

**INSTITUTO NACIONAL JOSÉ MIGUEL CARRERA
DEPARTAMENTO DE FILOSOFÍA**

Profesora Paulina Santos Tapia
III° E.M

Unidad 2: El individuo como sujeto de procesos psicosociales

“LA SOCIALIZACIÓN”

INTRODUCCIÓN.¹

La filosofía y la ciencia contemporáneas nos proporcionan las imágenes de una naturaleza humana evolutiva y adaptable al medio físico y social. Así pues, somos conscientes de que el ser humano nace con un inmaduro equipaje biológico para hacer frente a sus necesidades vitales. Las personas somos los seres del reino animal con mayor y más duradera dependencia de nuestros progenitores. Baste comparar a las criaturas humanas en el momento de nacer con cualquier otro del reino animal para observar que el hombre es el individuo que llega al mundo del modo más indefenso. Prácticamente cualquier cría de mamífero tiene la facultad de andar a las pocas horas de nacer, establece con facilidad los ritmos de su alimentación y distingue a su grupo y su querencia de forma innata. Nada de esto puede hacer un niño hasta bien avanzados los primeros meses de vida. Mientras que los demás seres vivos resuelven sus necesidades por la información heredada en los genes, los humanos carecen de estas formas fijas de respuesta; es decir, una indeterminación en su ser y obrar que procede de su distanciamiento del estímulo y de la ductilidad para incorporar pautas de conducta en cada generación de individuos. Es decir, el ser humano, a diferencia del resto de los individuos del reino animal. Carece de un código de comportamiento genético prefijado para su autodeterminación.

En compensación, el ser humano posee una estructura genética plástica que les permite desarrollar una variedad de patrones de comportamiento tan distintos como diversa pueda ser la estructura sociocultural en la que se desenvuelve. Así, el hombre ha establecido una diferencia evolutiva al aumentar su capacidad cerebral; la bipedestación libera sus manos para emplearlas en instrumentos y este Homo habilis desarrolla las facultades mentales hasta la aparición del lenguaje y la inteligencia. A partir de ahí, lo heredado –unos cien mil genes- queda disminuido ante el potencial del cerebro: más de 10.000 millones de neuronas en compleja conexión sináptica. De esta hiperformalización del cerebro procede “la gran plasticidad del hombre, que posibilita una pluralidad de direcciones de comportamiento”. Además, gracias a esta gran plasticidad, a esta casi infinita adaptabilidad, el individuo tiene la capacidad de influir en su medio social de modo único.

En los meses posteriores a su nacimiento los humanos recién nacidos son incapaces de conservar su propia vida; desconocen la realidad que les rodea y no pueden hacerle frente. Abandonados a sus propios recursos morirían. Durante muchos años tienen una dependencia de sus progenitores, es decir, una infancia prolongada que ha sido llamada como Neotenia. Sin embargo, algunos años más tarde, esos mismos seres se hacen fuertes, y llegan a poder subsistir por sus propios medios.

¿Qué ha hecho posible este enorme cambio?... Cada generación no tiene que empezar de nuevo. Recibimos en herencia unos conocimientos adquiridos en épocas anteriores y transmitidos de generación en generación, sobre los cuales alcanzamos un conocimiento más alto y más pleno de nosotros mismos y del mundo en el que habitamos. Y, al mismo tiempo, cada generación transmite esa cultura ya hecha, a la que añade nuevos logros y nuevos interrogantes que pasan a integrarse en lo que será enseñado a las generaciones venideras como una imagen más plena del individuo, de la humanidad y del mundo en el que vivimos. Al mismo tiempo, comprobamos que en cada sociedad las personas son diferentes, organizan su vida conforme a proyectos diferentes de manera que difiere lo que consideran lo más importante para ellos.

De este particular proceso, las ciencias sociales están especialmente interesadas. Se le llama en Sociología “Proceso de socialización” e intenta dar respuesta a cuestiones como: ¿Por qué cada sociedad tiene modelos diferentes?, o ¿Cómo tiene lugar la producción en cada sociedad de las personas que necesita?...

¹ Centro Universitario de Estudios Superiores Sagrada Familia - Úbeda TEMA 2 - SOCIALIZACIÓN Y ESCUELA Prof. Manuel Contreras Gallego <http://www.vbeda.com/mcontreras/SOFE/12Materialcomplementario1.pdf>

La educación del niño participa de la acción socializadora de la sociedad, con acciones específicas de crianza por parte de las familias, el entorno o por la interacción de los maestros y alumnos en la escuela. En este tema trataremos de presentar lo que es el proceso de socialización como parte de la dinámica general de la sociedad y de la cultura, y el papel que desempeñan en él dentro de nuestras sociedades, la familia, los medios de comunicación de masas, el grupo de iguales y por último el sistema de enseñanza.

1. EL PROCESO DE SOCIALIZACIÓN.

Unidad N°2: El individuo como sujeto de procesos Psicosociales

Guía de Contenidos y Actividades

La socialización

El ser humano es esencialmente un ser social. Esa dimensión social toma forma en un largo proceso en la vida de cada persona. Y ese proceso tiene, por así decirlo, dos caras. Desde el punto de vista de cada individuo, opera el proceso de aprendizaje. Desde el punto de vista de la sociedad y respondiendo a su necesidad de mantenerse como tal, opera el proceso de socialización. Este proceso es importante de considerar si deseamos entender el comportamiento humano.

La socialización es el proceso por el cual aprendemos a ser miembros de la sociedad. Es decir, a través de la socialización aprendemos a ser miembros reconocidos de la sociedad en que hemos nacido. Y ser miembro reconocido, esto es, que los demás me perciban como tal y que yo me identifique como parte de esa sociedad, implica, en lo esencial, la adopción de una cultura común. La socialización tiene como resultado la interiorización de normas, costumbres, creencias y valores, gracias a los cuales el individuo puede relacionarse con los demás miembros de la sociedad.

Desde el punto de vista de la sociedad, este proceso se desarrolla a partir de la participación activa de las personas en una red de relaciones sociales. La naturaleza de esas relaciones se expresa en dos elementos que son las dos caras de una misma moneda: el desempeño de roles que, a su vez, da acceso a una determinada posición o situación dentro de una grupo, denominada estatus. Y es precisamente aprendiendo a desempeñar los roles que la persona se socializa. Obviamente, a lo largo de su vida, la persona se involucra en una gran cantidad de relaciones sociales, lo que significa que desempeña múltiples roles: será hijo, hermano, amigo, familiar, alumno, miembro de clubes, trabajador, cónyuge, y padre a su vez, etc. Y el aprendizaje de cada uno de esos roles le va a permitir internalizar los valores y las normas de la sociedad. Porque cada cultura, a su vez, va cristalizando formas típicas, propias de esa cultura, que definen cómo en esa cultura determinada se aceptará que las personas desempeñen esos roles; estamos hablando, en síntesis, de una serie de deberes que la persona debe cumplir para ser aceptada y reconocida como miembros de la sociedad. Y como contrapartida del desempeño de cada rol, la sociedad asigna o reconoce al individuo una posición o status que a su vez le abre ciertos derechos. A lo largo de su vida, cada uno vivirá múltiples procesos socializadores, en función de los múltiples roles que desempeñará. Esto permite introducir una diferencia en las etapas del proceso de socialización que es útil conocer porque sus componentes son diferentes.

Socialización primaria: se denomina así porque es una etapa en la cual los agentes socializadores son esencialmente los grupos de carácter primario, es decir, grupos en los cuales el tipo de relaciones predominantes están basados en la dimensión afectiva y emocional de las personas. El comienzo natural del proceso de socialización para cada niño recién nacido es su inmediato grupo familiar. En la historia de la humanidad, la familia ha sido el agente de socialización más importante. Algunos autores plantean que los cambios sociales producidos por los procesos de industrialización y modernización han llevado a una pérdida relativa de su relevancia ante la irrupción de otras agencias socializadoras como el sistema educacional y los medios masivos de comunicación. Sin embargo, su importancia sigue siendo capital porque, en general, la familia filtra de manera directa o indirecta a las otras agencias socializadoras, escogiendo la escuela a la que van los niños, procurando seleccionar los amigos con los cuales se junta, controlando (supuestamente) su acceso la televisión, etc.

Socialización secundaria: la socialización primaria finaliza cuando el individuo comienza a integrarse a grupos en los cuales la naturaleza de la relación social es de carácter secundario, es

decir, relaciones basadas más bien en un componente formal, racional, y que, en general, son relaciones a las cuales la persona se integra opcionalmente y como resultado de un contrato social, escrito o no. El individuo descubre que el mundo de sus padres no es el único. La carga afectiva es reemplazada por técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje. Cuando una persona entra a una organización de trabajo, se le socializa para que llegue a ser parte de esa organización.

La socialización se produce a través de los que se denominan agentes socializadores, que son instituciones que la sociedad ha ido creando para garantizar la incorporación efectiva de sus miembros a la cultura predominante. Existen diversos agentes de socialización y ellos juegan un papel de mayor o menor importancia según las características peculiares de la sociedad, de la etapa en la vida del sujeto y de su posición en la estructura social. En la medida que la sociedad se ha ido haciendo más compleja y diferenciada, el proceso de socialización también se ha hecho más complejo: esto deriva del hecho de que debe, necesaria y simultáneamente, cumplir las funciones de homogeneizar a sus miembros lo suficiente como para que puedan identificarse como “pertenecientes a” pero, al mismo tiempo, diferenciar a los miembros de la sociedad a fin de que exista tanto la indispensable cohesión entre todos ellos, pero también el reconocimiento al derecho de existir de diferentes grupos que tienen particulares formas de vivir la cultura global.

Estamos hablando de la creciente y progresiva existencia de subculturas cada vez más diferenciadas y que van poniendo una prueba de fuego a la capacidad de tolerancia y aceptación de las diferencias. En el surgimiento de esta realidad han jugado un rol esencial los medios de comunicación masivos. Un hecho fuera de discusión hoy día es que en el mundo actual los medios de comunicación han alcanzado una difusión sin precedentes. Los diarios, las revistas, el cine, la radio y, sobre todo, la televisión, son usados por una cantidad muy significativa y creciente de personas para satisfacer, principalmente, las necesidades de información y entretenimiento, dedicando un número muy grande de horas a ver, escuchar o leer los mensajes difundidos por estos medios. Para los niños, se ha dicho que al cabo del año están más tiempo frente al televisor que frente al maestro en el aula. Tal situación tiene un claro efecto socializador, planteándose que una buena parte de la construcción social de la realidad está determinada por los medios de comunicación masiva. Estos medios, particularmente la televisión, darían una imagen del mundo, elaborarían un mapa de la realidad, que resultaría de capital importancia en la conducta social.

En suma, la sociedad, a través de sus diferentes agentes socializadores, va moldeando el comportamiento de sus miembros. Y ese moldeamiento es lo que denominamos socialización. Cuando se profundiza el proceso de aprendizaje uno puede tener el cuadro completo de la forma en que opera este proceso que permite una base común de significados, lenguajes, valores y visiones lo suficientemente sólida como para que una sociedad permanezca cohesionada, al menos en el grado suficiente como para seguir siendo lo que es.

Luego de leer, comentar y analizar. Responda las interrogantes que a continuación se plantean:

1. ¿En qué consiste el proceso de socialización?
2. ¿Qué son los roles? Explique y ejemplifique.
3. ¿Qué entendemos por estatus? Explique y ejemplifique.
4. ¿Qué entendemos por subcultura? Explique y ejemplifique.
5. ¿Cuál es la diferencia entre la socialización primaria y la secundaria?
6. ¿Qué son los agentes de socialización?
7. ¿Cuál es el principal agente de socialización primaria?
8. Nombra algunos agentes de socialización secundaria.
9. ¿Qué significa interiorizar valores o normas de conducta? Explique y ejemplifique.
10. ¿Qué significa moldear la conducta? Explique y ejemplifique.

1.1. Definición y concepto de «socialización». La ausencia de determinismos instintivos en nuestras relaciones con el medio está exigiendo un período de aprendizaje que nos capacite para adaptarnos a él. Por otro lado, el desvalimiento infantil, especialmente prolongado en la especie humana, explica también la importancia y amplitud de ese proceso de aprendizaje social que, en realidad, se extiende a lo largo de todo el ciclo vital. Por último, la especial plasticidad en los esquemas comportamentales humanos contribuye a explicar la diversidad cultural que caracteriza a la especie humana. Porque, aunque existen fundamentos genéticos que capacitan al hombre para producir, aprender y transmitir cultura, las realizaciones culturales concretas carecen en sí mismas de una determinación biológica, y deben ser entendidas como un producto de la interacción social.

El individuo no nace miembro de una sociedad: nace con una predisposición hacia la sociabilidad, y luego llega a ser miembro de una sociedad. Los casos de «niños salvajes» conocidos muestran que, fuera de un contexto social y cultural que facilite las interacciones necesarias, no se actualizan las capacidades humanas que los individuos tenemos.

En la vida de todo individuo, por lo tanto, existe verdaderamente una secuencia temporal, en cuyo curso el individuo es inducido a participar en la dialéctica de la sociedad, que implica el descubrimiento de la realidad cultural y, en relación dialéctica con ella, la construcción de la identidad personal. Aprender la cultura y formar la identidad son como las dos caras de una misma moneda, y ambos constituyen el contenido básico del proceso de socialización.

Definimos la socialización como «el proceso por medio del cual la persona humana aprende e interioriza, en el transcurso de su vida, los elementos socioculturales de su medio ambiente, los integra a la estructura de su personalidad, bajo la influencia de experiencias y de agentes sociales significativos, y se adapta así al entorno social en cuyo seno debe vivir» (Rocher, 1980, pp. 133-134). Esta definición comprende tres aspectos fundamentales de la socialización: adquisición de la cultura, integración de la cultura en la personalidad y adaptación al entorno social. En este proceso la persona hace suya la realidad social y cultural, convirtiéndola en significativa para su vida y la de los que le rodean. Para ello necesita adaptarse al entorno social y adquirir recursos que le permitan apropiarse de esa realidad, como, por ejemplo, el LENGUAJE, que es un instrumento decisivo de socialización, pues permite la constitución de un individuo como persona en constante comunicación con los otros.

Giddens (1991, p. 61) dice que «nuestras personalidades y perspectivas están fuertemente influenciadas por la cultura y la sociedad en la que nos ha tocado vivir. Al mismo tiempo, en nuestro comportamiento cotidiano recreamos y reconstruimos activamente los contextos cultural y social en los que tienen lugar nuestras actividades». La identidad de las personas y su vida no son explicables sin referirlas al contexto en que vivimos y donde en interacción con él nos producimos. En cada sociedad se procura que los individuos resulten y sean «producidos» conforme a la cultura dominante de esa sociedad, sin que esto anule la diversidad real existente. De manera que también podrá haber diferencias entre las culturas y personalidades de clase media y clase baja, trabajadores manuales e intelectuales, hombre y mujer, campo y ciudad... sencillamente porque se van a estructurar socialmente experiencias socializadoras diferentes.

En todas las sociedades tiene lugar pues este proceso social de producción de las identidades de los individuos o de la subjetividad, del que son parte central los sistemas educativos. Y es a lo que nos referimos y lo que queremos estudiar al hablar de proceso de socialización.

Con el proceso de socialización se evita que cada generación tenga que recrearlo todo partiendo de cero. Y por parte de la sociedad, se hace posible su continuidad y su funcionamiento. La sociedad incorpora a los nuevos individuos haciendo posible su dinámica y su existencia. Responde pues a la necesidad que tiene la sociedad de reproducirse, cosa que no se realiza de manera «perfecta». Las sociedades tienen crisis que exigen cambios. Junto a la acción socializadora son inevitables y positivos los fenómenos de desviación social que pueden actuar de creadores de caminos de futuro para la sociedad. Piénsese en las personas que inician la construcción del espíritu científico enfrentándose a los poderes establecidos (Galileo), o las primeras mujeres que reivindican la igualdad frente al hombre o el éxito de movimientos sociales recientes como la objeción de conciencia. La socialización hay que verla, pues, situada en el contexto global de la sociedad como marco general de relaciones sociales; relacionada con otros ámbitos sociales como la economía, el poder y la política, la ideología... y como parte del proceso dialéctico y siempre inacabado de «construcción social de la realidad» que constituye la dinámica o vida de las sociedades. Y no como una pura relación o experiencia psicológico-individual (aunque también es esto), sino como algo integrado en la dinámica social global (que puede entenderse como «proceso de construcción social de la realidad»).

Estadios del proceso de socialización

Socialización Primaria: Es la socialización que se da en el seno familiar del individuo, hasta que llega a ciertos institutos educativos como puede ser el colegio, donde suceden las primeras relaciones con otras personas que no se encuadran en el entorno familiar (de todas maneras no hay un momento exacto que marque la finalización de esta etapa, ya que esto varía según el individuo, la sociedad y las pautas culturales en la que este se desenvuelva).

Socialización Secundaria: la socialización primaria finaliza cuando el individuo comienza a integrarse a grupos en los cuales la naturaleza de la relación social es de carácter secundario, es decir, relaciones basadas más bien en un componente formal, racional, y que, en general, son relaciones a las cuales la persona se integra opcionalmente y como resultado de un contrato social, escrito o no. El individuo descubre que el mundo de sus padres no es el único. La carga afectiva es reemplazada por técnicas pedagógicas que facilitan el aprendizaje. Cuando una persona entra a una organización de trabajo, se le socializa para que llegue a ser parte de esa organización.

Socialización Terciaria: Efectivamente existe una socialización terciaria, con la diferencia de que en lugar de una etapa se trata de un nivel de diferente de socialización en la cual aquellas personas que han experimentado una desviación de lo que se considera la norma social tienen la oportunidad de reintegrarse en la sociedad.

Estos casos se dan en personas con conductas delictivas, criminales o punibles; las cuales mediante un proceso de resocialización readaptan su comportamiento. En este último caso los agentes socializadores se vinculan a las autoridades e incluso a la prisión.

Agentes de socialización

El aprendizaje de la conducta social está determinado por varios agentes de socialización (familia, compañeros, maestros, televisión, etc.), que sirven de modelos sociales o agentes reforzadores y favorecen la socialización. Veamos los más importantes:

- *La familia.* Es el primer y más importante agente de socialización, ya que aporta la experiencia social más temprana y constituye la red social más duradera. La familia es un contexto idóneo para el aprendizaje de la comunicación, las conductas pro social y el desarrollo de la empatía.
- *La escuela.* La institución educativa es el lugar donde se aprenden normas, valores y pautas de comportamiento social. Aquí se produce el salto de un sistema basado en las relaciones de afecto familiares a otro basado en la transmisión de contenidos y valores culturales. La educación como agente de formación y socialización tiene el deber de promocionar actitudes favorables a la diversidad cultural y luchar contra el racismo y la xenofobia.
- *El grupo de compañeros o "pares".* La influencia de los compañeros es decisiva para el aprendizaje de valores y actitudes, habilidades sociales, hábitos de comportamiento, roles sexuales, así como en la determinación de las aspiraciones educativas.
- *Los medios de comunicación.* La influencia de los medios de comunicación como agentes socializados es inmensa. La televisión no sólo interviene en el aprendizaje de actitudes hacia el sexo, la familia, otros pueblos y culturas, también puede desempeñar un papel "anti socializador" al situar a los niños ante situaciones que no pueden comprender (violencia, desgracias naturales...).

PROCESOS DE INFLUENCIA SOCIAL

La psicología social estudia la forma en que sentimos, pensamos y somos afectados por otros y la manera en que actuamos con relación a ellos. Esta área de estudio, enfatiza el hecho de que los seres humanos somos criaturas sociales, desde que nacemos hasta que morimos, es imposible comprendernos sin comprender cómo actuamos y reaccionamos frente a los demás. Ni siquiera hace falta que estemos frente a los demás: nosotros aprendemos el comportamiento social y luego hacemos que forme parte de nuestro repertorio de comportamiento social.

En sus investigaciones, los psicólogos sociales utilizan una amplia variedad de procedimientos y técnicas. Realizan experimentos de laboratorio y de campo, alguna veces en lugares públicos, tales como metros, ascensores o restaurantes, entre otros. Lo más importante para los psicólogos sociales es la dinámica de grupos, que estudia la diferencia entre la forma de comportarse de los individuos cuando están solos o cuando están con otras personas. De ahí que la psicología social, estudie distintos procesos de influencia social como la conformidad y obediencia.

a) LAS PERSONAS EN GRUPOS: Según los psicólogos, si usted interactúa con una o más personas, está en un grupo. ¿Qué implica esta relación mutua? Que los miembros del grupo son conscientes uno del otro, que se toman en cuenta mutuamente y que la relación tiene cierta continuidad y que tienen un pasado común y un futuro previsible (McGrath y Kravitz, 1982). Si por ejemplo, usted de repente ve a un individuo a punto de saltar al vacío, desde lo alto de un edificio, y junto a un transeúnte se detuviera a observarle y ayudarlo a no saltar, desde ese momento, formarían parte de un grupo.

Pertenecemos a muchos grupos diferentes, desde el más básico como la familia, grupos infantiles, las clases en la escuela, etc. Los grupos más significativos están formados por la familia y amigos.

b) NORMAS Y ROLES: ¿Qué es un rol? Es EL conjunto de los comportamientos esperados de las personas de posiciones sociales concretas. Un rol está constituido por un grupo de normas definidas por la sociedad y que determinan la forma en que debemos comportarnos. Así las normas dictaminan que un ejecutivo debe vestir con traje, camisa y corbata, por ejemplo. Las normas gobiernan, virtualmente todos los aspectos de nuestra conducta en sociedad, con variaciones que depende de la sociedad concreta en la que vivamos.

Una posición concreta adquiere el “status” del rol social cuando acumula un número sustancial de normas. Tenemos para los roles de padre y trabajador, así como para el de esposa. De un trabajador, por ejemplo, se espera que sea leal, consciente, laborioso, etc.

Las normas tienen la capacidad de potencia como para restringir el comportamiento. Facilitan el funcionamiento de los grupos de personas, de manera que, una vez ha aprendido las normas propias de su cultura, sabe cómo comportarse en muchas situaciones diferentes. Por otro lado, pueden restringir la independencia, dado que la mayoría de la gente tiene a seguir las normas, inclusive cuando éstas no constituyen el modo de actuar más efectivo o humano. Veremos cómo las personas obedecen órdenes, porque previamente han aprendido unas normas y se someten a las decisiones del grupo en casos en los que podrían pensar y actuar de forma diferente si se encuentran solos.

¿Qué parte de nuestro comportamiento es determinado por las normas inherentes a los distintos roles que representamos? Philip Zimbardo y sus colegas de la Universidad de Stanford comprobaron con un ingenioso experimento la poderosa influencia de una situación y la definición de los roles dentro de ésta situación. Reclutaron a 21 estudiantes universitarios, emocionalmente estables, físicamente sanos, maduros y observantes de la ley, para formar parte de un estudio sobre la vida en prisión. Designaron 11 al azar para actuar como vigilantes y a otros 10, el papel de recluso, durante un período de dos semanas.

Los “reclusos” fueron atrapados en un arresto-sorpresa, esposados, tomaron las huellas dactilares, fueron despojados, se les dieron uniformes con número de identificación y gorros, se les puso en una celda de 2 metros por 3, sin ventanas, en el sótano de un edificio de la universidad que en aquella época no estaba siendo utilizado. A los vigilantes se les distribuyeron uniformes de color caqui, gafas de sol reflectantes (para evitar el contacto visual con los reclusos), silbatos, esposas y llaves. Las que simulaban la restricción y despersonalización de la vida de la prisión, incluía que se exigiera a los reclusos obtener permiso para escribir una carta, fumar un cigarrillo o ir al baño.

Las investigaciones querían descubrir cómo reaccionarían estos voluntarios normales y sanos y si sus respuestas nos darían las clases de la violencia en la vida real en prisión. Esto se cumplió de tal manera que tuvieron que liberar a 4 reclusos en los primeros 5 días y dar por finalizado el experimento después de 6 días y 6 noches.

El experimento había funcionado demasiado bien. Estos grupos de voluntarios, que en un principio no presentaban personalidades diferentes, desarrollaron rasgos relacionados con su condición de reclusos, o vigilantes. Los cuatro reclusos liberados al principio, sufrían depresión, ansiedad, y en uno de los casos, una erupción de tipo psicósomático en todo el cuerpo, un recluso declaró en huelga de hambre, otros se convirtieron en el recluso modelo, obedeciendo todas las órdenes por arbitrarias que fueran.

Todos los vigilantes se volvieron autoritarios y abusivos en diferentes grados. Algunos fueron “buenos chicos”, que hacían pequeños favores a los reclusos y se mostraban reacios a castigarlos y algunos eran duros y justos, haciendo estrictamente su trabajo, tal como lo entendía. Sin embargo, un tercio de ellos, aproximadamente, actuaron de manera arbitraria y cruel, usando su nuevo poder para degradar y humillar a los reclusos.

Los investigadores se sorprendieron de la relativa facilidad con que podía facilitarse una conducta cruel en los sujetos normales y trastornos emocionales que aparecían en hombres jóvenes, seleccionados sobre la base de su estabilidad emocional. El tipo de conducta anormal que se puso en evidencia, durante esos 6 días de experimento, parecía resultado directo del ambiente. En consecuencia, para cambiar la forma de comportarnos de los sujetos debemos descubrir los soportes institucionales que sustentan roles indeseables y cómo cambiarlos.

LA OBEDIENCIA

La obediencia es, de acuerdo con el psicólogo social *Serge Moscovici*, una forma de influencia social en la cual “el individuo modifica su conducta a fin de someterse a las órdenes directas de una autoridad legítima”.

Milgram y el estudio de la obediencia

A principios de la década de 1960, el psicólogo estadounidense *Stanley Milgram* realizó una investigación que actualmente es considerada un clásico en los estudios sobre obediencia. Parte de estos estudios han sido aprovechados incluso por el cine para mostrar cómo funcionan los mecanismos de la obediencia en el marco de una, sociedad organizada.

¿Qué impulsa a los seres humanos a ejecutar órdenes aberrantes? ¿Qué es lo que provoca que algunas personas lleguen a matar bajo determinadas condiciones? ¿Qué llevó a muchos soldados alemanes a obedecer las órdenes de Hitler en su intento de terminar con las razas que consideraba “impuras” o “inferiores”? ¿Qué mecanismo psicológico puede explicar la acción de la persona que condujo el avión contra las Torres Gemelas de Nueva York matando a miles de personas?

Los trabajos de *Milgram* y sus colaboradores intentan dar respuestas a algunas de estas preguntas desde una perspectiva psicológica. En el experimento original de *Milgram*, los participantes eran adultos de edades comprendidas entre los 20 y los 50 años de todos los niveles socioeconómicos. Por medio de un aviso en el diario o de una carta, se les ofrecía participar como voluntarios en una investigación de la Universidad de Yale. Se les retribuiría con una suma de 4 dólares y la duración aproximada se estimaba en una hora.

‘Una persona llega a un laboratorio psicológico, y allí se le dice que llevará a cabo una serie de acciones que van a hallarse de manera creciente en conflicto con su conciencia. El problema principal que se plantea es el siguiente:

¿Hasta dónde va a someterse el participante a las instrucciones del experimentador antes de negarse a llevar a cabo las acciones que de él se exigen?

Es preciso, de todas formas, que él lector conozca algo más en detalle este experimento. Llegan dos personas a un laboratorio psicológico para tomar parte en una investigación de memoria y aprendizaje. A una de ellas la designamos con el nombre de ‘enseñante’ y a la otra con el de ‘aprendiz’. El experimentador explica que esta investigación se halla relacionada con los efectos del castigo en el aprendizaje. El aprendiz es conducido a una habitación, se lo hace sentarse en una silla, se le atan con correas los brazos a fin de impedir que se mueva demasiado, y se le sujeta un electrodo a su muñeca.

Se le dice entonces que tiene que aprender una lista de palabras paralelas; siempre que cometa algún error recibirá una descarga eléctrica de intensidad creciente. El centro real del experimento lo constituye el enseñante. Tras observar cómo el estudiante es atado con correas a su puesto, se lo lleva a una habitación central experimental y se lo hace sentarse ante un impresionante generador de descargas eléctricas. Lo más importante de este generador lo constituye una línea horizontal de treinta conmutadores que van de 5 a 450 voltios de electricidad. Aparecen asimismo pequeños letreros que van desde ‘descarga ligera’ hasta ‘descarga violenta’.

Al enseñante se le dice que a él le toca administrar la prueba de aprendizaje a la persona que se halla en la habitación contigua. Cuando el aprendiz responde de manera correcta, el enseñante pasa a la pregunta siguiente; en cambio, cuando da una respuesta errónea, el enseñante debe proporcionarle una descarga eléctrica.

Debe comenzar con un nivel de descarga muy bajo 15 voltios e ir aumentando el nivel cada vez que la persona cometa un error, pasando por descargas de 0 voltios, de 45 voltios, y así sucesivamente. El ‘enseñante’ es un sujeto de experimentación auténticamente no iniciado que ha venido al laboratorio únicamente para participar en un experimento. El sujeto de aprendizaje, la víctima, es un actor que de

hecho no recibe descarga alguna. Lo importante del experimento consiste en saber hasta qué punto va a seguir una persona en una situación concreta y medible en la que se le ordena que infrinja un dolor creciente a una víctima que se queja de ello. ¿En qué punto rehusará obedecer al experimentador?

Los que han observado este experimento están de acuerdo en que su impresionante calidad queda un tanto oscurecida al ser traducida en palabras. Para el sujeto, la situación no tiene nada de juego, el conflicto es intenso y patente. Por una parte, el dolor manifiesto del aprendiz lo compele a abandonar el ejercicio. Por otra, el experimentador, autoridad legítima respecto de la cual siente el sujeto cierto compromiso, lo mueve a proseguir en el experimento. Cada vez que el sujeto duda en administrar la descarga, el experimentador le ordena que prosiga. Para desembarazarse de esa situación, se ve precisado el sujeto a hacer una clara ruptura con la autoridad. La finalidad de esta investigación consistía en hallar cuándo y cómo iban a desafiar a la autoridad las personas frente a un claro imperativo moral.”

LA CONFORMIDAD

La conformidad consiste en la modificación de una posición ya asumida por el sujeto en una dirección aceptada por otro o por un grupo. En este proceso, el sujeto ya tiene un juicio o norma establecido y lo modifica, adaptándolo a los juicios de otro (generalmente, un grupo) como consecuencia de la presión real o simbólica ejercida por éste.

Solomon Asch es un psicólogo social iniciador de los trabajos experimentales sobre **conformidad**. En la década de 1950 estudió la influencia de la presión grupal en la modificación de juicios establecidos. Para ello realizó, entre otros, el siguiente estudio.

Se le propone al participante una prueba sobre percepción visual. El participante ignora que, en realidad, se trata de un estudio sobre conformidad. Otros ocho sujetos, cómplices del investigador, participan de la prueba simulando ser también sujetos experimentales.

Se muestran a los participantes dieciocho pares de tarjetas similares a las de la figura de más abajo. Ellos deben responder cuál de las tres líneas de la **tarjeta B es igual a la de la tarjeta A**. Los turnos se organizan de manera tal que el sujeto experimental siempre es el último o el penúltimo en responder. Cada participante va respondiendo en voz alta a su turno. De manera deliberada, la tarea es fácil y la respuesta es obvia.

Ante las primeras presentaciones de los pares de tarjetas, las respuestas de los cómplices son correctas. Pero, hacia la tercera presentación aproximadamente, el sujeto que responde primero (un cómplice del experimentador) emite una respuesta evidentemente errónea. También lo hacen el segundo sujeto, el tercero (también cómplices) y así sucesivamente.

Se evalúan los juicios del sujeto experimental cuando los ocho cómplices del experimentador emiten respuestas incorrectas en doce de los dieciocho ítems.

El estudio de *Asch* mostró un alto porcentaje de conformidad en las respuestas de los participantes: aproximadamente, un tercio de las personas daban respuestas incorrectas a pesar de que *sabían la respuesta adecuada*. Los participantes daban respuestas conformes a las emitidas por los ocho cómplices en la tercera parte de los ejercicios cuando éstos mostraban unanimidad en la respuesta incorrecta. Uno de cada tres participantes se conformaron, es decir, modificaron su respuesta como consecuencia de la presión que ejercieron las respuestas del grupo sobre su propia convicción.

Para estar en sintonía con el resto del grupo, el sujeto modifica su respuesta aunque la considere correcta. Como puede observarse, la tarea es tan sencilla y la respuesta tan obvia que deja en evidencia la conformidad de los sujetos. Si se tratara de un problema más ambiguo, posiblemente el acuerdo en las respuestas incorrectas podría atribuirse a otros factores. Por ejemplo, a que el sujeto dude o se confunda debido a la dificultad de la respuesta. Ahora bien, si esto ocurre en situaciones cuya respuesta es tan clara, ¿qué ocurre cuando los problemas son menos claros, menos obvios, más difíciles?

La conformidad en la vida real: cuestiones importantes

Los problemas que las personas enfrentan en la vida cotidiana son mucho más complejos que el planteado en el experimento original de Asch. Diferentes trabajos continuaron en esa dirección introduciendo variaciones. Esos primeros trabajos fueron realizados en el contexto de la posguerra, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). La preocupación de muchos científicos, consecuentes con ese momento histórico, se dirigía al estudio de los fenómenos sociales y a las formas que adopta la presión social sobre el comportamiento, los valores y las creencias de los individuos.

Si la finalidad de Asch era, en su momento, mostrar cómo los sujetos actúan de manera autónoma y son capaces de defender sus puntos de vista, sus valores y sus convicciones, su investigación reveló que no siempre es así. Muchos estudios posteriores confirmaron estos resultados.

De los estudios se puede inferir que, si bien la cantidad de participantes incrementa la influencia ejercida, existe otro factor importante: la unanimidad. Es decir que si los participantes están de acuerdo, el consenso entre ellos —más que la cantidad— es lo que determina la conformidad. Por ejemplo, si la persona percibe que otro sujeto se opone a la mayoría, es más probable que esta persona no actúe conforme a la mayoría que si encuentra una opinión adoptada por todo el grupo en forma unánime. La conformidad se incrementa de acuerdo con la dificultad de la tarea, y también cuando los participantes consideran que existe una respuesta objetivamente correcta. Al contrario, cuando lo que se pide es una opinión o una preferencia, la conformidad disminuye.

El psicólogo estadounidense *Richard Crutchfield* se apoyó en el experimento de Asch para estudiar la conformidad. Sin utilizar cómplices, analizó situaciones en las que los participantes no tenían contacto cara a cara. Pudo observar que la conformidad disminuye en las comunicaciones indirectas y anónimas, porque en ellas la presión sobre los sujetos es menor.

LO QUE DICEN HACEN? *“En 1969, los investigadores Milgram, Bickman y Berkowitz colocaron uno, dos, tres, cinco, diez o quince cómplices ante un edificio de una calle muy concurrida de Nueva York. Cuando el experimentador daba una señal, ellos se paraban a mirar durante un minuto hacia una ventana de un sexto piso de un edificio. Se filmó el comportamiento de imitación de 1.424 transeúntes. Se observó que sólo el 4% de esos transeúntes se detenía y miraba, aunque el 40% miraba hacia lo alto sin detenerse. Esta tasa de imitación aumentaba siempre al aumentar el número de cómplices.”* J. E Morales: *Psicología social*, Madrid, McGraw Hill, 1994.

Influencia pública e influencia privada

Algunas justificaciones que dieron los sujetos después de participar de la experiencia de *Asch*, fueron las siguientes:

- No querían “arruinar” el experimento dando una respuesta diferente de la de los demás.
- Querían agradar al experimentador, dando una buena imagen y cumpliendo con sus expectativas.
- Algunos dudaban de su percepción adecuada, creyendo que, tal vez, desde su posición se veía distinto o su vista podía estar cansada.
- Querían ser iguales a los demás, no querían parecer “distinto”, “inferior” o “que los tomaran por tontos”.

En algunos casos, los sujetos dudaron realmente de la respuesta; en otros admitían que había una diferencia entre las respuestas que dieron en público y lo que realmente creían en privado. En general, en los trabajos sobre conformidad se pueden observar cuatro grandes patrones de influencia:

1. *Interiorización*. El sujeto realiza un cambio tanto en el plano público como en el privado (“Creía que Z pero creo que X, como dicen todos”).
2. *Complacencia*. El cambio se produce en el plano público pero no en el privado (“Dije X como dijeron todos, pero pienso Z”).
3. *Conversión*. El sujeto realiza un cambio en el plano privado y no se manifiesta en el plano público (“Manifiesto Z pero pienso X como todos”).
4. *Independencia*. No se produce un cambio en ninguno de los dos planos

¿Por qué nos conformamos?

En algunas circunstancias, las personas tienden a adoptar una posición conformista. Existen determinadas condiciones que facilitan la conformidad, y que se agrupan en dos grandes tipos:

- *Conformidad normativa*. La necesidad de ser aceptado o aprobado por los otros está en la base de la conformidad normativa. La búsqueda de confirmación o aprobación social indica una preocupación por causar una buena impresión en los otros y evitar su rechazo. En ese caso, se identifica a los otros como fuentes de recompensa, castigo, aceptación o rechazo.
- *Conformidad informativa*. La necesidad de estar en lo cierto, de no equivocarse constituye la base de la conformidad informativa. La búsqueda de certeza señala una preocupación por las fuentes de información que pueden reducir la incertidumbre. Así, los otros son percibidos como modelos de comparación que ayudan a resolver el conflicto frente a una situación de ambigüedad o incertidumbre.

Ambos tipos de influencia, normativa e informativa, pueden presentarse de manera conjunta o complementaria. En definitiva, manifiestan una misma condición: la dependencia respecto del juicio de los otros. Por ejemplo, muchas veces las personas necesitan estar en lo correcto para cumplir con las expectativas de su grupo y no ser rechazados. En ese caso, ambas necesidades confluyen para dar como resultado una conducta o actitud conformista.

La conformidad no es en sí misma una conducta negativa o positiva, ya que depende de las circunstancias de que se trate. Es importante acordar con las normas sociales que regulan las actividades de las personas en una sociedad; por ejemplo, hacer una fila para entrar a un cine o respetar las luces del semáforo para avanzar en concordancia con lo que hacen los otros transeúntes. Esto hace que las conductas propias y ajenas no resulten imprevisibles y caóticas. Para ello, es necesario conformarse a las normas grupales. También nos brinda seguridad saber que los otros se manejan de igual manera y respetan los acuerdos para conducirse en una sociedad.

En síntesis:

Aunque ambas son formas de influencia social, tanto la obediencia como la conformidad, la obediencia difiere de la conformidad en los siguientes aspectos:

En el caso de la conformidad, la fuente de influencia es un par, es decir, alguien con el mismo status en el grupo. En cambio, en la obediencia, la fuente de influencia es un superior.

En la conformidad no existe intención de ejercer influencia ni de controlar la sumisión del sujeto: se puede estar ejerciendo influencia sobre otros sin querer y sin saberlo. En la obediencia hay voluntad explícita de ejercer influencia y de esperar sumisión a la autoridad.

En la conformidad, los sujetos tienen un comportamiento semejante. En la obediencia, las tareas del sujeto-frente de influencia son distintas de las del sujeto-blanco de influencia.