

Conformidad social, el experimento de Asch

Estudia las tarjetas sobre el experimento de Asch y sus explicaciones, y usa la bitácora final para reconocer la conformidad en tu propia vida.

1. El experimento de Asch

Solomon Asch diseñó una prueba de percepción para medir cuánto cede una persona ante la opinión unánime de un grupo.

1. El grupo estaba formado por entre siete y nueve personas, de las cuales solo una era el verdadero participante. Las demás habían acordado en secreto con el experimentador dar respuestas equivocadas en ciertas rondas.
2. La tarea era simple, había que decir en voz alta cuál de tres líneas tenía la misma longitud que una línea de referencia, algo que en solitario casi nadie fallaba.

2. Las pruebas y la trampa

El estudio combinaba rondas normales con rondas manipuladas para observar si la persona seguía al grupo o a sus propios ojos.

1. Cada participante pasaba por una serie de pruebas, y en varias de ellas el grupo respondía en voz alta y de forma unánime algo claramente equivocado antes de que hablara el verdadero participante.
2. Sin presión de grupo el error en esta tarea era mínimo, así que cualquier respuesta incorrecta bajo presión reflejaba conformidad y no confusión visual.

3. El resultado principal

Asch cuantificó cuánto pesa la opinión unánime de un grupo frente a la evidencia de los propios sentidos.

1. En promedio, los participantes se sumaron a la respuesta incorrecta del grupo alrededor de un tercio de las veces en las pruebas manipuladas.
2. El 75 % de los participantes se conformó con el grupo al menos una vez a lo largo del experimento, y el 25 % restante se mantuvo independiente en todas las pruebas.

4. Diferencias entre personas

No todo el mundo cede igual, y Asch documentó patrones muy estables dentro de cada persona.

1. Quienes nunca se conformaron solían apoyarse en la confianza en su propio juicio, sin dejar de sentir la presión del grupo.
2. En el otro extremo, algunas personas cedieron casi siempre, muchas veces por miedo a desentonar y no porque creyeran de verdad que el grupo tenía razón.

5. Influencia normativa

La primera de las dos razones por las que una persona se conforma, aunque sepa que el grupo se equivoca.

1. La persona ajusta su respuesta para encajar con el grupo y evitar el rechazo o la incomodidad social, no porque dude de lo que percibe.
2. Es la explicación que mejor encaja con los participantes que, entrevistados después, reconocieron haber cedido para no desentonar con el resto.

6. Influencia informativa

La segunda razón por la que una persona se conforma, esta vez porque duda de su propio juicio.

1. Frente a una situación ambigua o a la presión de una mayoría, la persona toma la respuesta del grupo como una fuente de información válida sobre la realidad.
2. En el experimento de Asch la tarea era objetivamente clara, pero varios participantes llegaron a dudar de su propia percepción frente a la unanimidad del grupo.

7. El tamaño del grupo tiene un techo

Asch varió el número de personas que se oponían al participante para ver si la presión crecía sin límite.

1. La conformidad era baja con un solo oponente, subía con dos y con tres, y a partir de tres o cuatro personas dejaba de crecer de forma notable.
2. El tamaño de la mayoría importa sobre todo hasta ese punto, sumar más personas después apenas añade presión.

8. Un solo disidente cambia todo

Basta con que otra persona rompa la unanimidad para que la presión del grupo pierda buena parte de su fuerza.

1. Cuando el participante contaba con el apoyo de un compañero que respondía de forma correcta, su conformidad caía de forma drástica frente a la que mostraba ante una mayoría unánime.
2. El efecto aparecía incluso cuando el compañero daba una respuesta distinta a la del grupo pero también equivocada, porque lo que se rompía era la unanimidad.

9. La unanimidad es la clave

Lo que más pesa es que todas las voces parezcan estar de acuerdo entre sí, más que la cantidad de personas que se oponen.

1. Si el compañero que apoyaba al participante se pasaba a la mayoría a mitad del experimento, la conformidad subía de nuevo con fuerza.
2. Romper la unanimidad, aunque sea con una sola voz distinta, es lo que de verdad libera a la persona de la presión del grupo.

La conformidad es una respuesta social normal, no un defecto de carácter. El propio Asch remarcó que la independencia de juicio también existe y puede fortalecerse conociendo cómo funciona la presión de grupo.

Bitácora de conformidad social

Piensa en una situación real donde seguiste la opinión o la conducta de un grupo. Anota qué pasó, qué tipo de influencia crees que pesó más y qué habría cambiado si alguien hubiera disentido.

Situación de grupo	Tipo de influencia	Qué habría cambiado un disidente