



COLEGIO DE FOMENTO  
AITANA



# EN TELA DE JUICIO

¿Ser quien eres o dejarte llevar?



*Samuel García Durá*

*Álvaro Martínez Ibáñez*

*Víctor Hugo Pareja Galvañ*

*Francisco de Paula Prats Hueso*

---

***Coordinador: Mariano Enrique Ros Aleixandre***

## RESUMEN

¿Somos quienes realmente somos, o quienes los demás quieren que seamos? ¿Nuestras decisiones son realmente nuestras, o son producto de la interacción con el grupo? ¿Hasta qué punto nos influyen los juicios y etiquetas de los demás?

En estas páginas se pretende dar respuesta a estas y a otras preguntas que tanta importancia tienen hoy en día.

Para hacerlo, los arriba firmantes se basarán en los estudios y averiguaciones de algunos de los más importantes psicólogos del siglo XX, y acercarán sus conclusiones a la realidad por medio de casos prácticos.

Palabras clave: *Psicología social, presión social, conformismo, obediencia a la autoridad, influencia minoritaria, expositor, público, juicio.*

# ÍNDICE

1.-Introducción

2.- Expositores

2.1.- ¿Qué es ser expositor?

2.2.- El experimento de Asch

2.3.- Caso práctico

3.- Jueces

3.1.- ¿Qué es ser juez?

3.2.- Caso práctico: Obediencia a la Autoridad

4.- Algunas aclaraciones previas

5.- Público

5.1.-¿Qué es ser público?

5.2- Relación público-jurado

5.3- Teoría de la Consistencia de Moscovici

5.4- Caso práctico

6.- Conclusiones

7.- Bibliografía

## 1. INTRODUCCIÓN

La sociedad actual no tolera la diferencia.

Asistimos sin pensarlo al linchamiento de cuantos osan levantar la cabeza del suelo para abandonar el rebaño. Repudiamos a todo aquel que no cabe en ese estrecho molde que alguien decidió llamar *normalidad*. La única manera de evitar las críticas y los juicios es sumergirse en la mediocridad, apagar las luces y unirse a la masa.

Esta falta de personalidad, la voracidad con que la sociedad juzga y rechaza a quien no se ajusta a los cánones preestablecidos, nos impulsó a preguntarnos el porqué; por qué esa necesidad constante de etiquetar y clasificar a las personas, qué consecuencias tienen estos juicios para quienes son objeto de ellos y cómo debemos afrontar estas críticas en nuestro día a día. Es por esto que nuestra vida es un *juicio* constante; hagamos lo que hagamos, siempre hay alguien que nos está valorando, ya sea por lo que hagamos con las cuerdas de una guitarra entre los dedos, por los zapatos que llevemos puestos o por los trazos de tinta que broten de nuestro bolígrafo; siempre hay alguien juzgando. En cada una de estas situaciones, nos estamos mostrando a los demás, y del mismo modo, los demás nos están juzgando, llegando incluso a influir en nuestra manera de actuar o de pensar.

Siendo esta una situación tan cotidiana y que afecta a tantas personas, hemos decidido dedicar este proyecto a investigar cómo la sociedad ejerce una influencia constante sobre el individuo, un juicio continuado; este fenómeno, en psicología social, se denomina “presión social”. Quienes participarán en el juicio que transcurrirá a lo largo de estas páginas serán los jueces, el acusado (a quien denominaremos expositor) y el público. Los arriba firmantes intentarán replicar este juicio el 7 de marzo de 2020, en la Universidad de Navarra, donde también habrá un público, unos expositores y unos jueces...

En definitiva, estudiaremos, a través de teorías psicológico-sociales, cómo alteramos nuestro comportamiento influenciados por los demás, cómo la sociedad nos presiona llegando a coartar nuestra libertad. De ahí nuestra reflexión inicial; *¿ser quien eres o dejarte llevar?*

***Se abre la sesión***

## 2.- EXPOSITORES

### 2.1 - ¿QUÉ ES SER EXPOSITOR?

Los expositores somos en realidad todos y cada uno de nosotros cuando nos hallamos en contacto con la sociedad, lo cual hoy en día es prácticamente como decir que, a todas horas, en todo momento y en todo lugar, todos somos expositores, ya que, en la actualidad debido a las nuevas tecnologías y a las redes sociales, nos hallamos constantemente en contacto con la sociedad. Pero ese es otro tema que bien podría ser objeto de su propio proyecto de investigación.

En definitiva, el expositor es toda aquella persona que hace acto de presencia en la sociedad, que *está* en ella. Como veíamos en la introducción, nos hallamos bajo la atenta mirada del grupo, que nos juzga por cómo nos mostramos a los demás. De este modo, el expositor siempre está bajo la influencia del grupo. Esta presión que ejerce la sociedad o el grupo sobre el individuo es incontestable y muy constatable hoy en día. La pregunta es obvia: **¿influye en su manera de actuar lo que los demás puedan pensar?** Muy pocos son los afortunados que pueden contestar con un no a esta pregunta...

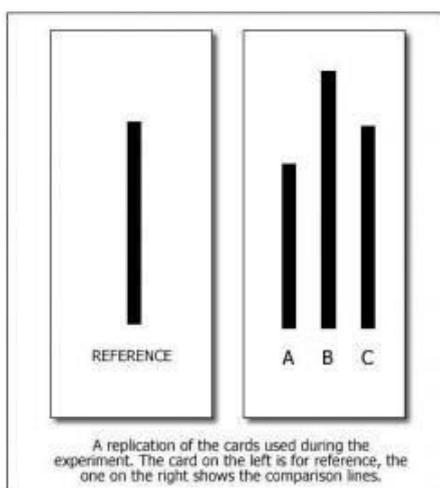
El expositor, que será el modo en que nos refiramos al individuo de ahora en adelante, es el principal objeto de investigación de este proyecto, ya que, sobre él, mejor dicho, sobre nosotros como expositores, recaen las principales preguntas: ¿dejamos que el grupo influya en lo que hacemos y en quiénes somos? ¿Debemos asumir estas presiones externas? ¿Debemos rechazarlas? ¿Ignorarlas?...

Sin embargo, antes de resolver estas cuestiones, debemos concretar estas presiones de las que hablamos. Este fenómeno, la influencia del grupo sobre el individuo, es denominado en psicología social “presión social”. <<El proceso por medio del cual los miembros de un grupo social cambian sus pensamientos, decisiones o comportamientos, para encajar con la

opinión de la mayoría es la conformidad o conformismo<sup>1</sup>, términos acuñados en 1951 por el psicólogo estadounidense Solomon Asch<sup>2</sup>. Para contestar a la primera de nuestras preguntas (¿dejamos que el grupo influya en lo que hacemos y en quiénes somos?) debemos ahondar en los experimentos del Dr. Asch.

## 2.2 - EL EXPERIMENTO DE ASCH

En este experimento<sup>3</sup> se contactó con varios grupos de ocho participantes que fueron sentados en una mesa, con los asientos organizados según



un plan elaborado previamente para evitar sospechas. Sólo uno de los participantes era en realidad un sujeto inocente, ya que el resto eran sujetos cómplices<sup>4</sup>, cuidadosamente instruidos para dar respuestas preseleccionadas. Por tanto, la presión del grupo iba siendo ejercida sobre el único verdadero sujeto experimental.

El sencillo experimento consistía en que cada participante debía responder una serie de preguntas simples, como por ejemplo qué línea de una cierta figura era más larga o cuál de todas las líneas presentadas era igual que la línea de referencia, etc.

<sup>1</sup> “Opinions and Social Pressure” Asch Solomon (1955)

<sup>2</sup> Solomon Asch fue un psicólogo polaco-estadounidense mundialmente conocido y prestigioso debido a sus trabajos pioneros en psicología social.

<sup>3</sup> “Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority” Asch Solomon (1956)

<sup>4</sup> cómplice: participante supuestamente imparcial que en realidad actúa bajo las instrucciones del experimentador.

Al principio, los cómplices dieron una variedad de respuestas correctas para no despertar sospechas, pero, poco a poco, iban dando algunas respuestas incorrectas, y gradualmente, cada vez más cómplices iban dando la misma respuesta incorrecta. Esto, paulatinamente iba aumentando la consistencia de los cómplices en sus respuestas, lo cual permitió a Asch determinar cómo las respuestas del sujeto iban cambiando debido a la influencia de la presión de grupo.

Los resultados mostraron que la presión social tenía una influencia notable sobre las respuestas dadas; mientras que el grupo de control<sup>5</sup> obtuvo una respuesta incorrecta en 35 preguntas, los resultados de los otros grupos fueron muy llamativos; demostrando que, cuando los sujetos estaban rodeados de cómplices que daban respuestas incorrectas a las preguntas dadas, más de un tercio de los sujetos se dejaba llevar y manifestaba respuestas incorrectas en repetidas ocasiones, aun sabiendo que la respuesta dada no era la que ellos consideraban acertada. El 75% de los sujetos dieron una respuesta equivocada por lo menos a una pregunta. No hay duda, la presión social puede alterar las decisiones de un individuo.

Los resultados del experimento de Asch nos muestran cómo dejamos de lado nuestras percepciones en favor de las del grupo; como todo el mundo puede ver, las diferencias entre las figuras eran más que obvias, sin embargo los sujetos hacían caso omiso de lo que les decían sus propios ojos, y obedecían el mandato de la mayoría.

---

<sup>5</sup> Grupo de control: Un grupo de control en un experimento científico es un grupo separado del resto, en el que la variable independiente que se está probando no puede influir en los resultados. Esto aísla los efectos de la variable independiente sobre el experimento y puede ayudar a descartar explicaciones alternativas de los resultados experimentales. En el experimento de Asch, la variable independiente sería el consenso de la mayoría de cómplices equivocados, por tanto, el grupo de control sería aquel en el que no existe esta mayoría equivocada, es decir, el grupo en el que todos los participantes son sujetos reales e imparciales y donde cada sujeto responde sin padecer ningún tipo de presión. Esto nos permite medir con precisión cuáles son los efectos de esa variable independiente, de esa mayoría consensuada.

Si la presión social puede alterar lo que vemos, ¿acaso no podrá cambiar drásticamente nuestras opiniones, nuestros gustos, o incluso nuestras convicciones? En boca del mismo Dr. Asch: <<La tendencia a la conformidad en nuestra sociedad es tan fuerte que los jóvenes razonablemente inteligentes y bien intencionados están dispuestos a llamar negro al blanco. Este es un motivo de preocupación.>><sup>6</sup> Llegados a este punto cobra especial importancia nuestra reflexión inicial: ¿somos quienes realmente somos, o quienes las mayorías nos empujan a ser?

Otros experimentos similares<sup>7</sup> al de Asch demostraron que cuanto mayor fuera el número de cómplices, mayor sería la presión sobre el/los individuos. Los experimentos también mostraron que, si al menos un cómplice secundaba al sujeto en sus respuestas, las probabilidades de que este sucumbiera a la presión del grupo se reducían drásticamente. El experimento de Asch, como veremos más adelante, nos muestra que una voz puede marcar la diferencia entre muchos.

### 2.3 - CASO PRÁCTICO

Como explicábamos al inicio, el objetivo de estas letras es explicar, a través de teorías psicológicas, cómo la sociedad ejerce una presión sobre el individuo, y, en la medida de lo posible, hacer ver que esta presión no existe tan solo en los informes psicológicos y experimentos científicos, sino que es una realidad palpable en nuestro día a día. En otras palabras, pretendemos acercar los resultados psicológicos a la realidad, mediante ejemplos prácticos.

---

<sup>6</sup> “Opinions and Social Pressure” Asch Solomon (1955)

<sup>7</sup> Deutsch y Gerard (1955), José Miguel Fernández Dols (2015), Muzafer Sherif (1936), Cialdini, Reno & Kallgren (1990)

Un caso típico de presión social podría ser un grupo de adolescentes en el cual todos, a excepción de uno, fuman tabaco. Este individuo (el no fumador) sería a quien nosotros llamamos expositor, y estaría sometido a la presión del grupo, por lo que es posible que él también acabe fumando, no por adicción ni por convicción, sino por la influencia del grupo.<sup>8</sup> Este es un caso muy común, en el que el expositor toma las costumbres del grupo en detrimento de las suyas propias. Del mismo modo que, en el experimento, el sujeto autocensura su percepción, nuestro expositor, en el grupo de amigos, “autocensura” su convicción de no fumar, influido por el resto.

### 3.- JUECES

#### 3.1- ¿QUÉ ES SER JUEZ?

Cuando nos referimos a jueces no lo hacemos en el sentido estricto de la palabra; no hablamos de una persona que ejerce la profesión de juez, sino que a lo largo de nuestro proyecto consideraremos jueces a las personas que poseen una autoridad para influir en una situación y en el comportamiento de las personas. Serían jueces, por tanto, un policía que ordena el tráfico o un maestro en una clase. Sin embargo, los que serán objeto de nuestro estudio, serán los jueces que no tienen una autoridad tan palpable como los anteriores, pero que no por ello son menos influyentes, como por ejemplo el “cabecilla” de una pandilla de amigos adolescentes. Este no posee ningún título o credencial que corrobore dicha autoridad, pero influye en los integrantes de la pandilla sin necesidad de tenerla.

Esta influencia ha sido objeto de muchas investigaciones, entre ellas la del psicólogo Stanley Milgram<sup>9</sup>, discípulo del ya citado Solomon Asch.

---

<sup>8</sup> Según el estudio realizado acerca de la juventud y el tabaquismo por la fundación Pfizer, el 53% de los jóvenes fumadores encuestados empezaron a fumar por la influencia de su grupo de amigos. “Juventud y tabaquismo” Fundación Pfizer (2011)

<sup>9</sup> Stanley Milgram fue un psicólogo graduado de la Universidad de Yale que condujo los experimentos del mundo pequeño y el Experimento de Milgram sobre la obediencia a la autoridad.

Milgram estudió la disposición de los individuos a obedecer las órdenes de una autoridad. Esta obediencia, como veremos a continuación, les empuja a llevar a cabo acciones que, de no ser por la influencia que ejercen los “jueces”, jamás habrían realizado.

### 3.2 EL EXPERIMENTO DE MILGRAM

Se contactó con un total de 40 personas a las que se invitaba a formar parte de un supuesto “experimento sobre memoria y aprendizaje”. Se les explicó que, durante el experimento, habría tres personas: el investigador (que llevaba una bata blanca y ejercía de autoridad, a quien nosotros identificaremos como *juez*), el alumno y el maestro. A los participantes se les asignaba, utilizando un sorteo falso, el papel de maestro, y el alumno sería siempre un cómplice del propio Milgram. Se conduciría al maestro y al alumno a dos habitaciones contiguas, de modo que el maestro podía ver que el alumno (en realidad cómplice) era atado a una silla para “evitar movimientos involuntarios”. Además, se le colocaban unos electrodos, a la par que el maestro era conducido a su habitación. En ella había un generador con treinta interruptores que regulaban la potencia de las descargas en incrementos de 15 voltios. Dichas descargas, según se haría creer al maestro, serían recibidas por el alumno. Milgram se encargó de que en estos interruptores se colocasen etiquetas en las que se leía: “descarga moderada”, “fuerte”, “grave” y “peligro de muerte”. Obviamente, el alumno jamás recibió descarga alguna, pero los maestros fueron instruidos para enseñar pares de palabras a los alumnos y, en caso de que estos cometieran errores, se les debía castigar aplicando una descarga eléctrica, cuyo voltaje iría aumentando con cada fallo. Para aumentar el realismo del experimento, con cada descarga se activaban una serie de audios grabados con anterioridad, en los que se escuchaban lamentos y gritos que iban en aumento. Si el maestro se negaba a aplicar las descargas o increpaba al investigador, que estaba en su misma habitación, este último respondía con respuestas cortantes como: “siga por favor”, “el experimento necesita que usted continúe”. Si el maestro preguntaba al

investigador quién era responsable de todo aquello, este se limitaba a responder que él (el investigador) era el responsable.

Durante el experimento, muchos participantes mostraron tensión o preocupación al escuchar los supuestos gritos de los alumnos, sin embargo, los cuarenta sujetos obedecieron hasta los 300 voltios y 25 de los 40 llegaron a administrar la descarga mortal de 450 voltios, superando con creces las expectativas de los investigadores, que pensaban que tan solo una de cada mil personas llegarían a aplicar la descarga letal<sup>10</sup>.

Esto revela que el 65% de los sujetos llegó hasta el final, es decir, dos de cada tres personas llegaron a realizar descargas supuestamente mortales, simplemente por seguir las directrices de una autoridad.

Por tanto, queda demostrado cómo la influencia de los jueces sobre el resto es, en efecto, existente y muy poderosa; sin embargo, podría haber quien dudara de este experimento o del *modus operandi* empleado en el mismo. Huelga decir que existen otros experimentos<sup>11</sup> similares al del Dr. Milgram, que concluyen en resultados muy parecidos, pero, para los más escépticos, basta con observar la estructura tradicional de los ejércitos<sup>12</sup> para corroborar los resultados de Milgram. Hasta hace bien poco, durante las guerras del último siglo, miles de jóvenes eran enviados a matar a otros jóvenes a quienes ni tan siquiera conocían, y a morir por causas que conocían todavía menos. Si bien es cierto que muchos lo hacían por odio o por defender a su país o a sus familias, es muy probable que muchos otros lo hicieran o influidos por la mayoría (el conformismo de Asch), o empujados por una autoridad (la obediencia de Milgram), o por ambas razones.

---

<sup>10</sup> Es importante recalcar que todos los participantes eran personas mentalmente sanas, sin ningún tipo de trastorno sádico o psicopatología de otro tipo.

<sup>11</sup> “The Social Power of a Uniform” Bickman Leonard (1974)

<sup>12</sup> En 1985, se introdujeron en el Ejército de los Estados Unidos dos cursos obligatorios de psicología, basados en los hallazgos de Milgram.

### 3.2 CASO PRÁCTICO: OBEDIENCIA A LA AUTORIDAD

Siguiendo con el ejemplo anterior, un caso de obediencia a la autoridad suele darse también en pandillas de adolescentes, en las cuales suele haber un “cabecilla” que podría ser el juez en dicha situación. Este juez habría obtenido su autoridad por la popularidad que tiene entre el resto de la pandilla. Pongámonos en situación: uno de los integrantes de dicha pandilla decide ir un día al instituto vestido de una determinada manera; resulta que la ropa que escoge este muchacho (expositor en este caso) no es del agrado del juez de la pandilla, que manifiesta su aversión; por tanto, atendiendo a la teoría de la obediencia de Milgram, del mismo modo que los sujetos realizaban las descargas por influencia de la autoridad, el resto de la pandilla secundará la opinión de la autoridad (cabecilla) acerca de la ropa del expositor, y, de acuerdo con la teoría de la conformidad de Asch, la presión social probablemente hará que el expositor renuncie a sus propios gustos por agradar a la mayoría. Este ejemplo pone de manifiesto cómo las libertades del individuo quedan coartadas por la influencia social, derivada a su vez de la obediencia a la autoridad.



#### 4.-ALGUNAS ACLARACIONES PREVIAS

Llegados a este punto, la situación explicada hasta el momento es la siguiente: el expositor se halla casi permanentemente en contacto con la sociedad, una sociedad o público que cada vez más le juzga y le etiqueta. El público suele estar bajo la influencia de alguien que, por razones generalmente de popularidad, ejerce como

autoridad o juez, una autoridad de la que muy pocos quedan al margen, según las teorías de

Milgram. A su vez, este público ejerce una presión muy importante sobre el expositor. Influido por esta presión, el individuo acaba adaptándose a los gustos del público, que, generalmente, son los gustos que el juez ha impuesto, valiéndose de su autoridad, por ende, el expositor acaba perdiendo capacidad de decisión. Su personalidad se ve afectada, ya que hay ámbitos en los cuales deja de desarrollarse por miedo a la reacción del público. En última instancia, la libertad del individuo acaba reduciéndose drásticamente.

*Queda claro que los experimentos de Asch y Milgram replicaron, en un tiempo comprimido, la dinámica de la autoridad y el pensamiento grupal que juegan un papel crítico en nuestra socialización. Asch demostró que una vez que se establece el estándar, las personas lo adoptarán y lo aceptarán, incluso si es ilógico. En el trabajo de Milgram, las personas pueden luchar con órdenes poco éticas, pero la mayoría aún obedece. Y cuando las autoridades establecen parámetros, pero dejan la toma de decisiones al resto de nosotros, todavía tenemos una tendencia a imponer un control estricto sobre aquellos que consideramos desviados. Todos estos hallazgos afirman el poder de la cultura, la socialización y nuestro temor generalizado<sup>13</sup> de que seamos juzgados y castigados.<sup>14</sup>*

---

<sup>13</sup> “Ese temor nos viene de muy lejos, de cuando nuestros ancestros necesitaban la protección de la vida en grupo para poder sobrevivir. No podía haber nada peor que ser rechazado y expulsado del grupo, porque el ser humano aislado era un animal indefenso que se habría extinguido a las primeras de cambio. De ahí nos viene la tendencia al conformismo, a acatar las normas del grupo para evitar el rechazo, y también para que el grupo pudiera funcionar. Pero, al mismo tiempo, tenemos una necesidad de individualidad, que también habría sido útil en tiempos ancestrales por lo que supondría de innovación y progreso. Ese conflicto entre la individualidad y la socialidad se mantiene en nosotros, y la recogéis en vuestro trabajo.” Gaviria Elena, textual en sus comentarios sobre “En Tela de Juicio” 2020

<sup>14</sup> Ugly as Sin D’Antonio Tony (2010)

## 5.- PÚBLICO

### 5.1- ¿QUÉ ES SER PÚBLICO?

El público es el último de los personajes implicados. Podemos hablar de público a un nivel más amplio o general, como puede ser la sociedad en su conjunto, o podemos hacerlo a un nivel más particular; a nivel de pandilla de amigos. Es también el más etéreo de ellos, y a la vez el más determinante a la hora de que una decisión sea tomada. El público somos todos y, de alguna manera, como público, influimos en todas las decisiones llevadas a cabo por el expositor, debido a la ya mencionada presión social. Al fin y al cabo, el público es una mayoría *observadora*, muchas veces fácil de manejar y persuadir. El término psico-sociológico empleado para definir al público sería el de “mayoría pasiva”. Sin embargo, las teorías de la presión social no tendrían ningún sentido sin el público, ya que es el factor decisivo a la hora de influir sobre los expositores; los jueces no son nada sin un público que les respalde.

### 5.2- RELACIÓN PÚBLICO-JURADO

El público, como mayoría pasiva, busca un referente con el que identificarse. Encuentra este referente en la figura de los jueces, los cuales aprovechan la falta de personalidad y decisión del público para erigirse como autoridad e influir de este modo sobre los expositores. De modo que, irremediabilmente, las decisiones que tomamos en nuestro día a día quedan muy limitadas.

Parece ser, que, en la sociedad actual, acabamos siendo lo que las mayorías y los jueces esperan de nosotros. Parece ser que dejamos nuestra personalidad y nuestra manera de ser a

un lado e intentamos adaptarnos a los gustos de los demás. Y parece ser que, a excepción de un pequeño grupo de privilegiados a los que poco les influye la actitud y opiniones de los demás, no hay mucho que podamos hacer por cambiar esta situación. La pirámide de la influencia social, por desgracia, sólo funciona de arriba a abajo, o quizá no...

*Puede ser que seamos marionetas, marionetas controladas por las cuerdas de la sociedad. Pero al menos somos marionetas con percepción, con conciencia. Y quizás nuestra conciencia,<sup>15</sup> darnos cuenta de esta situación, es el primer paso para nuestra liberación.*

### 5.3- TEORÍA DE LA CONSISTENCIA DE MOSCOVICI

Una voz puede marcar la diferencia entre muchos.

Esta es una de las conclusiones a las que llega el experimento de Asch acerca de la presión social. El impacto de la presión del grupo se reduce drásticamente si, al menos, una persona apoya al expositor. Esta observación llamó la atención de Serge Moscovici<sup>16</sup>, quien, en 1969, realizó un experimento inverso al de Asch; se dispuso a investigar si las minorías podían tener algún efecto sobre el comportamiento de las mayorías.

El experimento<sup>17</sup> consistía en mostrar unas diapositivas; los participantes tendrían que determinar el color que veían proyectado, que era, en todas las ocasiones, el azul; sin embargo, en cada uno de los grupos de 6 participantes, había 2 cómplices. Los cómplices,



en la condición de “no consistencia”, respondieron “verde” en 24 de las 32 ocasiones; en la condición de “consistencia total”, los cómplices respondieron “verde” en todas las ocasiones. En el grupo de control, solo se mencionó el verde en un 0.25% de las decisiones; en la condición de “no

<sup>15</sup> “Obedience to Authority” Milgram Stanley (1974)

<sup>16</sup> Serge Moscovici fue un psicólogo social rumano, fue Director del Laboratorio Europeo de Psicología Social

<sup>17</sup> “La experiencia verde-azul” *Psicología de las Minorías Activas* Moscovici Serge (1979)

consistencia”, los participantes contestaron “verde” tan solo en un 1.25% de las ocasiones; sin embargo, en la condición de consistencia total, los participantes respondieron “verde” en el 19% de las ocasiones. Es decir, cuando los dos cómplices se mostraban firmes en sus respuestas, ejercían una influencia sobre los otros cuatro sujetos, que 1 de cada 5 veces, acababan respondiendo de manera errónea influidos por la presión de las minorías. La principal conclusión del experimento de Moscovici es que una minoría convencida y consistente en sus opiniones puede influir en el comportamiento de toda una mayoría, este fenómeno fue denominado “minoría activa”<sup>18</sup>. Del mismo modo que, en el experimento de Asch, la mayoría causaba respuestas incorrectas en un 30% de las ocasiones, una minoría convencida y consistente provoca que casi el 20% de los sujetos se vean arrastrados por la convicción de un grupo reducido de personas. La unidad de acción de las minorías tiene casi tanta influencia como la superioridad de las mayorías.

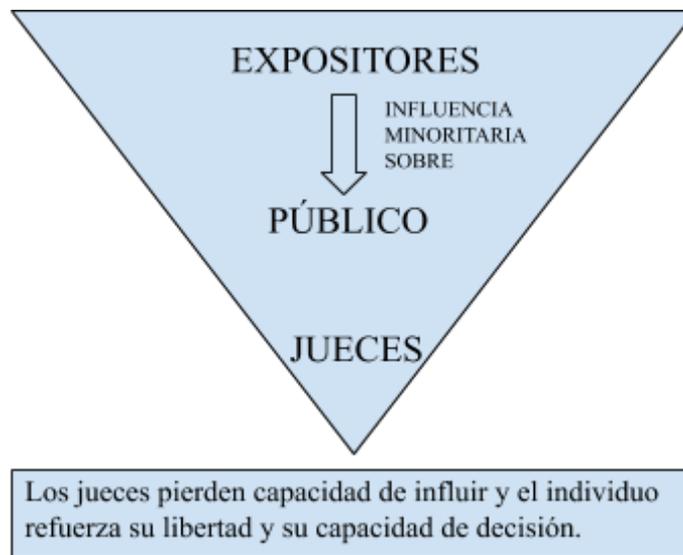
Sin embargo, la psicología es una ciencia que en ocasiones puede resultar endeble o poco convincente, debido a la relativa falta de rigor que puede haber durante los experimentos que fundamentan las teorías. El experimento de Moscovici y sus conclusiones han sido corroboradas en numerosas investigaciones<sup>19</sup>. Sin embargo, para aquellos que necesiten más pruebas, simplemente recomendamos que echen la vista atrás. A lo largo de la historia, el cristianismo primitivo, los movimientos pacifistas como el de Ghandi, o más recientemente, los activismos ecologistas, son ejemplos claros que evidencian la teoría de la consistencia. Comenzaron siendo movimientos muy minoritarios pero que contaban con una gran convicción y unanimidad de acción, lo cual, con el paso del tiempo, acabó

---

<sup>18</sup> Minorías que inducen cambios en la mayoría solo por su influencia separada del poder *Psicología de las Minorías Activas* Moscovici Serge (1979)

<sup>19</sup> “Dominancia minoritaria, dos experimentos exploratorios” Gaviria Elena, Solano Jesús, Carmona Mercedes, Fernández Dols José Miguel (1988), “Creating the perceptions of consistency and confidence: a necessary condition for minority influence.”Nemeth, C. and Wachtler, J. (1974)

convirtiendo sus opiniones minoritarias en fuertes corrientes de pensamiento, por lo tanto... ¿por qué no darle la vuelta a la pirámide?



#### 5.4 CASO PRÁCTICO

Siguiendo en la línea del caso práctico anterior, volvemos a hablar de la pandilla de amigos. El público, como ya hemos mencionado sería esa mayoría observadora que se deja influir por el juez y consecuentemente, ejerce presión social sobre el expositor. Como relatábamos en el caso práctico anterior, el expositor era objeto de la presión del grupo encabezada por el juez, ya que su manera de vestir no era del agrado del cabecilla de la pandilla. En la situación anterior, esta presión acababa teniendo el efecto deseado por el juez, y, por tanto, el expositor agachaba la cabeza, y volvía resignado al rebaño, de donde nunca debió salir. Pero, ¿y si no fuera así? ¿Y si las críticas e insultos del grupo, lejos de lo esperado, animaran al expositor a asistir al instituto al día siguiente vestido de la misma manera? Lo más probable sería que no hubiera ninguna diferencia, que, con el paso de las semanas, si el expositor insitiera en no seguir al juez, el grupo fuera evitando y

distanciándose del expositor, siguiendo ciegamente al cabecilla. Pero existe otra posibilidad...

*En un 19% de las ocasiones los sujetos escogieron el verde*

Si queremos alcanzar una mayor libertad, si queremos ser quienes realmente somos y no quienes los demás quieren que seamos, tenemos que ser los primeros en ser parte de ese 19%, tenemos que ser los primeros en quebrar ese consenso tácito que apaga la luz de lo distinto, de lo diferente, de lo que nos hace únicos. Debemos llevar a la práctica las teorías de la consistencia, y ser determinados a la hora de defender nuestra libertad, proteger con convicción aquello que nos hace lo que realmente somos, porque, al fin y al cabo, si no nos defendemos a nosotros mismos, ¿quién lo hará? No serán los jueces, ni tampoco el público, por tanto, nosotros, como expositores, debemos actuar.

#### 6.-CONCLUSIONES

Ha sido el objetivo de esta investigación y de quienes la realizan, analizar una situación común a gran parte de la sociedad. Hemos pretendido profundizar en una realidad social visible en casi todas las esferas de nuestras vidas. Para aportar un carácter riguroso a nuestra investigación, nos hemos subido a los hombros de grandes personalidades de la psicología social, gracias a los cuales hemos podido comprobar que esa presión que todos hemos sentido alguna vez, ese miedo a mostrarnos tal y como somos, tiene, en efecto, un trasfondo científico. Llegados a este punto, consideramos menester recordar las palabras con las que comienza el documento que tiene en sus manos: *“en tela de juicio”*. Durante el transcurso de nuestra investigación, hemos podido comprobar cómo efectivamente somos objeto de un juicio continuado, hemos confirmado que los jueces, mediante el uso de su autoridad, consiguen sentar al expositor en el banquillo de los acusados, y, mediante el

respaldo del público, consiguen que se retracte del único de sus delitos, que es el de ser libre, el de ser diferente, el de no caber en la ordinariez a la que se nos ha acostumbrado.

Sin embargo, hemos sido testigos de que no es esta la única forma de proceder, hemos constatado que la firme convicción de la inocencia del expositor basta para sembrar la semilla que crecerá quebrando la gris uniformidad de las mayorías y arrebatando la autoridad a un jurado que no es quién para etiquetarnos y evaluarnos. No obstante, se desprenden de esta reflexión dos importantes responsabilidades que nos permitirán ejercer nuestro derecho a la libertad. La primera de ellas es nuestra responsabilidad como expositores, como individuos, y es la de no resignarnos, la de mantener nuestra inocencia, porque nadie defiende a un acusado que se considera culpable. Y la segunda de ellas es la responsabilidad que tenemos como público, la responsabilidad de gritar ¡VERDE!, la obligación de ser los primeros en defender la libertad del expositor, porque al hacerlo, defendemos también la nuestra propia.<<El apoyo mutuo proporcionado por los hombres entre sí es el baluarte más fuerte que tenemos contra los excesos de autoridad<sup>20</sup>.>>

Quisiéramos hacer hincapié en que el objeto de nuestra defensa debe ser únicamente la libertad del individuo, no necesariamente su opinión, que, por minoritaria que sea, no tiene por qué ser adecuada. Del mismo modo, quisiéramos dejar claro que no hay nada de malo en ser “*normal*”, lo que consideramos negativo es que la obsesión de alguien por ajustarse a la normalidad le empuje a no poder expresarse, a autocensurarse por miedo la reacción del público.

Llegados a este punto pasamos a enumerar, a modo de síntesis, las principales conclusiones alcanzadas:

1. La figura del juez ejerce influencia sobre el público y sobre el expositor.

---

<sup>20</sup> Milgram Stanley “Obedience to Authority” (1974)

2. El público ejerce presión social sobre el expositor, una presión social basada en la unanimidad de la mayoría.
3. La libertad del expositor se reduce drásticamente ante presiones de juez y público.
4. Una minoría activa y consistente puede quebrar el consenso de la mayoría y ejercer influencia sobre el resto.

Por último, quisiéramos defendernos de antemano de la más evidente de las críticas que se achacarán a nuestra investigación, que con toda seguridad será la del idealismo, la de la subversión del orden social establecido hasta el momento hasta un punto que resultaría en la práctica caótico. No se desprende de estas letras, o al menos quienes las escriben no pretenden que así sea, la crítica total a la estructura de la sociedad en que vivimos, no pretendemos decir que el consenso de la sociedad y de las mayorías sea negativo para el individuo, ni que el consenso sea el primer paso hacia la limitación de las libertades individuales, sino que lo que pretendemos transmitir, no es, ni más ni menos, que lo que ya escribió en su día el Dr. Asch: <<La vida en sociedad requiere el consenso como indispensable condición, sin embargo, el consenso, para ser productivo, requiere que cada individuo contribuya independientemente>><sup>21</sup>

No hay más preguntas señorita.

---

<sup>21</sup> “*Social Psychology*” Asch, Solomon (1952)

¿Fin?

Todo trabajo de investigación no concluye hasta que sus autores lo defienden ante un tribunal, ante unos... *jueces*.

Por tanto, salvando las distancias, la situación que se dará el 7 de marzo de 2020 es una oportunidad única de escenificar lo que se explica en estas páginas: tendremos a quienes, valiéndose de su autoridad (*jueces*), ejercerán una influencia sobre el público y sobre quienes escriben (*expositores*); encontraremos también, en la figura del auditorio, a un público que influirá mediante la presión social sobre nosotros, los *expositores*; y por último, estaremos en el estrado los que nos encargaremos de transmitir el contenido de este documento. Por lo tanto, ¿nos dejaremos llevar por lo que *ustedes* esperan de nosotros, o conseguiremos darle la vuelta a la pirámide? Porque, recuerden, estemos donde estemos, hagamos lo que hagamos, nos hallamos siempre

***“en tela de juicio”***

***Se levanta la sesión***

## 7.-BIBLIOGRAFÍA

- Asch, Solomon E. *Social Psychology*. Prentice Hall., 1965
- \_\_\_\_\_ "Opinions and social pressure." *Scientific American* 193.5 (1955): 31-35.
- \_\_\_\_\_ "Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments." *Organizational influence processes* (1951): 295-303.
- \_\_\_\_\_ "Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority." *Psychological monographs: General and applied* 70.9 (1956): 1.
- Becker, Howard Saul. *Outsiders: études de sociologie de la déviance*. Editions Métailié, 1985.
- Bickman, Leonard. "The Social Power of a Uniform 1." *Journal of applied social psychology* 4.1 (1974): 47-61.
- Cialdini, Robert B., Raymond R. Reno, and Carl A. Kallgren. "A focus theory of normative conduct: recycling the concept of norms to reduce littering in public places." *Journal of personality and social psychology* 58.6 (1990): 1015.
- Deutsch, Morton, and Harold B. Gerard. "A study of normative and informational social influences upon individual judgment." *The journal of abnormal and social psychology* 51.3 (1955): 629.
- Raiten-D'Antonio, Toni. *Ugly as Sin: The Truth About How We Look and Finding Freedom From Self-Hatred*. Health Communications, Inc., 2010.
- Fernández Dols, José Miguel. *El estudio psicológico del orden social: una elaboración experimental a partir del estudio de la conformidad en Asch y Sherif*. Diss. Universidad Complutense de Madrid, 2015.
- Dols, José Miguel Fernández. "Las dos últimas décadas en el estudio de la conformidad y la influencia social." *Estudios de Psicología* 3.10 (1982): 53-62.
- Fundación Pfizer "Juventud y tabaquismo" (2011)
- Gaviria, Elena, et al. "Dominancia minoritaria: dos experimentos exploratorios." *Revista de Psicología Social* 3.1 (1988): 7-22.

- Jhangiani, Rajiv, Hammond Tarry and Charles Stangor. "Principles of social psychology-1st international edition" (2014)
- Milgram, Stanley. "Compliant subjects.(book reviews: obedience to authority. an experimental view)." *Science* 184 (1974): 667-669.
- Moscovici, Serge. *Psicología de las minorías activas*. Ediciones Morata, 1996.
- Muzafer Sherif "Experimento de Sherif"(1936)...
- Nemeth, Charlan, and Joel Wachtler. "Creating the perceptions of consistency and confidence: A necessary condition for minority influence." *Sociometry* (1974): 529-540.
- Pérez, Juan Antonio, and Gabriel Mugny. "Categorización e influencia minoritaria." *Anuario de psicología/The UB Journal of psychology* 32 (1985): 97-116.