



Ensayo

Nombre del Alumno: Yoselin Mendoza Moreno

Nombre del tema: Las normas sociales y, la conformidad y desviación social.

Unidad: 3°

Nombre de la Materia: Psicología social

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 7°A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 30 de octubre del 2024

Las normas sociales y su influencia en la conformidad y la desviación social

Introducción

En el campo de la Psicología Social, las normas sociales se definen como reglas no escritas que guían el comportamiento dentro de un grupo o sociedad. Estas normas establecen lo que se considera aceptable y esperado en un contexto dado, influyendo en la conducta individual para facilitar la convivencia. Este fenómeno de influencia social puede generar tanto conformidad, que implica la alineación de las acciones individuales con las expectativas grupales, como desviación, que representa el rechazo o el cuestionamiento de dichas expectativas. A través de la conformidad, los individuos adoptan comportamientos comunes para evitar el rechazo o las críticas, mientras que la desviación puede actuar como motor de cambio y progreso social. Este ensayo explorará la función de las normas sociales, la psicología detrás de la conformidad y la relevancia de la desviación en la dinámica social.

Desarrollo

Las normas sociales y su rol en la regulación del comportamiento

Las normas sociales actúan como estructuras que facilitan la cohesión y el orden en las sociedades. A través de pautas como los modales, las expectativas culturales y las reglas de interacción, las normas contribuyen a que los individuos actúen de acuerdo con los valores y creencias compartidos en su comunidad. Según la teoría de la influencia social de Sherif

(1936), en situaciones ambiguas, las personas tienden a seguir las normas establecidas para obtener una referencia compartida de comportamiento adecuado. Esta regulación reduce la incertidumbre y refuerza el sentido de pertenencia al grupo.

Conformidad: el poder de la presión social

La conformidad es el fenómeno psicológico que lleva a los individuos a alinear su comportamiento con el de los demás, particularmente en situaciones donde prevalece la presión social. La famosa investigación de Solomon Asch (1951) sobre la conformidad reveló cómo, en un contexto de grupo, los participantes estaban dispuestos a aceptar una respuesta incorrecta para no apartarse de la mayoría. Este estudio demostró la importancia de las normas en la creación de un comportamiento alineado y subrayó cómo el temor al rechazo puede motivar a las personas a actuar en contra de su percepción o juicio personal.

El psicólogo Herbert Kelman (1958) identificó tres tipos de conformidad: la de cumplimiento, donde se sigue la norma sin creer genuinamente en ella; la identificación, que se da cuando se adopta el comportamiento de un grupo valorado; y la internalización, donde las normas se integran como propias convicciones. Cada tipo muestra distintos niveles de profundidad en la aceptación de las normas, sugiriendo que la conformidad puede ser tanto superficial como profundamente arraigada en la identidad individual.

Desviación social: cuestionamiento y cambio de las normas

La desviación social representa el rechazo o la transgresión de las normas establecidas, y aunque puede ser estigmatizada, también es crucial para el cambio social. Los teóricos de la psicología social, como Robert K. Merton (1968), postulan que la desviación es una respuesta a la falta de alineación entre las metas culturales y los medios aceptados para lograrlas. Por ejemplo, movimientos sociales como el feminismo o la lucha por los derechos civiles surgieron como respuestas a normas injustas, demostrando que la desviación puede abrir camino a la transformación de valores y estructuras sociales.

La teoría del etiquetado de Howard Becker (1963) señala que las personas son clasificadas como "desviadas" no solo por su comportamiento, sino también por las reacciones de la sociedad ante sus acciones. Este proceso de etiquetado puede tener efectos profundos en la identidad del individuo y en su rol dentro de la sociedad, generando lo que Becker denomina una "profecía autocumplida" donde el individuo internaliza el estigma de la desviación.

Influencia de la conformidad y la desviación en la psicología de los grupos

La conformidad y la desviación no solo afectan al individuo, sino que también influyen en la dinámica del grupo al que pertenecen. Los estudios de influencia minoritaria, como los de Moscovici (1985), sugieren que, aunque la mayoría ejerce presión, las minorías también pueden alterar las percepciones del grupo si mantienen su postura de manera consistente y convincente. Este tipo de influencia permite que se cuestionen normas

establecidas y facilita la introducción de nuevas ideas, destacando el rol de la desviación como fuente de innovación y adaptación en los grupos.

En una sociedad globalizada y en constante cambio, las normas son cada vez más dinámicas y permeables, lo cual obliga a que los individuos y los grupos adapten su conducta y reexaminen sus creencias con mayor frecuencia. Este proceso reafirma que, aunque la conformidad garantiza estabilidad y cohesión, la desviación impulsa el progreso y la evolución de los sistemas sociales.

Conclusión

Las normas sociales son un elemento esencial en la organización y funcionamiento de la sociedad, ya que permiten la convivencia ordenada y una identidad compartida. La conformidad y la desviación representan dos reacciones a estas normas, cada una con sus propias implicaciones. La conformidad asegura el cumplimiento de las expectativas grupales, mientras que la desviación permite cuestionarlas, actuando como un catalizador de cambio y progreso. Al analizar estas dinámicas desde la Psicología Social, se puede comprender cómo las normas y las conductas individuales se interrelacionan y configuran las estructuras sociales.

Bibliografía

- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. *Groups, leadership and men*, 222-236.
- Becker, H. S. (1963). *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*. New York: Free Press.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51-60.
- Merton, R. K. (1968). *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. *Handbook of social psychology*, 2, 347-412.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper and Brothers.