

PRESIÓN SOCIAL EN EL CONTEXTO UNIVERSITARIO

Prof. Dr. Carlos A. Chimpén López
Doctor en Psicología Clínica por la Universidad de Salamanca
Universidad Adventista del Plata

INTRODUCCIÓN: EL HOMBRE COMO SER SOCIAL

El hombre es un ser social.

- Inicio de la necesidad de lo social en el hombre: Adán cuando necesitó a Eva (“No es bueno que el hombre esté sólo”).
- Si el hombre es social, esto es reflejo de algo social en Dios, porque somos hechos a imagen y semejanza suya. Tres ejemplos de Dios como ser social:
 - 1.- Dios Trino, si fuera único sería egoísta, de esta forma se manifiesta el amor.
 - 2.- Elena de White afirma que había reuniones entre el Padre y Jesús.
 - 3.- Muchas partes de la Biblia hablan del plural de Dios, tomando decisiones importantes junto con el resto de la Trinidad: “Hagamos al hombre...”; “Bajemos y confundamos su lengua”.
- En el cielo también hay encuentros, como por ejemplo los que aparecen en Job 1:6, en que los hijos de Dios se reúnen.

Como consecuencia de todo esto tenemos que tener en cuenta que todos nosotros recibimos y emitimos una influencia social sobre las creencias o conductas de otros. Todos nosotros tenemos necesidad de reunirnos en sociedad con gente que piensa como nosotros. Todos tenemos una determinada influencia social que nos lleva a reunirnos en encuentros como este y no en otros distintos, y además tenemos necesidad de ellos para alimentar nuestro ser social.

La pregunta sería: ¿la influencia que ejerzo yo como cristiano adventista en un ambiente secular, es suficiente para contrarrestar la influencia que se ejerce sobre mí?

Cada uno de nosotros trae consigo las influencias de su ambiente y estas chocan con las influencias de los demás. Muchas veces el ambiente no es todo lo bueno que nosotros quisiéramos porque se producen tensiones y “tira y afloja” entre las personas que conviven ciertas horas juntos. Detrás de nosotros hay una serie de prejuicios que provocarán que ciertos comportamientos de otros nos sienten mal, que determinadas ideas vayan en contra de algo aprendido a lo largo de nuestra vida y un sin fin de cosas que tienen que ponerse en común y solucionarse conociéndonos más entre sí. Por este motivo se realizan encuentros de jóvenes, estando más que justificados, para intentar lograr una verdadera comunión. Sabemos

comportarnos como cristianos en un ambiente de cristianos pero qué sucederá con la influencia social en un ambiente no cristiano (rol de cristiano: experimento de Zimbardo).

Planteamiento de influencia social vs. Influencia de Cristo.

Zimbardo: “Al final de sólo 6 días fue necesario cerrar nuestra prisión de pacotilla, porque lo que vimos era aterrador. Ya no estaba claro ni para nosotros ni para la mayoría de los sujetos, dónde acababan y donde empezaban los papeles. En efecto, la mayoría se habían convertido en “prisioneros” o “guardianes”, incapaces de diferenciar nítidamente entre ese personaje y su yo. Se produjeron cambios dramáticos en su cta., pensamiento y afectividad. En menos de una semana, la experiencia de encarcelamiento deshizo (temporalmente) toda una vida de aprendizaje; los valores humanos se suspendieron, quedaron conmovidos los autoconceptos, y emergió el lado más vil, más feo y patológico de la conducta humana. Quedamos aterrorizados porque vimos a algunos muchachos (“guardianes”) tratar a otros como si fueran despreciables animales, recreándose en la crueldad, mientras otros muchachos (“prisioneros”) se convirtieron en robots serviles y deshumanizados que sólo pensaban en escapar, en su propia supervivencia individual, y en su creciente odio a los guardianes.”

REDUCCIÓN DE LA DISONANCIA COGNITIVA

Objetivo: avisar del peligro de la reducción de la disonancia cognitiva y justificación de lo que otros realizan.

Concepto de disonancia cognitiva: es un estado de tensión que se produce cuando un individuo mantiene simultáneamente dos cogniciones o certezas (ideas, actitudes, creencias, opiniones) psicológicamente incompatibles. Dicho de otro modo, dos cogniciones son disonantes si, considerándolas aisladamente, la opuesta a una sigue a la otra. Puesto que la producción de una disonancia cognitiva es desagradable, las gentes se ven impulsadas a reducirla y aparece la autojustificación como intento de convencimiento a uno mismo y a los demás de que no es tan absurdo el comportamiento llevado a cabo.

Forma de reducción de la disonancia: cambiando una o ambas cogniciones o certezas para hacerlas más compatibles entre sí, o añadiendo nuevas condiciones que ayuden a tender un puente entre las originales. (Ejemplo: fumar y saber que provoca cáncer. Una forma de reducir la disonancia es no dar credibilidad a los estudios que afirman esa relación. Otra forma sería incrementando el valor de fumar y autoconvencerse de que es una actividad muy importante y muy agradable, esencial para su tranquilidad: “mi vida será más corta pero más grata”.

Tenemos que tener en cuenta que las personas no son un receptáculo pasivo para el depósito de información. El modo en que captan e interpretan la información depende de cuán profundamente se comprometen con una creencia o acción específica. Los individuos distorsionarán el mundo objetivo para reducir la disonancia. Un estudiante adventista en una universidad secularizada puede llegar a autoconvencerse de que no es tan malo el ambiente que se respira en ella ni los valores que se transmiten, para reducir la disonancia que hay entre sus creencias y las que transmite la universidad y los compañeros.

La reducción de la disonancia tiene un propósito: mantener una imagen positiva de nosotros mismos, una imagen donde somos buenos, listos o valiosos.

Crear que podremos convencer a la gente que nos rodea de nuestras creencias, generalmente resulta en una utopía frustrante. A veces, el Espíritu Santo actúa pero en muchas ocasiones la presión del grupo tiende a hacer que nos mantengamos en silencio, que no hablemos de nuestras creencias y que sigamos manteniendo nuestra ACEPTACIÓN GRUPAL. Los experimentos realizados en este aspecto muestran que no procesamos la información de forma imparcial, por el contrario, la distorsionamos para que armonice con nuestras ideas preconcebidas. Aunque se den argumentos muy racionales en contra de las creencias en la evolución, por ejemplo, la gente en lugar de concluir que es un tema complicado y difícil de explicar, debido a la disonancia cognitiva los individuos distorsionarán los informes de manera que se aferrarán al informe confirmatorio de sus creencias y buscarán fallos conceptuales en el “bando opuesto” para rechazar su influencia. Este proceso explica porqué en temas religiosos, quienes están muy comprometidos casi nunca llegan a ver las cosas de *nuestra* manera; aunque se les ofrezcan potentes y equilibrados argumentos.

Todo el mundo no es igual y hay personas que son capaces de tolerar la disonancia mejor que otras; aun así, todos somos capaces de tener un comportamiento racional y todos somos capaces de una conducta reductora de la disonancia. Los efectos de la disonancia pueden limitarse a situaciones en que la conducta de una persona viola su concepto de sí misma.

Si a una persona lo único que le interesa es proteger su yo, jamás crecerá. Para aprender es preciso aprender de nuestros errores. Pero si una persona está intentando reducir la disonancia no admitirá sus errores, al contrario, los esconderá o, peor aún, los transformará en virtudes.

Para sacar provecho de los errores hay que aceptarlos y reconocer que se puede aprender algo para no terminar de nuevo en la misma situación, de la siguiente forma:

1. Comprendiendo nuestra propia defensividad y nuestras tendencias a la reducción de la disonancia.
2. Comprendiendo que el hecho de realizar una acción estúpida o inmoral no implica necesariamente que seamos de modo irrevocable personas estúpidas o inmorales.
3. Desarrollando la suficiente fuerza yoica como para tolerar errores en nosotros mismos
4. Incrementando nuestra capacidad para reconocer los beneficios de admitir el error en términos de nuestro propio aprendizaje y desarrollo.

CONFORMISMO

Concepto de conformismo: peligro del conformismo como influencia social sobre el cristiano en un contexto secular.

El conformismo es un cambio en la conducta u opiniones de una persona como resultado de una presión real o imaginada de personas o grupos de personas.

Al inconformista (el que no se pliega al punto de vista mayoritario) normalmente no se le aprecia, en el momento en que se niega a ceder ante las exigencias del grupo. El grupo prefiere a los conformistas. Pero como cristianos en muchas ocasiones tenemos que comportarnos como inconformistas e ir en contra del grupo en el que estamos. Puede ser este el caso de un contexto secular universitario. El ejemplo de inconformismo cristiano se encuentra en un texto clásico de la Biblia que es Daniel capítulo 3 versículos 16-23. A partir de aquí podemos observar el ejemplo de miles de mártires que no se plegaron a las exigencias del ambiente para ir en contra de sus creencias.

Pero la Biblia también nos avisa: “ Jóvenes, estad sujetos a los ancianos; y todos sumisos unos a otros, revestíos de humildad porque Dios resiste a los soberbios y da gracia a los humildes. Humillaos pues, bajo la poderosa mano de Dios, para que El os exalte a su debido tiempo. Echad toda vuestra ansiedad sobre El, porque El tiene cuidado de vosotros. Sed sobrios porque vuestro adversario el diablo, como león rugiente, anda alrededor buscando a quien devorar.” (1ª de Pedro 5:5-8).

Generalmente, estudiando la forma de atacar de los felinos, veremos que siempre atacan al animal que está herido, al más indefenso y al que **está sólo**. El estar en un contexto lejano a nuestras creencias cristianas siempre conlleva peligro de someterse a las presiones del grupo.

Generalmente hay dos posibilidades para explicar el conformismo: o bien te convencen (debido al juicio de la mayoría) o bien se sigue “a la muchedumbre” (pese a saber por dentro que sus juicios son correctos) todo para ser aceptados por la mayoría o evitar la agresión derivada del desacuerdo. La palabra clave es: **ACEPTACIÓN**. Buscamos la aceptación de

los demás y eso nos puede llevar a plegarnos a sus juicios y a no llevar mucho la contraria para no quedar como “bichos raros”.

El problema fundamental es la emisión de juicios públicos o emisión de nuestras creencias ante el público, es decir, la tendencia al conformismo se elimina cuando se realiza una opinión privada. La presión de los juicios ajenos tiene poco o ningún efecto sobre los juicios privados. Quiere esto decir que no tenemos porque cambiar nuestras creencias por estar en una universidad pública, pero sí influirá en nuestro comportamiento aunque internamente estemos seguros de lo que creemos.

¿Cómo se reduce la presión de grupo?

- Uno de los factores que determinan la tendencia al conformismo de la persona en relación con el criterio de la mayoría es la unanimidad o falta de unanimidad en la opinión mayoritaria. Basta con que la persona tenga un solo aliado para que su tendencia para plegarse a un juicio erróneo de la mayoría se reduzca fuertemente. De hecho, aun cuando la unanimidad se rompa por parte de alguien que no opine lo que nosotros, el poder del grupo disminuye seriamente.
- Uno de los modos en que la conformidad con la presión del grupo puede ser disminuida, es induciendo al individuo a que tome algún tipo de compromiso con su juicio inicial. Cuando hay un compromiso público de nuestras creencias y de nuestra forma de enfrentarnos a la sociedad secularizada, será más difícil que nos hagan plegar a las exigencias del grupo.
- Teniendo una alta estima de sí mismo también se reduce la tendencia al conformismo. Las personas que en general tienen una opinión pobre de sí mismos tienden mucho más a plegarse a la presión del grupo que aquellos con una autoestima elevada.
- Un grupo será más efectivo para inducir al conformismo: 1. Si está constituido por expertos (profesores de la universidad secular); 2. Si los miembros (tanto individual como colectivamente) son importantes para la persona (amistades profundas hechas en el contexto del que venimos hablando); 3. Si los miembros (tanto individual como colectivamente) son, de algún modo, comparables al individuo.

CONCLUSIÓN

El presente seminario sólo ha sido una aproximación a un tema complejo como es el de la presión de grupo, sabiendo que no se puede decir todo lo necesario se espera que en el taller se logre un ambiente distendido y favorecedor de la participación para poder solucionar problemas con los que se encuentran los preceptores en el día a día de su tarea.

BIBLIOGRAFÍA:

- Aronson Elliot (1990). El animal Social. Alianza Editorial. Madrid
- Zimbardo P. (1971). The psychological power and pathology of imprisonment.
- Festinger, Leon (1957). A theory of cognitive dissonance. Stanford University Press.
- Mills, Judson. "Changes in moral attitudes following temptation"
- Asch, Solomon (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment, en MH Guetzkow (Ed) Groups, leadership and men, pp. 117-190 Pittsburgh: Carnegie
- Asch, Solomon (1956). Studies of independence and conformity: a minority of one against a unanimous majority. Psychological monographs, 70 (9, whole number 416)