Guía del alumno

3.2 · Identidad, conformidad y obediencia
Módulo 3: Modelos y mecanismos de influencia
Capítulo 7: Modelos psicológicos y comunicativos · L20 de 38

G1 · Qué aprenderás y cómo estudiar

- RA1. Distinguir identidad, norma, conformidad y obediencia en una situación y explicar su posible coexistencia.
- RA2. Interpretar tareas y resultados de los estudios clásicos y comparar explicaciones sin extrapolarlas indebidamente.
- RA3. Elaborar un diagnóstico que separe hechos, relatos, hipótesis, evidencia y causas alternativas.

La lección 3.1 abordó fuente, credibilidad y procesamiento del mensaje. Aquí estudiamos pertenencias, expectativas grupales e instrucciones. La lección 3.3 desarrollará emociones, repetición y percepción de mayorías. Esta lección no abre ni cierra capítulo o módulo.

Recorrido sugerido: presentación y vídeo → estudio de esta guía → actividades G6 → contraste con G7 → cuestionario. Dedica unos 35–45 minutos a la guía y los ejercicios, además del vídeo. No necesitas consultar fuentes externas para resolver las actividades o el examen; las referencias permiten profundizar.

Concepto	Pregunta que orienta el análisis
Identidad social	¿Qué pertenencia forma parte significativa de quién cree ser la persona?
Norma social	¿Qué conducta cree que su grupo espera o considera apropiada?
Conformidad	¿Ajusta su respuesta a la posición o expectativa de otros?
Obediencia	¿Actúa en respuesta a una instrucción de alguien reconocido como autoridad?

Regla de lectura

Una misma conducta puede responder a varios procesos. Cumplir una orden no prueba aprobación privada; disentir no prueba ausencia de identidad grupal. Para atribuir un mecanismo, explica qué dato lo apoya y qué otra explicación sigue siendo posible. Una coincidencia de opiniones sin evidencia de ajuste no demuestra conformidad.

G2 · Identidad: categoría, pertenencia y comparación

Una categoría clasifica; una identidad supone que pertenecer tiene significado para la persona. Tajfel y Turner [A2] relacionan la valoración de la pertenencia con comparaciones entre grupos. La comparación requiere referentes relevantes y dimensiones valoradas: no comparamos con todos ni siempre de la misma manera. Los conflictos por recursos y la comparación simbólica pueden coexistir; la teoría de identidad no convierte los intereses materiales en irrelevantes.

Ejemplo de interpretación · ficticio

Un equipo se define por entregar trabajos seguros. Cuando un superior pide ocultar un defecto, varios miembros se oponen y apelan a su oficio. Es compatible con una identidad que sostiene resistencia. Para evaluarlo, buscaríamos normas previas del equipo, decisiones anteriores y testimonios distintos. También examinaríamos riesgos de sanción, intereses profesionales y conocimiento técnico: la palabra «identidad» no los sustituye.

Ficha de investigación · Tajfel y colaboradores, 1971 [A1]

Dos experimentos principales con escolares varones de Bristol: 64 en el primero y 48 en el segundo. Se crearon categorías y se estudiaron repartos a destinatarios identificados por número y grupo, sin recompensa propia directa en esas elecciones. Hubo favoritismo hacia el propio grupo; en el segundo experimento destacó la diferenciación relativa. Los autores también reconocieron la fuerza de la equidad. Las decisiones no fueron una expresión uniforme de hostilidad.

Límite: una tarea artificial de reparto no mide guerras, odio ni la conducta de una sociedad completa. Las expectativas sobre la situación experimental y el entorno social previo importan; «grupo mínimo» no significa participantes sin historia social. El hallazgo y la teoría posterior se relacionan, pero no son el mismo tipo de evidencia.

Comprender la ventaja relativa

Ejemplo ficticio	Propio grupo	Otro grupo	Diferencia	Total
X	20	18	2	38
Y	16	8	8	24

X maximiza aquí el beneficio propio y conjunto; Y amplía la diferencia a favor del propio grupo, sacrificando puntos. Estos números son una ilustración didáctica, no una matriz ni resultados originales. Elegir Y sería compatible con priorizar la posición relativa; una elección aislada no demuestra por sí sola la motivación.

G3 · Conformidad: dos mecanismos y evidencia

Mecanismo [A4]	Ejemplo ficticio	Qué conviene comprobar
Normativo: buscar aceptación o evitar rechazo.	«Dudaba, pero no quería quedar mal ante mis compañeros».	Diferencia público-privado, expectativas y consecuencias percibidas.
Informativo: usar el juicio ajeno como información sobre la realidad.	«No conocía el procedimiento y confié en su experiencia».	Incertidumbre previa, información recibida y confianza en su competencia.

Ambos pueden coexistir. Mantener una respuesta en privado no prueba por sí solo cambio de creencia: puede persistir la presión imaginada. A la inversa, una norma puede exigir independencia de juicio. Por tanto, conformidad y acierto no son sinónimos de error e irracionalidad: importa la calidad de la información y cómo se decide.

Asch, 1955: la unidad de análisis importa [A3]

En un juicio público de longitudes, una mayoría preparada daba respuestas erróneas. En la serie descrita, el 36,8 % de las respuestas críticas se alineó con el error; aproximadamente una cuarta parte de los participantes nunca lo hizo. Romper la unanimidad redujo la conformidad en variantes. Son respuestas ante una tarea y una situación determinadas, no un porcentaje de ciudadanos convencidos ni una tasa universal de sumisión.

El diagrama de la presentación usa líneas dibujadas para explicar la tarea. Su referencia coincide con la opción 3. No es una fotografía ni un estímulo original del experimento. Las entrevistas recogidas por Asch ayudan a explorar motivos, pero una respuesta pública no permite decidir por sí sola si hubo aceptación privada.

Deutsch y Gerard, 1955: separar hipótesis [A4]

Compararon juicios de líneas bajo condiciones cara a cara, anónimas y de pertenencia grupal. Encontraron influencia aun en anonimato frente a juzgar solo, e incremento al reforzar el grupo. Esto respalda distinguir información y expectativas sociales. Los autores señalaron que el anonimato no quedó plenamente claro para algunos participantes. Por tanto, la manipulación no elimina con certeza toda presión normativa.

Pregunta de repaso

Si una persona cambia de opinión después de escuchar al grupo, ¿qué falta saber? Su juicio anterior, la información nueva, las expectativas sociales y lo que cree después. La secuencia temporal orienta; no identifica por sí sola el mecanismo.

G4 · Obediencia: resultado, interpretación y controversia

Milgram, 1963 [A5]

Participaron 40 hombres adultos voluntarios de New Haven y alrededores. Un experimentador instruía al participante para accionar un supuesto generador de descargas durante una prueba de aprendizaje. La supuesta víctima era un colaborador y no recibía esas descargas. Veintiséis alcanzaron 450 V indicados; catorce se detuvieron antes. El dato operacionaliza continuación bajo instrucciones; no mide aprobación moral. El artículo describe tensión y malestar. Engaño, consentimiento y protección de participantes forman parte de su evaluación crítica.

Perspectiva	Explicación y evidencia	Límite
Milgram [A5]	Destaca condiciones como legitimidad del contexto científico y compromiso asumido al participar. Discusión de la conducta observada.	El resultado agregado no revela la causa de cada decisión.
S. A. Haslam y Reicher, 2012 [A6]	Proponen seguimiento comprometido: identificación con la autoridad y su propósito científico. Reinterpretan variantes y materiales históricos.	Ensayo interpretativo: no mide directamente la identificación de todos los participantes originales.
N. Haslam, Loughnan y Perry, 2014 [A7]	Síntesis de 21 condiciones, 740 participantes, mediante reconstrucción de resultados y codificación de características. Encuentra asociaciones con distancia, proximidad y otras condiciones.	No es un experimento nuevo; diferencias entre condiciones y creencias no medidas limitan la causalidad.

Coincidencia: el comportamiento depende de relaciones y condiciones sociales. Divergencia: cuánto explica la respuesta a una autoridad y cuánto la identificación con el propósito. La síntesis de 2014 exige considerar tanto la relación con el experimentador como con la víctima. No establece una teoría única vencedora.

Importante para leer referencias: S. Alexander Haslam, autor del ensayo de 2012, y Nick Haslam, autor de la síntesis de 2014, son personas distintas. La tasa conjunta de esta última (43,6 %) tampoco es una probabilidad aplicable a cualquier población. El procedimiento original y sus variaciones presentaron problemas de interpretación y de fidelidad al protocolo.

G5 · Aplicar modelos sin convertirlos en estereotipos

En las operaciones psicológicas, estas ideas ayudan a formular preguntas sobre recepción y conducta. Su utilidad no equivale a una receta que garantice influencia. CESEDEN [P1] sitúa la identidad y la cultura en la percepción social; Larson y colaboradores [P2] destacan incertidumbre, heterogeneidad y evaluación contextual. Garay [P3] describe autoridad y consenso como recursos de influencia, pero una descripción general no demuestra la eficacia de una acción concreta.

Un ejemplo documental real: idioma e identidad [P5]

El informe RAND Russian Social Media Influence recoge en sus recomendaciones el relato de un experto de sociedad civil entrevistado en enero de 2017: hablar ruso no implica apoyar al Kremlin y puede coexistir con una identidad europea. Aquí se utiliza como testimonio situado, no como encuesta representativa ni prueba de eficacia de una campaña. Ilustra por qué el analista debe distinguir lengua, autoidentificación y posición política.

Hipótesis	Evidencia que orienta	Alternativa que no debes olvidar
Identidad relevante	Relatos coincidentes, valores del grupo y decisiones previas.	Conveniencia material o categoría atribuida desde fuera.
Presión normativa	Desacuerdo privado y temor al rechazo, contrastados.	Información nueva recibida entre ambas respuestas.
Influencia informativa	Incertidumbre y confianza en conocimiento ajeno.	Deseo de agradar o expectativa de una sanción.
Obediencia	Orden conocida, autoridad reconocida y secuencia de ejecución.	Decisión ya tomada antes de la instrucción.

Un procedimiento de cinco pasos

- Describe quién actuó, cuándo, ante quién y qué hizo.
- Separa documento, observación y testimonio de la interpretación.
- Plantea al menos dos explicaciones compatibles con los hechos.
- Busca un dato que permitiría distinguirlas, incluida evidencia que contradiga tu favorita.
- Concluye con alcance y límites: qué se sabe, qué es probable y qué permanece abierto.

Si solo hay una salida practicable, caminar por ella puede obedecer a una restricción física. Si la salida permanece cerrada tras un mensaje, podrían intervenir orden, peligro real o falta de medios. Exposición, comprensión, aceptación y conducta son pasos distintos; cada uno necesita evidencia.

G6 · Actividades de aplicación

Actividad 1 · Puerto Claro (caso enteramente ficticio)

A las 09:00, durante un ejercicio de seguridad, se difunde un aviso que recomienda cerrar un acceso por riesgo estructural. A las 09:05, varios integrantes del equipo apoyan el cierre. A las 09:10, la coordinadora, reconocida por ellos como responsable del ejercicio, ordena colocar una barrera. A las 09:15, Ana, Bruno y Carla la colocan. No se ha auditado la medición del riesgo; se desconoce si hubo amenaza de sanción.

Ana declara en entrevista privada: «Antes y después dudaba del riesgo; apoyé en público para evitar las críticas del equipo». Bruno declara: «No sabía valorar la grieta; los compañeros que midieron tienen experiencia. Sigo creyendo que el cierre es necesario». Carla declara: «No cambié de opinión; actué cuando la coordinadora lo ordenó». Son relatos posteriores, no registros directos de sus pensamientos. El equipo suele definirse por proteger la seguridad y comunicar los fallos.

- 1a. Formula la hipótesis principal para cada persona y cita el indicio que la apoya. Señala qué proceso podría coexistir.
- 1b. Distingue dos hechos registrados, un relato y una interpretación. ¿Demuestra la barrera el efecto persuasivo del aviso?
- 1c. Propón dos comprobaciones concretas que diferencien hipótesis. Explica qué hallazgo debilitaría tu interpretación inicial.
- 1d. ¿Cómo podría la identidad del equipo sostener resistencia a una orden de ocultar un defecto?

Entrega sugerida: una tabla de tres filas y un comentario de 150–200 palabras. Tiempo orientativo: 12–15 minutos.

Actividad 2 · Revisor de un informe (texto ficticio)

Un informe afirma: «En Asch, el 36,8 % de las personas creyó a la mayoría. Tajfel demostró que pertenecer provoca hostilidad. Milgram descubrió que el 65 % de cualquier población obedece órdenes dañinas. Por eso, colocar la barrera prueba que el aviso de Puerto Claro fue eficaz».

- 2a. Identifica el error específico de cada una de las cuatro afirmaciones.
- 2b. Redacta una versión corregida en 100–150 palabras que conserve lo que sí enseñan los estudios.
- 2c. Explica por qué sustituir el 65 % por el 43,6 % de Meta-Milgram no resuelve el problema.

Tiempo orientativo: 10 minutos. Se evalúa precisión conceptual y uso de evidencia; no se exige memorizar autores o porcentajes sin interpretarlos. Intenta ambos ejercicios antes de pasar a las soluciones.

G7 · Soluciones razonadas y autoevaluación

Actividad 1 · Una respuesta fundamentada

1a. Ana: influencia normativa, por desacuerdo privado declarado y temor a críticas. Bruno: influencia informativa, por incertidumbre y confianza en la competencia de quienes midieron. Carla: obediencia, por instrucción identificada y cumplimiento sin cambio declarado de opinión. En los tres puede coexistir identificación con la seguridad del equipo; Ana y Bruno también recibieron la orden. Los relatos orientan, pero no establecen causas exclusivas.

1b. Hechos del caso: hora de difusión y colocación de la barrera; también existe una orden registrada. Relato: Ana afirma que seguía dudando. Interpretación: atribuirle presión normativa. La conducta final no identifica la aportación causal del aviso, porque la orden, la medición y las relaciones del equipo ofrecen alternativas. Tampoco podemos concluir que el aviso careció de influencia.

1c. Primera comprobación: contrastar mensajes y registros de las 09:00–09:15 con entrevistas independientes sobre cuándo decidieron actuar. Si Carla ya había decidido ejecutar el cierre antes de conocer la orden, se debilitaría la explicación centrada en obediencia. Segunda: examinar qué información técnica recibió Bruno y qué creía antes y después. Si no conoció la medición y explica que temía una sanción, perdería fuerza la hipótesis informativa. No hay que inventar esos resultados: son observaciones posibles que orientarían el contraste.

Comparar respuestas públicas y privadas de Ana también sería útil, siempre que no se introduzcan nuevos riesgos para ella. Un cambio entre respuestas podría deberse a información recibida durante el intervalo, no solo a privacidad. Las comparaciones requieren condiciones razonablemente semejantes; los testimonios retrospectivos pueden reconstruir motivos.

1d. Si ser buen miembro significa proteger a otros y reconocer fallos, ocultar un defecto contradice esa norma. Rechazar la orden puede sostener la identidad grupal. Habría que contrastar la existencia previa de la norma y considerar otros motivos, como responsabilidad profesional o temor a consecuencias.

Actividad 2 · Corrección del argumento

Asch: confunde respuestas críticas con personas y con creencias. Tajfel: sustituye favoritismo en una tarea por hostilidad general. Milgram: transforma una muestra y condición en una tasa universal. Puerto Claro: atribuye un efecto exclusivo al aviso pese a causas alternativas.

Modelo de redacción: «Los estudios muestran que las relaciones sociales pueden modificar respuestas en condiciones delimitadas. Asch registró alineamiento público con una mayoría errónea y también independencia. Los grupos mínimos permitieron estudiar favoritismo en repartos, sin demostrar hostilidad universal. La continuación observada por Milgram depende del procedimiento y no permite pronosticar cualquier población. En Puerto Claro conocemos aviso, orden y cierre; necesitamos evidencia adicional para atribuir al mensaje un cambio de creencias o una conducta».

El 43,6 % también resume condiciones concretas: sustituir un promedio por otro no convierte la muestra en representativa ni establece equivalencia con el caso real. Autoevalúate: ¿separas conducta y creencia, citas indicios, contemplas alternativas y propones evidencia que podría contradecirte? Si falta alguno, revisa G1, G4 o G5 antes del cuestionario.

Fuentes de consulta · investigaciones

A = fuente adicional consultada. P = bibliografía proporcionada para el curso. Las referencias entre corchetes remiten a estas entradas. Los esquemas y ejemplos ficticios son elaboraciones didácticas de Polemos Academy, no reproducciones de resultados experimentales.

A1 · Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P. y Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 1(2), 149–178. DOI: 10.1002/ejsp.2420010202. Pasajes: pp. 153–156, 163–169 y 172–175. Texto completo en reproducción HTML; no se atribuye numeración PDF.

Consultar el texto de A1

A2 · Tajfel, H. y Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W. G. Austin y S. Worchel (eds.), The Social Psychology of Intergroup Relations, pp. 33–47. Pasajes: pp. 33–34 y 40–42. Se utiliza la paginación impresa del capítulo.

Consultar el texto de A2

A3 · Asch, S. E. (1955). Opinions and Social Pressure. Scientific American, 193(5), 31–35. Reimpresión consultada: artículo y variantes en PDF 2–4; la portada identifica las páginas de la publicación original. No se equipara la numeración de la reimpresión con la de la revista.

Consultar el texto de A3

A4 · Deutsch, M. y Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. Journal of Abnormal and Social Psychology, 51(3), 629–636. DOI: 10.1037/h0046408. Definiciones p. 629; procedimiento y resultados pp. 631–635. Texto del artículo en reproducción HTML; sin equivalencia PDF.

Consultar el texto de A4

A5 · Milgram, S. (1963). Behavioral Study of Obedience. Journal of Abnormal and Social Psychology, 67(4), 371–378. DOI: 10.1037/h0040525. Método y resultados: pp. impresas 372–376 / PDF 2–6; discusión: pp. 377–378 / PDF 7–8.

Consultar el texto de A5

A6 · Haslam, S. A. y Reicher, S. D. (2012). Contesting the “Nature” of Conformity: What Milgram and Zimbardo’s Studies Really Show. PLOS Biology, 10(11), e1001426. Secciones “Questioning the Consensus” y “Tyranny as a Product of Identification-Based Followership”. Ensayo interpretativo; localización por sección HTML.

Consultar el texto de A6

A7 · Haslam, N., Loughnan, S. y Perry, G. (2014). Meta-Milgram: An Empirical Synthesis of the Obedience Experiments. PLOS ONE, 9(4), e93927. Secciones Method, Results y Discussion, tablas 4–5. Localización por sección HTML.

Consultar el texto de A7

Fuentes de consulta · conexión con el curso

P1 · CESEDEN (2020). Implicaciones del ámbito cognitivo en las operaciones militares. Documento de Trabajo 01/2020. Páginas impresas/PDF 23 y 35–37. Bibliografía proporcionada: percepción social, grupos y contexto.

P2 · Larson, E. V. y colaboradores (2009). Foundations of Effective Influence Operations. RAND, MG-654. Páginas impresas 17–18 y 24–26 / PDF 43–44 y 50–52. Bibliografía proporcionada: modelos, conformidad y límites de predicción.

Consultar la publicación P2

P3 · Garay Verástegui, V. Operaciones psicológicas: estrategia de dominio del pensamiento colectivo. Archivo proporcionado “operaciones psicológicas Victor Garay.pdf”. Páginas impresas/PDF 44–46 y 72. Se cita el ejemplar entregado, sin asignarle una fecha editorial no verificada.

P4 · Goldstein, F. L. y Findley, B. F., Jr. (eds.) (1996). Psychological Operations: Principles and Case Studies. Air University Press. Capítulo de Findley: pp. impresas 55–58 / PDF 69–72. Bibliografía proporcionada; comparación aplicada entre marketing y operaciones psicológicas.

P5 · Helmus, T. C. y colaboradores (2018). Russian Social Media Influence: Understanding Russian Propaganda in Eastern Europe. RAND, RR-2237. Páginas impresas 82–83 / PDF 100–101. Bibliografía proporcionada; testimonio de entrevistado y recomendaciones, no medición causal.

Consultar la publicación P5

Para seguir estudiando

Para conceptos: A2 y A4. Para reconstruir tareas y distinguir resultados de interpretaciones: A1, A3 y A5. Para comparar explicaciones: A6 y A7. Para conectar los modelos con problemas de análisis de influencia: P1, P2 y P5. Las descripciones aplicadas de P3 y P4 requieren lectura contextual; no deben convertirse en leyes sobre grupos humanos.