a causa de su pertenencia a un sistema pierde parte de esta autonomía, que cede al grupo. Este punto de vista no se sostiene desde una psicología social más psicológica, como la construccionista, según la cual individuo y sistema, entiéndase sociedad o grupo, no son dos cosas distintas.

4.2.2. Extensiones de la aplicación de Milgram

Invertir la visión de la psicología social psicológica y comenzar nuestra explicación por la sociedad en lugar de por el individuo nos permite pensar que el individuo autónomo no es un antecedente de la situación, sino una consecuencia. Las estructuras de obediencia son las que, estratégicamente, definen al individuo que han creado como autónomo, lo que camufla las relaciones de poder a las cuales este se somete. El experimento de Milgram revela estas relaciones de poder y las muestra en toda su crudeza, así como deja patente que el individuo no es autónomo, no porque haya perdido una supuesta libertad inicial, sino porque como individuo nunca la ha tenido. Por tanto, podemos leer el experimento como una demostración fehaciente de lo que ha supuesto que la ideología moderna dividiese la sociedad en unas unidades mínimas denominadas *individuos*. El sujeto obediente no puede ser más que un producto del tipo de sociedad que hemos creado.

Una muestra de esto es el sistema jurídico occidental, que considera al individuo responsable de sus actos en algunas circunstancias y en otras, no. Por tanto, asume que la responsabilidad es un bien que a veces se posee y a veces no. Se trata de una posesión más con la que, metafóricamente, se puede comerciar. La persona que está en el experimento cede su responsabilidad al experimentador, porque lo puede hacer; así lo reconoce nuestro sistema jurídico.

Dadas las circunstancias adecuadas, la responsabilidad se puede traspasar, pero esto conlleva un alto precio. Dado que ser responsable de sus actos es una de las características básicas de esta construcción que denominamos *individuo*, el precio de perder la responsabilidad es su desaparición como tal. Tened en cuenta, además, que el hecho de ser individuo es la única manera de ser autorizada, normalizada y legitimada en nuestra sociedad, y que, como ya sabéis, la realización de determinados actos popularmente se interpreta como una *falta de humanidad*, como un no ser persona. En nuestra sociedad, dejar de ser individuo es dejar también de ser persona.

El reconocimiento de la «obediencia debida» que absuelve a tantos soldados de las barbaridades que cometen con sus manos es una muestra de este traslado de responsabilidades, que es posible en las organizaciones jerárquicas. Como dice Bauman (1989), «La organización en su conjunto es un instrumento para eliminar toda responsabilidad». Se trata de una situación en la cual todos y cada uno de sus miembros trasladan la responsabilidad a otro, en una cadena que no tiene fin y que acaba en un tipo de *responsabilidad flotante*, de la cual nadie debe nada a nadie.

Pese a lo que pueda parecer, una sociedad con una división social del trabajo tan compleja como la nuestra es en la práctica una sociedad sin responsables, dado que la automatización es tan grande que nadie conoce exactamente cuál es el producto final, pero piensa que hay alguien que sí lo sabe y así lo ordena. Esto sucede en casi todos los ámbitos del trabajo.

Ejemplos

En los hospitales, el personal de enfermería acata a menudo órdenes de médicos que saben positivamente que son negativas para el paciente porque no son las responsables finales, y seguramente los y las médicos/as consideran que la institución se hará responsable de cualquier problema, dado que ellas también son personas obligadas a trabajar en las condiciones que marca la institución; hay personas que ensucian porque ya hay alguien que lo limpiará; el vecindario puede ser que no avise a la policía si ve una violación ante su casa, porque la policía ya debe de tener los medios para enterarse y llegar a tiempo, al fin y al cabo es su trabajo y, por lo tanto, su responsabilidad; los directivos y las directivas de las tabacaleras no tienen ningún dilema moral en promover productos cancerígenos porque la responsabilidad no es suya, en todo caso lo es de quien fuma, y en todo caso estas solo son personas buenas y normales que hacen su trabajo lo mejor que pueden.

En su análisis del Holocausto, el sociólogo de la posmodernidad Zygmunt Bauman muestra cómo este fue el producto de una forma de racionalidad muy característica de la modernidad: la burocracia. En una burocracia, la preocupación inicial del funcionariado no la constituyen los objetos de su acción, cómo están o cómo se sienten, sino la rapidez y la eficiencia que muestran a la hora de conseguir los objetivos que han establecido sus superiores (Bauman, 1989: 208). La acción moral es la lealtad, el cumplimiento del deber y la disciplina, mientras que la acción racional es la eficacia.

Ejemplo

No hay que entrar en el Ejército para encontrar ejemplos de esto: no resulta extraño que, en una escuela, el maestro humille en público a un estudiante en nombre del mantenimiento del orden, el cual se justifica por la necesidad de conseguir los objetivos de aprendizaje del curso, establecidos por el Consejo Escolar y, en última instancia, por la Consejería de Educación de la Generalitat de Cataluña.

Lectura recomendada

Z. Bauman (1997). *Modernidad y Holocausto*. Madrid: Sequitur. Se trata de un libro doloroso, pero imprescindible para entender a los seres humanos del siglo XX.

Según Bauman, la tecnología adquiere, de rebote y por su propia racionalidad, una condición moral. Recordad los resultados de las condiciones del experimento de Milgram: cuanto mayor era la distancia de la víctima, más fácil era ejecutar la orden. Un piloto de avión puede lanzar una bomba sobre una ciudad y mantener su integridad moral y su humanidad, en cambio, alguien que mata a puñetazos a otra persona es un bestia. Normalmente, quien hace uso de la tecnología no es quien la ha inventado y, por lo tanto, la responsabilidad moral pasa al inventor de la máquina en cuestión, pero a la hora de la verdad este no es nadie en concreto, sino un conjunto vago de conocimientos científicos básicos, equipos de ingenieros e ingenieras, universidades e instituciones de investigación, empresas e, incluso, algo tan abstracto como la política científica de un país.

Ejemplo

La racionalidad tan característica de la era moderna queda plasmada en los juegos infantiles de construcción tipo Mecano o Lego. Las piezas son fuertes y cuadradas, pero lógicas, y expresan perfectamente la estética funcional de nuestro tiempo. Quizá por esto un artista polaco, Zbigniew Libera, haya recreado los campos de exterminio nazi con piezas de Lego. Se trata de una de las obras más terribles que se han visto nunca.



Fuente: http://raster.art.pl/gallery/artists/libera/libera_lego.htm.

Cita

«Lo que el experimento de Milgram ha demostrado al final es el poder de los conocimientos y su capacidad para triunfar sobre los impulsos morales. Se puede inducir a personas morales a cometer actos inmorales incluso en el caso de que sepan (o crean) que esos actos son inmorales, siempre y cuando estén convencidos de que los expertos (personas que, por definición, saben algo que ellos no saben) han determinado que esos actos eran necesarios. Después de todo, la mayor parte de las actuaciones que se producen en el seno de nuestra sociedad no están legitimadas porque se hayan discutido sus objetivos, sino por el consejo o la instrucción que ofrece la gente que tiene conocimientos».

Z. Bauman (1989). *Modernidad y Holocausto* (pág. 258). Madrid: Sequitur.

En resumen, de este punto debéis haber extraído la idea de que los resultados del experimento no se pueden entender como el producto de una interacción particular entre individuos con características diferentes, sino que hay que integrar toda la situación en la singular historia de la sociedad occidental en la época moderna. Esto os debe permitir que veáis que existen situaciones, como este experimento, en las que no es pertinente la existencia de individuos. No es que no haya individuos que participan en determinadas situaciones, sino determinadas situaciones que crean individuos y otras que no lo hacen.

Un ejemplo de esto es que, cuando preguntamos a alguien qué hubiese hecho en caso de participar en el experimento, todo el mundo niega sistemáticamente que hubiera llegado hasta el final. De hecho, Milgram lo preguntó a grupos de personas parecidos a los del experimento: las personas que dijeron que hubiesen llegado más lejos mencionaron los 300 voltios, pero la media fue que la gente dijo que no pasaría de los 150 voltios. Milgram, incluso, preguntó a la gente cuáles creía que serían los resultados de su experimento. Todos predijeron que solo un 1 % de las personas con alguna patología llegaría hasta el final y que la mayoría de los sujetos no pasaría de los 150 voltios. Un grupo de psiquiatras (presuponiendo que conocerían bien a las personas) hizo exactamente la misma predicción, con la excepción de que, además, redujo la cantidad de personas que obedecerían hasta un 1‰.

El porqué de haber hecho unas predicciones tan erróneas tiene que ver precisamente con la noción de individuo autónomo que tenían estas personas. Si creemos que el individuo es libre, por definición, y no está sujeto a ningún tipo de poder, pensaremos que la situación experimental que se nos plantea no es adecuada para obtener obediencia, porque el sujeto no es objeto de ningún tipo, ya que la represión sería la única manera de que alguien actuase en contra de sus convicciones morales más íntimas.

De hecho, el único modo de acertar previamente los resultados sería comprender que los participantes no son individuos originalmente libres, sino constituidos en un contexto histórico en el que las instituciones sociales han convertido la obediencia en un valor y la ciencia en una autoridad; individuos que saben que la ciencia existe para el bien de la humanidad y que el poder de la ciencia proviene precisamente de su defensa de la vida; individuos que, al creer en su propia libertad, quedan atrapados en una red de fidelidades burocráticas, porque no pueden justificar cómo han entrado en ella.

4.3. Las posibilidades de la resistencia

Aun así, los resultados del experimento, en lugar de conducir al pesimismo, deberían invitarnos al optimismo. En la condición base, un 35 % de personas desobedeció en algún momento del experimento, y aunque en la condición de colaborador solo lo hizo un 7,5 % y en la réplica holandesa un 9 %, al menos alguien desobedeció. Por lo tanto, también podemos leer el experimento como una lección sobre las condiciones necesarias para la resistencia.

Un individuo solo enfrentado a un experimentador muy consistente simplemente no es un individuo. En cambio, si hay otras personas que definen una posible resistencia o el experimentador pierde la consistencia, se puede redefinir la situación. De este modo, ni la obediencia ni la resistencia son, de hecho, procesos individuales. Ambas acciones requieren una situación que debe ser definida colectivamente.

Podemos extraer de ello algunas conclusiones. En primer lugar, que la idea de la existencia de un individuo autónomo es sobre todo una estrategia de camuflaje del poder, una manera de disimular las relaciones de poder que construyen la sociedad. Los diferentes valores compiten por estructurar la sociedad, por definir las normas pertinentes y por definir cómo son las personas. Lo que uno considera bueno tiene tanto poder como lo que considera malo.

En segundo lugar, el hecho de que el individuo autónomo tenga una estrategia no significa que el discurso que lo instaure no produzca efectos de verdad. En otras palabras, el individuo puede existir precisamente porque se habla de él y se le presupone colectivamente. Por este motivo, gracias a esta paradoja aparece resistencia individual en los experimentos, aunque sea poca. No obstante, el individuo no existe si no hay un discurso que lo instaure. Por lo tanto, no se trata de interacción entre individuos que existen independientemente de las situaciones y que se mantienen inmutables a medida que pasan de una a la otra, sino de prácticas discursivas que mezclan ideas sobre qué es ser persona con normas de comportamiento apropiadas en determinadas situaciones en contextos organizados.

Finalmente, pongamos dos ejemplos. François Rochat y André Modigliani (1995) estudiaron la resistencia a la colaboración con el gobierno pronazi de un pueblo francés. Concluyen que, a pesar de la apariencia heroica de esta resistencia que consiguió salvar la vida de miles de personas perseguidas, la realidad fue bastante diferente. El pueblo no se diferenciaba en nada de los pueblos vecinos y la resistencia fue el resultado de una serie de acciones que emprendieron algunos habitantes y la respuesta del Gobierno francés. Simplemente, resistir fue tan normal como obedecer para la mayoría del resto de los franceses y francesas. Del mismo modo que obedecer no es cuestión de sádicos, resistir tampoco es cuestión de héroes o heroínas ni de santos o santas.

La otra cara de esta misma moneda la explica Haritos-Fatouros (1988), que después de estudiar detenidamente los programas de entrenamiento de la policía militar griega, que torturó a centenares de detenidos durante la dictadura de los coroneles (entre 1967 y 1974), llegó a la conclusión de que si se aplican los procedimientos de enseñanza adecuados en las circunstancias apropiadas cualquier persona es un torturador potencial.

Hannah Arendt, en su famoso libro *Eichmann en Jerusalén*, describió con horror lo que había visto en el juicio que tuvo lugar en 1961. Una persona «normal» había podido cometer los peores crímenes y ella lo definió como «*the banality of evil*», es decir, que la maldad es de lo más corriente, incluso podríamos decir vulgar. Tenía toda la razón, pero tampoco hay que olvidar que la bondad es igual de corriente y banal. En definitiva, no se trata de diferencias personales, sino sociales. La bondad o la maldad pueden aparecer de manera normal y

corriente y la pueden ejercer las mismas personas normales y corrientes. No hay que estudiar a las personas que participan, sino los momentos y las circunstancias en las cuales aparecen.

Resumen

En este módulo habéis acabado de estudiar a fondo los procesos que la psicología social considera que están relacionados con la influencia. En concreto, nos hemos centrado en aquellos procesos de influencia que implican una interacción interpersonal. Habéis sido testigos de los esfuerzos que psicólogos y psicólogas han invertido para superar los problemas que plantea entender la conducta humana en términos de motivaciones individuales y de cómo la han explicado mediante la interacción, y de los factores de la situación en la cual tiene lugar. A pesar de esto, como habéis podido comprobar, aunque estos procesos se desarrollan en las interacciones inmediatas entre personas, las explicaciones solo las podemos buscar en un ámbito más amplio que en el de estas relaciones.

La psicología social ha sido siempre muy crítica con las maneras de entender la psicología que estudia a las personas como si no se relacionasen con nadie. Sin embargo, ahora también es el momento de reclamar a la psicología social que no estudie las relaciones como si tuvieran lugar en el espacio sideral. Del mismo modo que la conducta humana tiene lugar en el interior de una red de relaciones, las relaciones tienen lugar en espacios culturales e históricos concretos. Por esta razón podemos decir que lo «interaccional» y lo social son inextricables. Así pues, cuando volváis a entrar en contacto con temas como la normalización, la conformidad, la innovación o la obediencia, recordad que, más allá de las interacciones en las cuales tienen lugar, estos procesos nos muestran también cómo se forman los individuos en nuestra sociedad, es decir, qué significa ser un persona y cómo se regula su comportamiento, los pensamientos o los deseos.

Por ejemplo, quizá os habéis fijado en el hecho de que las diferentes modalidades de influencia social tienen en común evitar el conflicto. Esto es un producto de la sociedad del consenso en la que vivimos, una sociedad en la cual se menosprecia el conflicto en detrimento de una supuesta convivencia pacífica que puede ocultar opresiones más graves que las que produciría un conflicto abierto. Los individuos de nuestra sociedad somos capaces de aceptar lo inaceptable solo por evitar la incomodidad de un conflicto interpersonal. Ahora bien, puesto que todo en esta vida tiene, como mínimo, dos caras, esto también posibilita que el conflicto sea una oportunidad y una condición para el cambio social.

En este módulo hemos visto algunos ejemplos concretos de qué es lo que debemos entender cuando hablamos de lo social. Ahora el paso que queda es que no lo olvidéis. Tened en cuenta que es muy fácil de olvidar. La tendencia creciente hacia el individualismo de nuestra sociedad acentuará todavía más la presión hacia la comprensión del comportamiento de las personas según

sus características individuales. Los desarrollos de la biología se aprovecharán a menudo para remarcar que, efectivamente, son los individuos los que controlan sus acciones y que, por lo tanto, hay que ir al interior de los individuos para comprenderlos. Mientras tanto, la psicología continuará insistiendo en el hecho de que la comprensión hay que ir a buscarla fuera, y que lo social (ahora ya sabéis qué es) pasa por encima de los individuos más fácilmente de lo que solemos creer, sean cuales sean sus características genéticas o psicológicas particulares.

Recordad que, a partir de la idea de un supuesto individuo cognitiva y moralmente autónomo, es decir, libre, paradójicamente se puede generar la inhumanidad más absoluta. La obligación social del individuo de mostrarse racional lo lleva a justificar las acciones cometidas como si el hecho de haberlas emprendido dependiera únicamente de él o de ella. La consecuencia inmediata de esto es la recreación pública de la ideología dominante. La supuesta libertad del individuo para resistir toda influencia hace que esta se pueda reproducir con toda tranquilidad. Nos sometemos constantemente a situaciones que nos inducen a entrar en una esfera de poder para evitar una serie de micropenalizaciones que quizá no son importantes consideradas de una en una, y que provocan microsumisiones libremente aceptadas. Esto explica que seamos las propias personas las que construimos la ideología dominante sin que sea necesario que esta se imponga de manera masiva, como intentaban explicar las teorías de la comunicación persuasiva. La ideología dominante no necesita que la absorban mediante mecanismos ocultos de influencia subliminal o bien mediante grandes aparatos propagandísticos, sino que solo debe practicarse en el día a día; la necesidad de justificación que siente un individuo «libre» ya hará el resto. Y recordad que los roles son un mecanismo fundamental de esta construcción y que el lugar que ocupamos en la sociedad provoca una serie de microobligaciones «libremente aceptadas» por el individuo, que presuponen también una determinada ideología.

La ideología de la situación incluye también si en su seno habrá individuos o no y cuál será su comportamiento según los roles que les asigne y las normas que establezca. Esta última expresión, aunque lo parezca, no es determinista. No olvidéis nunca que las personas son las que definen las situaciones, las que aportan el significado, y que, por tanto, toda situación es permanentemente negociable y modificable. La sociedad, los grupos y la historia no son más que vosotros/as mismos/as y no existen si no es por medio de vosotros/as. Somos, por tanto, nosotros (y fijaos en que decimos «nosotros» y no «yo» o «tú») los que, en definitiva y aunque sea realmente difícil, tenemos la última palabra sobre la realidad de las cosas y de la vida, de las palabras y los objetos, de los pensamientos y las emociones, de las relaciones al fin y al cabo. Esta es la gran ventaja que aporta la psicología social respecto a otras comprensiones de la psicología que sí son deterministas al situar el origen del comportamiento en instancias no controlables por las personas, ya sean el pasado o los genes.

Bibliografía

- Allport, G. W.** (1954/1962). *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba.
- Arendt, H.** (1963/2017). *Eichmann en Jerusalén*. Barcelona: DeBolsillo.
- Asch, S.** (1952/1972). *Psicología Social*. Buenos Aires: Eudeba.
- Barnes, B.** (1987). *Sobre Ciencia*. Barcelona: Labor.
- Bauman, Z.** (1997). *Modernidad y Holocausto*. Madrid: Sequitur.
- Blanch, J. M.** (1982). *Psicologías Sociales. Aproximación histórica*. Barcelona: Hora.
- Blass, T.** (1996). «Attribution of Responsibility and Trust in the Milgram Obedience Experiment». *Journal of Applied Social Psychology* (núm. 26, vol. 17, págs. 1529-1535).
- Blass, T.** (1999). «The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Know About Obedience to Authority». *Journal of Applied Social Psychology* (núm. 29, vol. 5, págs. 955-978).
- Collins, B. E.; Brief, D. E.** (1995). «Using Person-Perception Vignette Methodologies to Uncover the Symbolic Meanings of Teacher Behaviors in the Milgram Paradigm». *Journal of Social Issues* (vol. 51, núm. 3, págs. 89-106).
- Foucault, M.** (1975/1977). *Vigilar y castigar*. Madrid: Siglo XXI.
- Foucault, M.** (1977/1992). *Historia de la sexualidad. 1. La voluntad de saber*. Madrid: Siglo XXI.
- Garfinkel, H.** (1967/1984). *Studies in Ethnomethodology*. Cambridge: Polity Press.
- Goffman, E.** (1959/1976). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, E.** (1961/1970). *Internados*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, E.** (1963/1979). *Relaciones en público*. Madrid: Alianza.
- Haritos-Fatouros, M.** (1988). «The Official Torturer: A Learning Model for Obedience to the Authority of Violence». *Journal of Applied Social Psychology* (vol. 18, núm. 13, págs. 1107-1120).
- Heider, F.** (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Nueva York: Wiley.
- Helm, C.; Morelli, M.** (1985). «Obedience to Authority in a Laboratory Setting: Generalizability and Context Dependency». *Political Studies* (núm. 33, págs. 610-627).
- Ibáñez, T.** (1987/1991). «Poder conversión y cambio social». En: S. Moscovici; G. Mugny; J. A. Pérez (Ed.). *La influencia social inconsciente. Estudios de Psicología Social Experimental*. Barcelona: Anthropos.
- Janis, I. L.** (1972). *Victims of Groupthink*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kelman, H. C.** (1972). «La influencia social y los nexos entre el individuo y el sistema social: más sobre los procesos de sumisión, identificación e internalización». En: J. R. Torregrosa; E. Crespo (Comp.) (1982). *Estudios básicos de Psicología Social*. Barcelona: Hora.
- Latané, B.; Darley, J.** (1970). *The unresponsive bystander: why doesn't he help?*. Nueva York: Appleton.
- Latané, B.; Rodin, J.** (1969). «A lady in distress: inhabiting effects of friends and strangers on bystander intervention». *Journal of Experimental Social Psychology* (núm. 5, págs. 189-202).
- Lutsky, N.** (1995). «When is «Obedience» Obedience? Conceptual and Historical Commentary». *Journal of Social Issues* (vol. 51, núm. 3, págs. 55-65).
- Martín-Baró, I.** (1983). *Acción e ideología. Psicología Social desde Centroamérica*. San Salvador: UCA editores.

Meeus, W.; Raaijmakers, Q. (1986). «Administrative Obedience: Carrying Out Orders touse Psychological-Administrative Violence». *European Journal of Social Psychology* (núm. 16, págs. 311-324).

Meeus, W.; Raaijmakers, Q. (1995). «Obedience in Modern Society: The Utrecht Studies». *Journal of Social Issues* (vol. 51, núm. 3, págs.155-175).

Milgram, S. (1963). «Behavioral study of obedience». *Journal of Abnormal and Social Psychology* (núm. 64, vol. 4, págs. 371-378).

Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. Londres: Pinter Martin, 1997. Versión en castellano: Milgram, S. (1980). *Obediencia a la autoridad*. Bilbao: Desclee de Brouwer.

Milgram, S. (1992). *The individual in a social world. Essays and Experiments*. Nueva York: McGraw-Hill.

Miller, A.; Collins, B. E. Brief, D. (1995). «Perspectives on Obedience to Authority: The Legacy of the Milgram Experiments». *Journal of Social Issues* (vol. 51, núm. 3, págs. 1-19).

Modigliani, A. y Rochat, F. (1995). «The role of Interaction Sequences and the Timing of Resistance in Shaping Obedience and Defiance to Authority». *Journal of Social Issues* (núm. 51, vol. 3, págs. 107-123).

Moscovici, S.; Mugny, G.; Pérez, J. A. (1987). *La influencia social inconsciente. Estudios de Psicología Social Experimental*. Barcelona: Anthropos.

Moscovici, S. (1984). *Psicología Social*. (1-2 vol.) Barcelona: Paidós.

Moscovici, S. (1981). *Psicología de las minorías activas*. Madrid: Morata.

Myers, D. G. (1995). *Psicología Social*. México D. F.: McGraw-Hill.

Noelle-Neuman, E. (1981). «Mass media and social change in developed societies». En: E. Katz; T. Szecskö (Ed.). *Mass media and social change*. Beverly Hills: Sage.

Orne, M. T.; Holland, C. H. (1972.). «On the Ecological Validity of Laboratory Deceptions». En Arthur Miller (Ed.). *The Social Psychology of Psychological Research*. Nueva York: Free Press.

Reicher, S. (1987/1990). «Conducta de masa como acción social. En J. C. Turner (Ed.). *Re-descubrir el grupo social*. Madrid: Morata.

Rochat, F.; Modigliani, A. (1995). «The Ordinary Quality of Resistance: From Milgram's Laboratory to the Village of Le Chambon». *Journal of Social Issues* (vol. 51, núm. 3, págs. 195-210)

Sabini, J.; Silver, M. (1983). «Dispositional vs. Situational Interpretations of Milgram's Obedience Experiments: 'The Fundamental Attributional Error'». *Journal for the Theory of Social Behavior* (vol. 13, núm. 2, págs. 147-154).

Sherif, M. (1936). «La formación de las normas sociales. El paradigma experimental». En H. Proshansky y B. Seidenberg (Ed.) (1965). *Estudios básicos de Psicología Social*. Madrid: Tecnos.

Torregrosa, J. R.; Crespo, E. (Ed.) (1984). *Estudios básicos de Psicología Social*. Barcelona: Hora.