

El Experimento Solomon Asch



¿Por qué la gente se comporta
como un rebaño?

1956

Edición: seryactuar.org

¿Quieres saber por qué la gente se comporta como un rebaño? ¹

El Experimento Solomon Asch

Seguro que te has preguntado alguna vez por qué la mayoría de gente tiene esta tendencia tan marcada a seguir ciegamente los dictados de la mayoría.

Muchos psicólogos han tratado de averiguar no solo las causas de tal comportamiento gregario, sino hasta qué punto el individuo es capaz de renunciar a su propio criterio en favor del de las masas.

Uno de los experimentos psicológicos más significativos al respecto es el EXPERIMENTO de SOLOMON ASCH.



Conformidad con las normas del grupo: El experimento de Solomon Asch

¿Te ves a ti mismo como un conformista o como un inconformista? La mayoría de gente a la que se hace esta misma pregunta, responden que se consideran a sí mismos unos inconformistas, y que serían capaces de hacer frente a todo un grupo de personas cuando saben que tienen razón.

Sin embargo, ¿hasta qué punto pueden los inconformistas *resistir la presión* de la gente que les rodea?

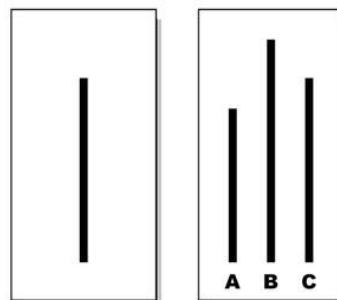


Solomon Asch fue un psicólogo nacido en Varsovia (Polonia), y emigrado en 1920 a Estados Unidos, que ha llegado a ser mundialmente conocido debido a sus trabajos pioneros en psicología social.

Principiando en la década de 1950, el psicólogo polaco Solomon Asch, realizó varios estudios sobre *la conformidad*.

Los participantes en el experimento se inscribieron para participar en un experimento de psicología en el que se les pedía que completaran *un test de visión*.

En realidad el objetivo explícito de la investigación era estudiar las condiciones que inducen a los individuos a permanecer independientes, o a someterse a las presiones de grupo cuando estas son contrarias a la realidad.



¿Puede resistir la gente la presión de la mayoría para que acepte como verdadero algo que es falso?

Se reunía a un grupo de 7 a 9 estudiantes en un aula y el experimentador indicaba que el experimento consistiría en comparar pares de líneas. Se les mostrarían dos tarjetas, en una aparecería una línea vertical y en la otra tres líneas verticales de distinta longitud. Los participantes deberían entonces indicar cuál de las tres líneas en la segunda tarjeta tenía la misma longitud que el estándar de la primera.

¹ Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (Whole no. 416)

Del grupo de participantes, todos excepto uno eran en realidad *cómplices del investigador*, siendo el restante (sujeto crítico) el foco del experimento, al cual se le colocó en la posición de tener que dar su respuesta después de haber escuchado la mayoría de las respuestas de los demás. El experimento consistía en realizar 18 comparaciones de tarjetas teniendo los cómplices la instrucción de dar una respuesta incorrecta en 12 de ellas.

En las dos primeras tanto los cómplices como el sujeto crítico respondieron de forma unánime la respuesta correcta. Sin embargo, a partir de la tercera prueba, los cómplices indican intencionalmente una respuesta incorrecta.

En ésta, el sujeto da la respuesta correcta al final, mostrándose sorprendido por las respuestas previas (e incorrectas) de los cómplices. En la prueba siguiente la situación se repite: los cómplices dan de forma unánime una respuesta incorrecta y el sujeto crítico disiente dando la respuesta correcta pero mostrando un desconcierto mayor. Al repetirse la situación, el sujeto crítico eventualmente cede a la presión de grupo e indica también una respuesta incorrecta.

El experimento se repitió con 123 distintos participantes. Se encontró que aunque en circunstancias normales los participantes daban una respuesta errónea el 1% de las veces, la presencia de la presión de grupo causaba que los participantes se dejaran llevar por la opción incorrecta el 36.8% de las veces.

Aunque la mayoría de los sujetos contestaron acertadamente, muchos demostraron un malestar extremo, y una proporción elevada de ellos (33%) se conformó con el punto de vista mayoritario de los otros *cuando había al menos tres cómplices presentes*, incluso aunque la mayoría dijera que dos líneas con varios centímetros de longitud de diferencia eran iguales. Cuando los cómplices no emitían un juicio unánime era más probable que el sujeto disintiera que cuando estaban todos de acuerdo. Los sujetos que no estaban expuestos a la opinión de la mayoría, no tenían ningún problema en dar la respuesta correcta.

Una diferencia entre el experimento de conformidad de Asch y el también famoso en psicología social experimento de Milgram conducido por Stanley Milgram es que los sujetos de aquel estudio atribuían el resultado a su propia "mala vista" o falta de juicio, mientras que en el experimento de Milgram culpaban al experimentador por su comportamiento.

A la conclusión de los experimentos, se le pidió a los participantes por qué se habían mostrado de acuerdo con el criterio erróneo del resto del grupo. En la mayoría de los casos, los estudiantes afirmaron que, si bien sabían que el resto del grupo se equivocaba, no querían correr el riesgo de enfrentarse a críticas personales.



Algunos de los participantes eran tan débiles de mente, que llegaron a afirmar que *creían* que los otros miembros del grupo estaban en lo cierto, y que eran ellos los que se equivocaban en sus respuestas, **a pesar de la evidencia que tenían ante los ojos**.

Estos resultados sugieren que *la conformidad puede ser influenciada tanto por la necesidad de encajar en una comunidad, como por la creencia de que las demás personas son más inteligentes o están mejor informadas*.

Dado el nivel de conformidad visto en los experimentos de Solomon Asch, la conformidad puede resultar aún más fuerte en situaciones de la vida real, donde los estímulos son más ambiguos o difíciles de juzgar que la simple elección de unas líneas pintadas en una tarjeta.

Sin embargo, **hay una lección adicional realmente esperanzadora en todo esto**.

En el experimento, Asch también descubrió que *si uno de los miembros del grupo que colaboraban con el psicólogo daba la respuesta correcta, contradiciendo a la mayoría del grupo, el grado de conformidad del sujeto descendía dramáticamente*.

En tal situación, solo entre un 5% y un 10% de los participantes se mostraban conformes con las decisiones erróneas de la mayoría. Es decir, *una sola persona diciendo la verdad dentro de un grupo de mentirosos* puede

ayudar a convencer a otros sobre cuál es el camino correcto.

Esto muestra claramente la importancia que tienen, por ejemplo, los medios alternativos, o los investigadores de todo tipo y disciplina que se enfrentan a la “verdad oficial y mayoritaria”, y que tratan de informar de su punto de vista a tantas personas como pueden.

Como vemos, también existen resortes psicológicos para la esperanza...

