

## ESTUDIO EXPERIMENTAL DEL CONFORMISMO ANTE SITUACIONES NO ESTRUCTURADAS EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

### EXPERIMENTAL STUDY ABOUT CONFORMITY BEFORE NON- STRUCTURED SITUATIONS IN UNIVERSITY STUDENTS

Walter Lizandro Arias Gallegos, Juan Fernando Osorio Cokting  
*Universidad Católica San Pablo, Arequipa, Perú*

Recibido 18 de julio 2014; aceptado 24 agosto 2014

---

#### RESUMEN

El objetivo del presente trabajo fue replicar un estudio realizado cuyo fin fue comprobar tres hipótesis, dentro del marco conceptual del conformismo ante situaciones no estructuradas a partir de la explicación gestáltica de Salomón Asch. Para ello se usó un diseño de investigación pre-experimental con post test y dos grupos: 20 estudiantes universitarios en el grupo experimental y 20 estudiantes en el grupo control. Los resultados sugieren que las personas cambian de opinión ante la presión grupal que ejerce una mayoría. Asimismo, el cambio de opinión se sustenta por un proceso de reorganización cognitiva que se encuentra mediado por la presión grupal. De modo que las personas que fueron sometidas a presión grupal, cambiaron su opinión de manera significativa ( $\chi^2[36] = 6.64, p < 0.01$ ), en comparación con el grupo control. Sin embargo, la no conformidad no se pudo relacionar con la ansiedad que reportaron los sujetos de estudio.

**Palabras clave:** Conformismo, situaciones no estructuradas, reorganización cognitiva, ansiedad.

---

#### ABSTRACT

The aim of the present work was to reply a study that was made to prove three hypothesis, into de conceptual frame of conformity before non structured situations from Salomon Asch`s gestalt explanations. We use a pre-experimental with post test and two groups research design: 20 university students in experimental group and 20 others in control group. The results suggest that people change their opinion by the pressure of the group, in comparison of the control group ( $\chi^2[36] = 6.64, p < 0.01$ ), and this change is accomplished of a process of cognitive reorganization but not by higher levels of anxiety.

**Keywords:** Conformity, non-structured situations, cognitive reorganization, anxiety.

---

## INTRODUCCIÓN

Ya en los clásicos trabajos de Wundt, Le Bon y Tarde se manifestaba la necesidad de estudiar la conducta social del hombre, de modo que los hechos psicológicos y los hechos sociales se abordaran como una unidad (Portugal, 2000), pero como dice Durkheim (1981), si bien los hechos psicológicos y los hechos sociales se interceptan, los unos difieren de los otros, porque tienen un sustrato diferente. A pesar de esta compleja particularidad, los psicólogos sociales han venido desarrollando una prolífica labor en todo el globo.

En nuestro país, la psicología social también ha sido de interés para los psicólogos peruanos, ya que desde los hoy clásicos estudios de los psiquiatras Hermilio Valdizán y Carlos Seguí (Alarcón, 2000), y a través de los trabajos de Baltazar Caravedo, Humberto Rotondo y Javier Mariátegui (1963); el estudio de temáticas psicosociales ha pasado de manos de los psiquiatras a los psicólogos, siendo en la actualidad, el psicólogo más representativo en este campo el limeño Ramón León, debido a sus numerosas investigaciones en psicología social (León, 1998, 2002, 2005, 2008, 2011; León & Martell, 1994; León & Tan, 1998).

Sin embargo, si bien en nuestro medio, se ha profundizado bastante en la pobreza, la marginalidad, desnutrición, la inteligencia y el rendimiento escolar de las clases económicas más desfavorecidas (Alarcón, 1988; Majluf, 1993; Pollit, 2007, 2008) —debido a las características de la población peruana—; se han descuidado temas propios de la psicología social que fueron materia de análisis y debate teórico, como el del conformismo.

En ese sentido, la psicología social es una rama de la psicología que se encarga de estudiar la conducta de las personas en contextos sociales (Lambert & Lambert, 1984), ya bien cómo influyen los grupos sociales en el individuo o cómo influye el individuo en los grupos sociales. De hecho, entre los temas que más se han investigado en psicología social, tres han sido los que han atraído a los investigadores de esta especialidad: el conformismo, la obediencia y el comportamiento de ayuda (De los Ríos, 1978).

Así por ejemplo, los procesos de influencia del individuo y su entorno han sido estudiados desde 1960. Al principio se investigó los efectos de la presión de una mayoría sobre una minoría con Salomón Asch (1907-1996), pero luego se estudió el proceso inverso con Serge Moscovici en la década del 70, y años más tarde con Muzafer Sherif (1906-1988) se estudiaron las normas de grupo (Bouza, 1998).

En ese sentido conviene primero definir lo que es un grupo. Para William McDougall (1975) el grupo es una entidad psíquica supra-individual, social que aparece psicológicamente, previa al individuo. Margaret Mead (1985) sitúa en los procesos grupales la unidad básica de análisis como enfoque adecuado para comprender la acción humana. En tanto que para Kurt Lewin (1979) el grupo se concibe como un sistema de interdependencias y una totalidad dinámica. Mientras que por influencia social, se entiende “el proceso en el que la conducta de una persona tiene efecto de cambiar la forma en la que otra persona se comporta, siente o piensa sobre determinado estímulo” (Vivas & Terroni, 2001, p. 19). El conformismo es un fenómeno de influencia social que ha sido definido operacionalmente como el hecho de que el sujeto adopte la misma decisión que previamente ha manifestado un grupo de presión (Cruces et al., 1991).

Ahora bien, a los fenómenos grupales corresponde el aprendizaje social, las influencias de las comunicaciones, la agresión, la reciprocidad, el liderazgo y la conformidad (González & Cornejo, 1993). Por tanto, el conformismo es un fenómeno social que tiene lugar en los grupos sociales. Por otro lado, de entre las teorías que explican el conformismo se tienen la teoría del balance de Brown, la teoría del refuerzo de Moore y la teoría de la reorganización cognitiva de Asch (Morales, 1994).

En la teoría del Brown, la concepción general de balance es que las personas que se tienen afecto o que forman una unidad esperan estar de acuerdo (tener opiniones semejantes), en tanto que las personas que no se quieren esperarán no estar de acuerdo (Brown, 1972). La teoría de Moore concibe la opinión de la mayoría como un potente reforzador de las conductas de la persona que se conforma al grupo, mientras que en el caso de Asch, el conformismo se explica por un proceso de reorganización cognitiva en el que el sujeto ingenuo reestructura sus ideas sobre el fenómeno sobre el cual versa la conformidad (Arias, 2008), interviniendo en ello procesos de disonancia cognitiva (Secord & Backman, 1964).

Aquí nos centraremos en los estudios de Asch. Estos estudios datan originalmente de 1946 (Secord & Backman, 1964). En ellos, Asch pidió a un grupo de estudiantes varones que respondieran una serie de problemas perceptuales simples en que tenían que indicar cuál de tres líneas de comparación, igualaba la línea de ejemplo, para lo cual se usaron tarjetones de dimensiones uniformes. En el tarjetón de la izquierda había una línea vertical y en tres tarjetas adicionales había otras tres líneas numeradas 1, 2 y 3 (Asch, 1964).

En cada experimento, estaban presentes entre 6 u 8 personas que eran cómplices del investigador, cosa desconocida por cada participante (sujeto ingenuo) que era la persona que debía conformarse. Las personas cómplices daban su respuesta antes que el participante, dejando sentir la presión grupal en el grupo experimental a través de una opinión unánime con respecto a la longitud de las líneas. En doce de dieciocho problemas, estas personas estaban claramente equivocadas (Lindgren, 1973). En tales ocasiones los sujetos ingenuos se enfrentaban a un dilema: ¿debían seguir la evidencia que estaba ante sus ojos y mostrarse en desacuerdo con la unanimidad del grupo o deberían mostrarse de acuerdo con esas personas aunque creyeran que estaban en un error? (Baron, 2005).

El 76% de los participantes se mostró de acuerdo con las respuestas erróneas del grupo experimental (Asch, 1964). Sin embargo, la conformidad no ocurre en el mismo grado en todos los escenarios o en todas las personas. Uno de los factores que influye es el tamaño del grupo, ya que mientras mayor es la gente que expresa un consenso, mayor será la presión grupal. Pero cuando la cantidad de personas es mayor a cuatro, el conformismo aumenta muy poco porque se sospecha que existe colusión. Por ejemplo, en un estudio del *Institute for Personality Assessment and Research* se ideó una variación del estudio del Asch en el que se contaba con más cómplices. Treinta de ciento cincuenta mujeres indicaron que todo había sido arreglado (Lindgreen, 1973). Por esta razón, los procedimientos de Asch no pueden aplicarse en grandes grupos (Bouza, 1998).

El conformismo ha sido estudiado con múltiples variantes y en diversos contextos, enfocándose en algunas variables más que en otras, según los intereses del investigador. Entre las variables que se han estudiado se tiene la cultura. Así por ejemplo, se sabe que el conformismo es un fenómeno universal, ya que los sujetos estadounidenses en general se conforman de manera similar a los sujetos de Brasil, Líbano y Hong Kong (Whittaker, 1973). Aunque es posible encontrar algunas diferencias en función de la cultura. En un estudio transcultural que consistía en juzgar cuál de las tres líneas verticales era más larga, los resultados obtenidos en 120 sujetos de entre 17 y 18 años de edad, señalan que los brasileños se conformaron más que los norteamericanos (Sistrunk & Clement, 1971).

El sexo es otro factor que se consideró que podría afectar el conformismo. Los estudios iniciales de Crutchfield señalaban que las mujeres se conforman más que los varones. Esto fue debido a que las investigaciones de entonces mostraron tareas que eran más familiares para los varones que para las mujeres (Kretch, Crutchfield & Ballachey, 1965). Estudios más actuales sobre el conformismo, señalan que éste depende de otras variables más que del género (Baron, 2005).

Una variable que tiene más peso es la autoridad de la persona y su competencia en una tarea determinada. La posición o el estatus de los miembros del grupo también es un factor importante (Secord & Backman, 1964). De hecho, se han postulado dos dimensiones básicas: el grado de depen-

dencia y la dirección de dependencia. Es decir que si los sujetos ingenuos dependen de los cómplices, su grado de conformidad es mayor. Asimismo, se entiende que el conformismo y la rebeldía se ubican en polos opuestos dentro de un *continuum* (Sistrunk & Clement, 1971).

Pero, uno de los factores que tiene mayor influencia es la ambigüedad de los estímulos. Para el caso de Asch, se usaron estímulos objetivos como las líneas en las tarjetas, pero en diversos estudios los resultados son diferentes. En otras réplicas del experimento de Asch los resultados demostraron que solamente el 26% de los sujetos pudieron resistir a la norma falsa en cada prueba (Lindgren, 1973). Por otro lado, las situaciones ambiguas facilitan el conformismo sin elevar el estado de ansiedad de los sujetos que pudiera darse al ser sometidos a presión grupal (Cruces et al., 1991). En otras palabras, el conformismo sería más viable en situaciones ambiguas, poco o nada estructuradas en comparación con las situaciones altamente estructuradas con estímulos objetivos.

En una investigación de Cruces et al. (1991), se estudió el conformismo en estudiantes universitarios ante situaciones no estructuradas, usando una lectura cuyo contenido era susceptible de ser interpretado ambiguamente y tomando como marco explicativo la hipótesis gestáltica de Asch. Los resultados señalan que ante estas condiciones, el conformismo es mayor que en los estudios reportados con estímulos objetivos como los que usó Asch en sus trabajos originales. En otros estudios se han utilizado diversas técnicas y estímulos de carácter ambiguo, con resultados similares. Schachter reunió estudiantes para investigar el conformismo mediante la discusión de casos y Merei hizo estudios de conformismo en niños utilizando técnicas lúdicas (Whittaker, 1973).

## Objetivo

En el presente estudio se pretende replicar la investigación de Cruces et al. (1991) bajo los mismos supuestos que a continuación se detallan a manera de hipótesis.

## Hipótesis

Hi<sub>1</sub>: La presión grupal hará que las personas se conformen al grupo ante situaciones no estructuradas.

Hi<sub>2</sub>: Las personas que se conforman al grupo explicarán su decisión mediante un proceso de reorganización cognitiva que les permitirá hacer propia la decisión adoptada por la mayoría.

Hi<sub>3</sub>: Las personas que no se conforman al grupo tendrán mayor grado de ansiedad que quienes sí se conforman al grupo.

## MÉTODO

### Diseño

El estudio corresponde a un tipo de investigación básica en un nivel explicativo. Consecuentemente, se trabajó con un diseño de investigación pre-experimental con post-test y grupo control (Hernández, Fernández & Baptista, 2006).

GE	A	X	O <sub>1</sub>
GC	A	--	O <sub>2</sub>

## Variables

Las variables de estudio fueron las siguientes:

VI = Presión grupal:

Sin presión grupal (grupo control)

Con presión grupal (grupo experimental)

VD<sub>1</sub> = Opinión emitida:

Sin reorganización cognitiva

Con reorganización cognitiva

VD<sub>2</sub> = Nivel de ansiedad

Sin presencia de ansiedad

Ansiedad mínima o moderada

Ansiedad severa o marcada

Ansiedad en máximo grado

## Muestra

La muestra estuvo conformada por cuarenta y nueve estudiantes universitarios (29 varones y 20 mujeres) con una edad comprendida entre 18 y 22 años, pertenecientes a un nivel socioeconómico medio; los cuales ignoraban el objetivo del estudio y no habían participado con anterioridad en algún experimento psicológico. La selección de los sujetos ingenuos fue al azar, mediante técnicas de muestreo probabilístico de una población de 155 estudiantes de primer año de la Escuela Profesional de Psicología de la Universidad Nacional de San Agustín.

## Instrumentos y materiales

Para la recolección de datos se utilizaron los siguientes materiales e instrumentos:

*Ambiente experimental*, el cual estaba dividido en tres ambientes. Una sala de espera de 3m x 2.5 m, donde había música de fondo y algunos elementos distractores como cuadros y revistas. Un salón adjunto usado para la aplicación del tratamiento experimental, equipada con 7 sillas alrededor de una mesa y una silla más alta para el investigador. Esta habitación estaba insonorizada y en ella no se encontraba ningún elemento distractor. Además hubo una pequeña habitación contigua, equipada con una mesita y dos sillas en la cual se aplicó una entrevista posterior y el test de ansiedad.

*Lectura de historia ambigua*, utilizada en la investigación de Cruces et al. (1991) para estudiar el conformismo, y que fue creada originalmente por Corraliza en 1982 para estudiar los procesos de interacción grupal. La lectura se refiere a la historia de una mujer que se ve envuelta en un percance en el que interactúa con otros personajes que debido a diversas circunstancias podían ser considerados culpables de su muerte (véase anexo). El rasgo a resaltar es la ambigüedad de la historia que resulta pertinente para investigar el conformismo ante situaciones poco o nada estructuradas.

*Plantilla de respuestas*, para registrar las respuestas de cada sujeto durante el tratamiento experimental, la cual incluía el número de orden del sujeto, el sexo, la edad, el grupo al que pertenecía y sus respuestas emitidas.

*Formato de entrevistas*, que incluía la fecha, los datos del sujeto, el grupo al que pertenecía, sus respuestas y el respectivo razonamiento por el cual había llegado a formular dicha respuesta.

*Escala de autoevaluación de ansiedad de Zung*, publicada originalmente por W. Zung en 1975, que consta de 20 ítems cerrados en una escala de tipo Likert que va de “nunca o raras veces” a “algunas veces”, “buen número de veces”, y “la mayoría de las veces”; con una puntuación de 1 a 4 respectivamente. Cinco de los 20 ítems tienen una calificación inversa y el tiempo de aplicación es de aproximadamente 5 minutos. La calificación ofrece cuatro posibles diagnósticos: 1) No hay ansiedad presente, 2) Ansiedad mínima o moderada, 3) Ansiedad marcada o severa y 4) Ansiedad en máximo grado.

## Procedimiento

En primer término se entrenó a los seis sujetos cómplices con respecto a los fines del estudio y su participación en el mismo. Todos fueron seleccionados por conveniencia del área de ingenierías de la Universidad Nacional de San Agustín donde cursan sus estudios superiores. Cada sujeto cómplice debió aprender un guión en particular, tanto para la situación experimental como para la situación control. Asimismo, se preparó a cada uno para que su participación en el experimento sea lo más natural posible.

Luego se seleccionó a los sujetos ingenuos y se les citó en el ambiente donde se llevó a cabo el experimento. Todos los sujetos decidieron participar voluntariamente y dieron su consentimiento para ser parte del experimento.

Cada participante era recibido en la sala anteriormente descrita, donde ya se encontraban algunos sujetos cómplices. En todos los casos –tanto de la situación experimental como de la situación control– se fingió la llegada de algunos sujetos cómplices después del sujeto ingenuo, para dar mayor credibilidad al experimento.

Una vez que estuvieron todos reunidos, los seis cómplices y el sujeto ingenuo eran llevados a un salón contiguo donde se llevaba a cabo el experimento propiamente dicho. Al grupo control y el grupo experimental, les dio la bienvenida uno de los investigadores, quien también les entregó la lectura impresa en una hoja de papel bond A4 con la siguiente instrucción: “Aquí tienen una historia sobre la muerte de una mujer. Además aparecen otros personajes. Ustedes deben pensar que están en un jurado y tienen que elegir, de entre todos los personajes, un máximo responsable. Les daré aproximadamente un minuto y medio de tiempo para leer el texto, al acabar este periodo les preguntaré a cada uno cuál es su elección así como el porqué de esta. No deben anotar ni subrayar nada en el papel. Pueden comenzar ya”.

Transcurrido el minuto y medio, se les recogió las hojas de la lectura y se le pidió a cada uno que emita su opinión sobre quién de los personajes implicados en la historia era el máximo responsable de la muerte de la mujer. En el grupo control, los sujetos cómplices dieron respuestas variadas según el siguiente guión:

*Cómplice 1*: “Yo creo que el responsable máximo del suceso es el amante, ya que ha tenido un muy feo detalle con ella, al no ayudarla. Creo que el amante la ha utilizado totalmente y por ello es el responsable”.

*Cómplice 2:* “Para mí ha sido el barquero, porque es una persona que al trabajar en esa orilla del río, conoce los peligros que acechan en esa zona. Además, siempre podría haber cobrado el importe del trayecto una vez que la hubiera cruzado”.

*Cómplice 3:* “El origen del problema es la esposa. Ella es la que se comporta mal en un principio y la que se expuso deliberadamente a esa situación. Si no hubiese sido infiel a su marido nada de esto hubiera ocurrido”.

*Cómplice 4:* “En esta historia hay muchos personajes y todos pueden tener culpa ¿no? Pero yo creo que todo surge a partir de la actitud inicial del marido para con su esposa. Él es el responsable moral de su muerte”.

*Cómplice 5:* “Yo creo que el máximo responsable es el loco, pues si éste no hubiera aparecido no se habrían dado los hechos posteriores. Además, no sé hasta qué punto una persona puede estar tan loca como para matar de un susto a otra, y si llega a darse el caso, esta persona debería estar encerrada”.

*Cómplice 6:* “En mi opinión los máximos responsables de lo sucedido son los basureros, ya que fueron los últimos en ver con vida a la mujer y no se comprende cómo si tan siquiera se acercaron para ver si se encontraba con vida”.

Es decir, que en el grupo control, puesto que cada cómplice ofrece una respuesta diferente, los sujetos ingenuos no sienten presión por responder de una manera determinada. Sin embargo, en la situación experimental, los sujetos cómplices respondieron lo siguiente:

*Cómplice 1:* “Pienso que el barquero es el más culpable. Es la persona que se encuentra a la mujer desesperada, y viendo en qué estado se hallaba no hizo nada por ayudarla, lo que provocó que la situación se complicase como se narra”.

*Cómplice 2:* “Para mí ha sido el barquero, porque es una persona que al trabajar en esa orilla del río, conoce los peligros que acechan en esa zona. Además, siempre podría haber cobrado el importe del trayecto una vez que la hubiera cruzado”.

*Cómplice 3:* “Indudablemente el barquero es el que se comporta del modo más despiadado. Su interés es exclusivamente materialista, y por esa mezquindad yo le encuentro el máximo responsable de lo que ocurre en la historia”.

*Cómplice 4:* “Yo pienso que el barquero se portó muy mal con la mujer. Podría haberla pasado, no le habría costado tanto. Si hubiese que señalar un culpable yo diría el barquero”.

*Cómplice 5:* “Yo veo al barquero como a un taxista, o un conductor de autobús, es decir, como a una especie de funcionario que si ve una persona en apuros no puede evadirse por las buenas. El más culpable es claramente el barquero”.

*Cómplice 6:* “Si hay que escoger al máximo responsable, yo creo que es el barquero, pues éste ve a la mujer agobiada, justo después de la amenaza del loco, y sin embargo se niega fríamente a pasarla”.

En la situación experimental, todos los sujetos cómplices señalan al barquero como responsable de la muerte de la mujer, de modo que se ejerce presión grupal de la mayoría para con el sujeto ingenuo que es la minoría.

Una vez que se concluyó con esta parte del experimento, se procedió a guiar a cada participante a un ambiente donde se realizó una breve entrevista para valorar el proceso de reorganización cog-

nitiva, en función de las respuestas dadas por cada sujeto ingenuo. Esta parte del estudio la realizó el segundo investigador. Una vez hecho esto se daba por concluido el experimento. A los sujetos ingenuos se les explicaba los fines reales del estudio y se les presentaba a los cómplices como colaboradores de los investigadores. Luego se les despedía agradeciendo su participación y se les embarcó en un taxi con el destino que cada uno indicase.

## Análisis de datos

Considerando el tipo de variables de que se trata para la conformidad y la reorganización cognitiva, se trabajó con pruebas no paramétricas (Chi cuadrado) para comparar las medidas obtenidas, en función de las hipótesis planteadas. También se hará uso de frecuencias y porcentajes.

## RESULTADOS

Al exponer a los estudiantes universitarios a la situación experimental de presión y no presión ante situaciones no estructuradas, se obtuvieron los siguientes resultados.

**Tabla 1.**  
*Conformismo en el grupo control y el grupo experimental*

	Grupo control		Grupo experimental			
Sujetos que Eligen al barquero (Conformados)	Mujeres	1	4	Mujeres	10	19
	Varones	3		Varones	9	
Sujetos que No eligen al barquero (No conformados)	Mujeres	9	16	Mujeres	0	1
	Varones	7		Varones	1	

En la Tabla 1 tenemos el número de sujetos de ambos grupos experimental y control, distribuidos según su sexo en cada grupo.

En el grupo experimental donde hubo presión grupal, se obtuvo un total de 19 sujetos, 10 mujeres y 9 varones; que eligen al barquero como culpable (conformados), contra un sujeto (un varón) que no eligió al barquero como culpable. En el grupo control donde no hubo presión grupal, se obtuvo un total de 4 sujetos (3 varones y 1 mujer), que eligen al barquero como culpable y 16 sujetos, entre ellos 9 varones y 7 mujeres, cuyas respuestas no apuntan al barquero.

Para poner a prueba la primera hipótesis planteada, hemos comparado el número de sujetos que elige al barquero como culpable en el grupo experimental con los sujetos que lo eligen en el grupo control. Los resultados señalan un 95% de sujetos que eligen como culpable al barquero en grupo experimental frente a un 20% de sujetos que lo hacen en el grupo control.

Para un análisis estadístico de los datos, utilizamos la prueba estadística de Chi Cuadrado, con los siguientes resultados:

**Tabla 2.***Valores Chi Cuadrado: Conformismo*

Chi Calculada	36
Chi Tabulada	6.64
Grados de Libertad	1
Probabilidad	< 0.01

Obtuvimos un valor de Chi cuadrado calculada  $\chi^2(1) = 36$ , el cual es significativamente mayor que el valor de Chi tabulada, con una  $p < 0.01$ ; por tanto, podemos considerar que nuestra primera hipótesis se cumple, ya que la mayoría de personas de nuestro estudio se ha conformado ante condiciones no estructuradas a la opinión que ha dado una mayoría, a través de la cual ejerce presión grupal (ver Tabla 2).

**Tabla 3.***Decisiones de conformismo del grupo experimental*

Sujetos	Conformismo por reorganización cognitiva	Conformismo sin reorganización cognitiva
Varones	7	2
Mujeres	9	1
TOTAL	16	3

Podemos apreciar en la Tabla 3 el número total de los sujetos conformados del grupo experimental, donde contamos con 10 mujeres y 9 varones; de los cuales 16 presentaron reorganización cognitiva.

Para la validación de la segunda hipótesis, hemos contrastado el número de sujetos que presentaron reorganización cognitiva, con los que no la presentaron. Observamos un total de 16 sujetos (7 varones y 9 mujeres) frente a un total de 3 sujetos (2 varones y 1 mujer), que afirmaron haber dado su opinión en función de su confianza en la mayoría o por miedo de manifestar una decisión que la contradiga. Al hacer un análisis estadístico no paramétrico de los datos se obtuvieron los siguientes resultados:

**Tabla 4.***Valores Chi Cuadrado: Reorganización Cognitiva*

Chi Calculada	11.13
Chi Tabulada	3.83
Grados de Libertad	1
Probabilidad	< 0.05

Como se aprecia en la Tabla 4, el valor de Chi Cuadrado Calculada es:  $\chi^2(1) = 11.13$ ,  $p < 0.05$ ; lo cual es indicativo de que la proporción de sujetos que presentaron reorganización cognitiva es significativamente mayor que la proporción de aquellos que no la presentan, ya que la Chi calculada es mayor que la Chi tabulada con un grado de probabilidad significativo ( $p < 0.05$ ). En ese sentido, podemos considerar que nuestra segunda hipótesis también se cumple.

**Tabla 5.***Nivel de ansiedad de los sujetos conformados del grupo experimental*

N° de orden del sujeto	Sexo del Sujeto	Respuesta	Resultado	Índice de Ansiedad	Nivel de Ansiedad
1	M	Barquero	Se Conformó	39	Normal
2	F	Barquero	Se Conformó	53	Moderada
3	F	Barquero	Se Conformó	55	Moderada
4	F	Barquero	Se Conformó	36	Normal
5	F	Barquero	Se Conformó	65	Marcada
6	F	Barquero	Se Conformó	48	Mínima
7	F	Barquero	Se Conformó	56	Moderada
8	F	Barquero	Se Conformó	65	Marcada
9	M	Barquero	Se Conformó	43	Normal
10	M	Barquero	Se Conformó	43	Normal
11	F	Barquero	Se Conformó	50	Mínima
12	F	Barquero	Se Conformó	49	Mínima
13	M	Barquero	Se Conformó	44	Normal
14	M	Barquero	Se Conformó	36	Normal
15	M	Barquero	Se Conformó	44	Normal
16	M	Mujer	No se Conformó	54	Moderada
17	F	Barquero	Se Conformó	41	Normal
18	M	Barquero	Se Conformó	41	Normal
19	M	Barquero	Se Conformó	43	Normal
20	M	Barquero	Se Conformó	61	Marcada

En la Tabla 5 observamos el índice de ansiedad de los sujetos conformados del grupo experimental. Para validar nuestra tercera hipótesis hicimos una comparación de la puntuación de los índices de ansiedad entre aquellos sujetos que se conformen con los que no se conformen, no habiéndose encontrado diferencias significativas en los niveles de ansiedad.

Por tanto, podemos concluir que el fenómeno del conformismo se produce ante situaciones no estructuradas mediante un proceso de reorganización cognitiva que implica la reorganización de la información que tiene el sujeto. Sin embargo, nuestra tercera hipótesis no se cumple por tanto no se puede afirmar que quienes no se conforman al grupo tienen mayores niveles de ansiedad que quienes sí se han conformado.

A continuación analizaremos los resultados obtenidos en función de las teorías cognitivas que explican el fenómeno del conformismo y la reorganización cognitiva.

## DISCUSIÓN

Por influencia social se entiende los intentos de una o más personas por cambiar las actitudes o la conducta de los otros. En ese sentido, el conformismo es un tipo de influencia social en que los individuos experimentan presión para adherirse a las normas sociales existentes (Barón, 1997). El conformismo, ha sido uno de los fenómenos más estudiados desde el campo de la psicología social y ha capturado el interés de psicólogos, sociólogos, políticos y comunicadores.

Asimismo, son diversos los factores que intervienen en los procesos de influencia entre las personas, ya sea como facilitadores o inhibidores. De todos ellos, la conectividad, el prestigio y la ambigüedad son los que tienen un mayor impacto en el cambio de actitudes y opiniones (Vivas & Terroni, 2001). Por conectividad, se entiende el grado de relación que tienen las personas que son sujeto de influencia. Por prestigio se refiere a la autoridad o superioridad que tiene(n) la(s) persona(s) que

influye(n) en otra(s). Mientras que la ambigüedad recae sobre los estímulos en tanto son susceptibles de ser captados objetiva o subjetivamente. Mientras más ambiguo es el estímulo, mayor grado de subjetividad entrará a tallar en los procesos de conformismo, y según se ha hecho notar, mayor será la probabilidad de que la opinión de una persona pueda cambiar.

En nuestro estudio, encontramos precisamente este hecho, como un dato que se corrobora en otras investigaciones (Cruces et al., 1991), o sea, que las situaciones ambiguas como estímulos sobre los que se emite una opinión que es medio de presión social, favorecen el cambio de opinión de la minoría que es objeto de dicha presión. Por tanto, la primera hipótesis de nuestro estudio se cumple.

Por otro lado, el cambio de actitudes u opiniones es algo más que un conjunto de experiencias aisladas de los miembros de un grupo y generalizables por simple acumulación, ya que si las actitudes cambian es porque una nueva posibilidad valorativa entra en juego (González & Cornejo, 1993). Esta nueva valoración de los hechos es concebida desde la hipótesis gestáltica de Asch, como un fenómeno de reorganización cognitiva, tiene lugar a partir de la presión social ejercida sobre el sujeto que se conforma, de modo que éste reestructura mentalmente la situación que se le presenta en función de los argumentos que ofrece la mayoría. Por tanto, la reorganización cognitiva será mayor en situaciones de conformidad. Es precisamente, lo que nos lleva a afirmar que se cumple también nuestra segunda hipótesis, ya que en el grupo experimental, el porcentaje de sujetos que presenta reorganización cognitiva es significativamente mayor que el grupo de personas que no han cambiado su opinión.

Finalmente, debemos también señalar que nuestra tercera hipótesis no se cumple, porque el nivel de ansiedad no es mayor entre los sujetos que no se conforman a la opinión de la mayoría, como se predijo inicialmente, siguiendo los lineamientos metodológicos de Cruces et al. (1991). Esto sería un indicativo de que el proceso de reorganización cognitiva no se acompaña necesariamente de un estado de ansiedad, que sería a la larga, el responsable del cambio de opinión de la minoría. Lo que sugiere que posiblemente, la reorganización cognitiva sea un fenómeno más lógico y razonado de lo que se pensaba. Pero por otro lado, las diferencias culturales podrían explicar la falta de ansiedad ante los procesos de reorganización cognitiva en los sujetos conformados, ya que los datos que nos sirven como el referente más próximo, provienen de muestras de individuos españoles.

Como fuere, es necesario profundizar más en el tema, a través de la experimentación con diversas variables intervinientes, como la autoridad de las personas que ejercen presión, el sexo, el grado de similitud entre los participantes, la edad de los mismos, etc.; que si bien ya han sido analizados en estudios foráneos, requieren de verificación empírica en nuestro país, pues tomando en cuenta la variabilidad cultural es probable que los resultados obtenidos sean diferentes.

Finalmente, queremos agregar que en tanto fenómeno psicosocial, el conformismo favorece la interiorización de normas (Arias, 2012) y valores (Osorio, 2011) a través de la socialización; por tanto no deben pasarse por alto sus implicancias en los escenarios más esenciales de la vida del hombre como la familia, la escuela, el trabajo y la sociedad misma.

## REFERENCIAS

- Alarcón, R. (1988). *Psicología, pobreza y subdesarrollo*. Lima: Concytec.
- Alarcón, R. (2000). *Historia de la psicología en el Perú. De la colonia a la república*. Lima: URP.
- Arias, W. L. (2008). *Fundamentos del aprendizaje*. Arequipa: Editorial Vicarte.
- Arias, W. L. (2012). Algunas consideraciones sobre la familia y la crianza desde un enfoque sistémico. *Revista de Psicología de Arequipa*, 2(1), 32-46.
- Asch, S. E. (1964). *Psicología social*. Buenos Aires: Eudeba.
- Baron, R. A. (2005). *Psicología*. México: Prentice Hall.
- Bouza, F. (1998). La opinión pública interior en un sindicato histórico de clase: Paradojas de la reminiscencia y modelos cognitivos. *Papers*, 54, 49-77.
- Brown, R. (1972). *Psicología social*. México: Siglo XX Editores.
- Caravedo, B.; Rotondo, H. & Mariátegui, J. (1963). *Estudios de psiquiatría social en el Perú*. Lima: Ediciones del Sol.
- Cruces, S. J.; Gómez, T.; Luque, P. J.; Márquez, M. C.; Martínez, J. M.; Muñoz, F. J.; León, J. M.; Fernández, I. & Ocaña, P. (1991). El fenómeno del conformismo ante situaciones no estructuradas: Confirmación de la hipótesis gestáltica de Asch. *Revista de Psicología Social*, 6(1), 61-71.
- De los Ríos, H. (1978). Aproximaciones al estudio de la pasividad. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 10(3), 377-385.
- Durkheim, E. (1981). *Las reglas del método sociológico*. Buenos Aires: Editorial La Pléyade.
- González, M. P. & Cornejo, J. M. (1993). Los grupos: Núcleos mediadores en la formación y cambio de actitudes. *Psicothema*, 5, 213-223.
- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Kretch, D.; Crutchfield, R. & Ballachey, E. (1965). *Psicología social*. España: Biblioteca Nueva.
- Lambert, J. & Lambert W. (1984). *Psicología social*. México: Editorial Libros Hispanos.
- León, R. (1998). *El país de los extraños*. Lima: URP.
- León, R. (2002). Situaciones cotidianas anómalas y afectos negativos en el Perú. *Revista de Psicología de la PUCP*, 20(2), 283-319.
- León, R. (2005). *Modernidad y mentalidad en el Perú de hoy*. Lima: URP.
- León, R. (2008). *España y el Perú: ¿Cómo valoramos los peruanos la herencia colonial?* Lima: URP.
- León, R. (2011). *La escena primaria en el Perú*. Lima: URP.
- León, R. & Martell, E. (1994). Valoración de conductas verbales y no verbales como expresión de envidia. *Revista de Psicología de la PUCP*, 12(2), 191-219.
- León, R. & Tan, J. J. (1998). Humillados y ofendidos: Un estudio acerca del desprecio y la discriminación en el Perú. *Revista de Psicología de la PUCP*, 16(1), 45-81.
- Lewin, K. (1979). *Dinámica de la personalidad*. Madrid: Ediciones Morata.
- Lindgren, H. C. (1973). *Introducción a la psicología social*. México: Trillas.
- Majluf, A. (1993). *Marginalidad, inteligencia y rendimiento escolar*. Lima: Brandon Enterprise.
- McDougall, W. (1975). *Introducción a la psicología. Estudio de la conducta*. Buenos Aires: Paidós.
- Mead, M. (1985). *Adolescencia, sexo y cultura en Samoa*. Madrid: Planeta.
- Morales, J. F. (1994). *Psicología social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Osorio, J. F. (2011). Competencia del juicio moral en escolares del quinto año de secundaria y universitarios de primer semestre en la ciudad de Arequipa. *Revista de Psicología de la UCSP*, 1(1), 27-38.
- Pollitt, E. (2007). *Desnutrición, pobreza e inteligencia*. Lima: URP.

- Pollitt, E. (2008). *Consecuencias de la desnutrición en el escolar peruano*. Lima: PUCP.
- Portugal, L. (2004). *Psicología social*. Arequipa: UNSA.
- Secord, P. F. & Backman, C. W. (1964). *Social psychology*. USA: McGraw-Hill.
- Sistrunk, F. & Clement, D. E. (1971). Comportamiento conformista de estudiantes de segunda enseñanza de estados Unidos y Brasil. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 3(3), 297-309.
- Vivas, J. R. & Terroni, N. (2001). Restricciones en el canal de comunicación y representación de influencia de situación de toma de decisión. *Psico-USF*, 6(1), 19-29.
- Whittaker, J. O. (1979). *La psicología social en el mundo de hoy*. México: Trillas.

## ANEXO

Una joven esposa poco atendida por un marido demasiado ocupado en sus negocios se deja seducir y va a pasar la noche a casa de su amante, situada al otro lado del río. Para volver a su casa al día siguiente, al amanecer, antes de que vuelva el marido, tiene que pasar por un puente, pero un loco haciendo gestos amenazantes le cierra el paso. Ella sale corriendo hacia un hombre que se dedica a pasar gente en su barca, se monta en ella pero el barquero le pide dinero. Ella no tiene, y por más que pide y suplica, el barquero le pide dinero otra vez y se niega a pasarla si no paga de antemano. Entonces se va a casa de su amante y le pide dinero explicándole el caso, pero él se niega sin explicaciones. Se acuerda de un amigo soltero que vive en la misma orilla y va a su casa. Este tiene por ella un amor platónico que nunca ha sido correspondido. Ella le cuenta todo y le pide dinero, pero se niega también. Le ha decepcionado por su conducta tan ligera. Intenta hablar con el barquero, pero es en vano. Desesperada, se decide a cruzar el puente. En ese momento aparece nuevamente el loco asustándola. Ella cae al suelo desvanecida. Diez minutos más tarde baja por allí un camión de la basura. Los basureros descubren el cuerpo, discuten entre ellos y abandonan a la mujer a su suerte, confundiéndola con uno de los borrachos que pueblan el puente. Al amanecer un patrullero de la policía encuentra a la mujer muerta por congelación.