



# Mi Universidad

*Nombre del Alumno: Kevin Alberto Aguilar Gálvez, Kristell Eloisa Velasco Castillo,  
luis Fernando Lopez Gomez*

*Nombre de la Materia: seminario de tesis*

*Nombre del profesora: Maria Veronica Roman Campos*

*Nombre de la Licenciatura: psicología*

*Cuatrimestre: 8 cuatrimestre*

## **PREGUNTA DE INVESTIGACION**

¿Cómo influye la ignorancia política en el desarrollo del conformismo social en personas de entre 30 y 60 años de edad en Comitán de Domínguez, Chiapas?

## **HIPOTESIS**

“La ignorancia política influye significativamente en el desarrollo del conformismo social, de manera que a mayor nivel de desconocimiento político, mayor será la aceptación pasiva de decisiones políticas y sociales, en personas de entre 30 y 60 años de edad en Comitán de Domínguez, Chiapas.”

## **MARCO HISTÓRICO-CONTEXTUAL**

El conformismo social y la ignorancia política no son fenómenos recientes en México, sino que han sido parte de un entramado histórico y cultural profundamente arraigado, influido por factores como el autoritarismo, la desigualdad educativa, la centralización del poder y la manipulación mediática.

### **México**

Desde el periodo posrevolucionario, el país fue gobernado durante más de 70 años por un régimen de partido hegemónico (el PRI), que centralizó el poder y promovió una cultura política vertical, donde la participación ciudadana era mínima y muchas decisiones políticas se tomaban sin consulta social. Esto fomentó una ciudadanía pasiva, acostumbrada a obedecer sin cuestionar, lo que contribuyó a una forma institucionalizada de conformismo político y social.

Durante el siglo XX, los niveles de escolaridad eran bajos, especialmente en zonas rurales, lo que limitaba la capacidad de la población para comprender procesos democráticos, ejercer sus derechos o cuestionar el discurso oficial. A esto se suma el control que los medios de comunicación tradicionales ejercieron sobre la opinión pública, alineándose muchas veces con los intereses del poder.

La alternancia política a partir del año 2000 marcó un cambio en el escenario democrático mexicano, sin embargo, el nivel de participación crítica de la ciudadanía no ha crecido al mismo ritmo, particularmente en sectores con menor acceso a la educación o en regiones históricamente marginadas.

## **Chiapas**

Chiapas, como uno de los estados con mayores índices de pobreza y desigualdad en México, ha sido escenario de importantes movimientos sociales (como el levantamiento zapatista en 1994), pero también de un profundo rezago educativo y político. Muchas comunidades en el estado aún enfrentan dificultades para acceder a información política clara y veraz, lo que favorece la manipulación electoral, el clientelismo y una visión distorsionada de la democracia.

En este contexto, el conformismo social se manifiesta en la aceptación pasiva de condiciones precarias, la falta de denuncia ante la corrupción o el abuso de poder, y la limitada participación en procesos democráticos, como consultas o elecciones. Esto se agrava cuando la población desconoce sus derechos, no identifica mecanismos de participación política, o es influenciada por intereses partidistas que manipulan su voto a cambio de favores o apoyos sociales.

## **Comitán de Domínguez, Chiapas**

En Comitán de Domínguez, ciudad ubicada en la región fronteriza del estado, la situación es similar. Aunque se han desarrollado programas de desarrollo social y campañas de alfabetización política, persiste un ambiente de apatía, desinformación y conformismo, especialmente en adultos de entre 30 y 60 años. En muchos casos, esta población ha sido educada bajo modelos autoritarios, sin formación en participación ciudadana, y con una fuerte influencia de estructuras clientelares o partidistas locales.

Asimismo, las redes sociales y medios digitales no siempre funcionan como herramientas para empoderar políticamente a la población. Por el contrario, la propagación de noticias falsas, discursos simplificados o polarizados y la falta de pensamiento crítico, han contribuido a profundizar el conformismo, camuflado de participación digital superficial.

Entender el conformismo social en relación con la ignorancia política en Comitán requiere analizar tanto las raíces históricas nacionales como las particularidades socioculturales de la región. Solo así se puede comprender por qué parte de la ciudadanía sigue adoptando una postura pasiva ante problemáticas sociales y políticas, limitando su capacidad de organización, movilización y transformación colectiva.

## **MARCO TEÓRICO**

### **ANTECEDENTES**

Varias teorías y estudios clásicos, tanto en psicología social como en la sociología han sugerido que el ser humano es tan conforme y maleable que pareciera desaparecer como entidad individual para ser absorbido por la otra identidad.

La sociedad LeBON (1895) fue uno de los más extremistas en esta postura ideológica planteando que el ser humano no puede menos que degradarse al vivir en grupos, particularmente cuando participa de las muchedumbres.

Además, la continuidad, la autoconciencia, la interacción, las tradiciones, las costumbres hacen que surja el “espíritu grupal” que a su vez crea “la mente grupal” en ambas, el individuo queda a merced de esas fuerzas sociales, para bien o para mal.

La inclusión del individuo al grupo es fundamental (**Cooley, 1979**), es así como cada grupo establece sus mecanismos, procesos y controles sociales hacia el individuo que inician en la socialización primaria.

En esta, el aprendizaje sobre la obediencia y el conformismo pueden llegar a ser exigencias muy altas. Considerarlos como valores y virtudes conlleva ser reforzados por instituciones como familias y las organizaciones sociales.

Depende fundamentalmente del estilo de crianza al que son expuestas las personas, en nuestra cultura latinoamericana los adultos tienden a criar con actitudes de sobreprotección fomentando el desarrollo de personalidades de mucha dependencia emocional y mucha conformidad como virtud de “buen hijo”.

La conducta social que se espera de los miembros de un grupo va dirigida hacia las cosas que debe hacer todo mundo, se enseña desde la infancia que obedecer es una forma positiva de conducta.

Esto significa que muy temprano en el desarrollo se aprende la conveniencia de acatar valores, tradiciones, costumbres, hábitos y conductas mediante la obediencia de normas y guías sociales.

Posteriormente el psicólogo norteamericano **Alvin Rosenfeld** estudia el fenómeno también concluyendo que las exigencias de estas crianzas crean problemas psicológicos en niños/as a lo que no se les permite tiempo de juego sacrificando así su desarrollo de la creatividad personal.

Conformidad no significa obediencia o sumisión automática según algunos teóricos modernos. **Deutsch y Gerard (1955)**, definieron conformidad como el resultado superficial, estratégico y temporal de la necesidad de aceptación del grupo, ya que se busca no ser excluido o rechazado modificando opiniones y conductas solo en la medida en que se necesita funcionar en un acuerdo común con el grupo.

## **VARIABLES QUE INCREMENTAN O REDUCEN EL CONFORMISMO**

### **1) Unanimidad en la opinión mayoritaria:**

Uno de los factores que determinan la propensión al conformismo es la unanimidad o falta de ella en la opinión mayoritaria, basta con que el sujeto tenga un solo aliado que de la respuesta correcta para tendencia a plegarse al juicio erróneo disminuya fuertemente. El volumen de la mayoría no necesita ser muy grande para que provoque el máximo conformismo.

### **2) Compromiso previo al juicio inicial:**

El conformismo se reduce cuando se induce al sujeto a adoptar un tipo de compromiso con su juicio inicial, así cuando se da una respuesta antes de escuchar el juicio de los demás. Se reduce el conformismo a las respuestas de los otros.

### **3) Tipo de persona:**

Los sujetos que en general tienen una opinión pobre de sí mismo, tienden mucho más a plegarse a la presión del grupo que aquellos que tienen una autoestima elevada.

### **4) Tipo de cultura:**

Se ve mayor conformismo en sociedades colectivistas.

### **5) Género:**

Parece haber una pequeña diferencia de género según la cual las mujeres tenderían más al conformismo que los hombres.

### **6) Composición del grupo de presión:**

Un grupo es más efectivo para inducir al conformismo si están constituidos por expertos, en el tema, si los miembros son importantes para el sujeto.

## **CARACTERÍSTICAS DE UNA PERSONA CONFORMISTA**

El conformismo en la mayoría de las veces es el miedo al fracasar.

Es una persona auto justificada: para que quiero más, si con lo que tengo me alcanza y me sobra.

Nunca piensa en mejorar o crecer como persona.

Por lo general son personas con falta de responsabilidad para culminar las cosas que comienzan.

## **CAUSAS DEL CONFORMISMO**

En concreto **Aronson** propone que hay tres causas posibles de conformidad:

- 1) Deseo de pertenecer a alguien.
- 2) Deseo de obtener recompensas y evitar castigos
- 3) Deseo de estar en lo correcto

## **EFFECTOS DEL CONFORMISMO EN LAS PERSONAS Y GRUPOS**

- 1) Recibimos aprobación social y esto favorece también nuestra autoestima.
- 2) Evitamos conflictos y discrepancias.

- 3) Favorece el orden y la armonía social.
- 4) Incrementa nuestra aceptación e influencia social.
- 5) Ahorramos tiempo.

Pero el también conformarse produce efectos negativos, cuando no actuamos como somos o como creemos que debemos actuar por la influencia social, se produce en nosotros una disonancia o malestar que a corto plazo se pueden soportar.

El conformismo también es mal visto y mal valorado por personas y grupos sociales en ocasiones, que esperan de nosotros una respuesta única, distinta, genuina, original.

El conformismo limita la creatividad propia de cada uno cuando nos adaptamos y aceptamos las normas sociales. Son precisamente los inconformistas los que destacan tanto en lo bueno como en lo malo: genios, artistas, asesinos etc.

## **LA INVESTIGACIÓN DE ASCH SOBRE LA CONFORMIDAD: PRESIÓN SOCIAL**

Imagina que justo antes de un examen descubres que tu respuesta a un problema asignado para realizar en casa es diferente de la que obtuvo uno de tus amigos. ¿Cómo reaccionarías ante esto? Probablemente con algo de preocupación, ahora imagina que la respuesta de una segunda persona también es diferente a la tuya, para poner las

cosas aun peor, esta coincide con la de la primera persona ¿Cómo te sentirías ahora? Es una buena oportunidad para que tu ansiedad sea considerable, después descubres que la respuesta de una tercera persona coincide con la de las dos anteriores.

En este momento sabes que estas en un problema serio ¿Qué respuesta deberías aceptar? La tuya o la obtenida por tus tres amigos, el examen está a punto de comenzar así que tienes que decidir rápido.

La vida está llena de dilemas como este, momentos en los cuales descubres que nuestros propios juicios, acciones o conclusiones son diferentes a los de otras personas. Los estudios realizados por **Asch** en los años **1951** al **1955** proporcionaron importantes revelaciones acerca de nuestros comportamientos.

Su trabajo de investigación es visto como un verdadero estudio clásico en psicología social. En su investigación Asch pidió a los participantes que respondieran a una serie de problemas perceptivos sencillos, en cada problema los participantes indicaban cuál de las tres líneas comparadas coincidían en longitud con la de una tarjeta.

Varias personas generalmente seis a ocho también estaban presentes durante la sesión y aunque los participantes reales no lo sabían, todos ellos eran asistentes (cómplices) del experimentados en ciertas ocasiones conocidas como pruebas críticas doce de los dieciocho problemas o comparaciones los cómplices ofrecieron respuestas las cuales claramente eran erróneas.

Más aun dijeron sus respuestas antes de que los participantes reales respondieran, así pues, en estas pruebas críticas, las personas que participaban en el estudio de Asch se encontraron precisamente con el tipo de dilema descrito anteriormente.

A lo largo de varios estudios diferentes un 76 por ciento de los participantes siguieron o apoyaron las respuestas falsas del grupo al menos en una ocasión. De hecho, el en total expresaron su acuerdo con la respuesta equivocada el 37 por ciento de las veces. En contraste, solo el 5 por ciento de los participantes en un grupo control, los cuales respondieron a los mismos problemas solos, cometieron estos tipos de errores.

Por supuesto, existieron grandes diferencias al respecto, casi el 25 por ciento de los participantes nunca cedieron ante la presión del grupo, en el otro extremo algunas personas siguieron a la mayoría casi todo el tiempo.

Cuando Asch los interrogó algunos de ellos afirmaron estoy equivocado, ellos están en lo cierto, mostrando poca confianza en sus propios juicios, sin embargo, otros dijeron que las otras personas que se encontraban presentes sufrían una especie de ilusión óptica o que simplemente eran ovejas siguiendo las respuestas de la primera persona.

A pesar de eso, cuando fue su turno esta gente también surgió al grupo. En posteriores estudios Asch investigo los efectos de destruir la unanimidad del grupo haciendo que uno de los cómplices rompiera con los demás.

En un estudio el cómplice dio la respuesta correcta, convirtiéndose en un aliado del participante real, en otro estudio, el cómplice eligió una respuesta entre la dada por el grupo y la correcta. Y en el tercero escogió una respuesta más incorrecta que la escogida por la mayoría.

En otras palabras, en las dos últimas condiciones el cómplice rompió con el grupo, pero también estaba en desacuerdo con los participantes reales. Los resultados indicaron que la conformidad se redujo en las tres condiciones, sin embargo, de manera sorprendente, esta reducción fue mayor cuando el cómplice expresó posturas más extremas e incorrectas que las de la mayoría.

De manera conjunta estos hallazgos sugieren que lo crucial es la unanimidad del grupo una vez que se rompe, no importa cómo, resistir la presión del grupo se vuelve más fácil.

Existe un aspecto más de la investigación de Asch que es importante mencionar en estudios posteriores repitió su procedimiento básico, pero con un cambio importante, en lugar de expresar sus respuestas en voz alta, los participantes las escribieron en un papel como puedes adivinar, la conformidad decreció ya que no había manera de que los participantes reales supieran que habían escrito los otros.

La investigación de Asch fue la catalizadora de mucha de la actividad presente en la psicología social, incentivando a muchos otros investigadores a estudiar la naturaleza de la conformidad con el objetivo de identificar los factores que influyen en ella y para establecer sus límites.

## **FACTORES QUE AFECTAN EL CONFORMISMO**

La investigación de Asch demostró la existencia de fuertes presiones hacia la conformidad, pero incluso una breve reflexión sugiere que la conformidad no sucede en el mismo grado en todas las situaciones.

La investigación sistémica sugiere que muchos factores juegan algún papel importante, lo que parecen ser lo más importante.

## **COHESIÓN Y CONFORMIDAD: LA INFLUENCIA DE AQUELLOS QUE NOS AGRADAN**

La cohesión, la cual puede ser definida como el grado de atracción que sienten los individuos hacia algún grupo. Podemos decir que la cohesión es alta cuando nos atraen y admiramos algún grupo de personas, se amplifican las presiones hacia la conformidad.

Después de todo, sabemos que una forma de obtener la aceptación de tales personas es ser como ellas en diversas maneras. Por otra parte, cuando la cohesión es baja, las presiones hacia la conformidad también son bajas.

Los hallazgos de la investigación indican que la cohesión ejerce fuertes efectos sobre la conformidad, por tanto, es un determinante definitivamente importante en la medida en la cual cedemos a este tipo de presión social.

## **CONFORMIDAD Y TAMAÑO DE GRUPO**

Un segundo factor que ejerce efectos importantes en la tendencia hacia la conformidad es el tamaño del grupo de influencia. La conformidad se incrementa con el tamaño del grupo hasta los tres miembros; más allá de este punto, la conformidad parece estabilizarse o incluso decrecer. Sin embargo las investigaciones más recientes no han confirmado estos resultados.

Los estudios posteriores encontraron que la conformidad tendía a crecer con el tamaño del grupo hasta ocho miembros e incluso más allá. Por lo tanto, parece ser que mientras mayor sea nuestra tendencia a seguirlo, incluso si esto significa comportarnos de manera diferente a lo que realmente preferimos.

## **NORMAS SOCIALES DESCRIPTIVAS Y OBLIGADAS:**

Cuando las normas afectan o no el comportamiento, ya hemos visto que las normas sociales pueden ser de naturaleza formal o informal, como son las reglas impresas en grandes avisos o las pautas informales del tipo. Sin embargo, esta no es la única forma en que las normas difieren.

Las normas descriptivas son aquellas que simplemente describen lo que la mayoría de la gente hace en una situación dada. Ellas influyen el comportamiento informándonos acerca de lo que es visto generalmente como efectivo o adaptativo en aquella situación.

En contraste, las normas obligadas especifican lo que se debe hacer, que es un comportamiento aprobado o desaprobado en una situación dada. Ambos tipos de normas pueden ejercer efectos fuertes sobre el comportamiento.

Las normas obligadas pueden ejercer algún tipo de efecto mayor, esto se debe a dos razones: primero tales normas tienden a desviar la atención de cómo la gente está actuando en una situación en particular a como ellos deberían estarse comportando.

Segundo dichas normas pueden activar la motivación social para hacer lo que es correcto en una situación dada sin importar lo que otros hayan hechos.

Es claro que las normas no siempre producen dichos efectos, una respuesta es la proporcionada por la teoría del foco normativo. Esta teoría sugiere que las normas solo influirán el comportamiento en la medida en que sean centrales para las personas implicadas en el momento en que ocurre dicho comportamiento.

Al igual nos percatamos que la gente obedecerá las normas obligadas solo cuando piensen en ellas y las vean como relacionadas con sus propias acciones.

## **POR QUÉ ELEGIMOS SEGUIR A LOS DÉMAS**

Como acabamos de ver, son muchos los factores que determinan si se dará o no la conformidad y que alcance tendrá. No obstante, esto no altera el punto central la conformidad es un hecho básico de la vida social.

La mayoría de las personas cumplen las normas de sus grupos o sociedades la mayor parte del tiempo. Por qué la gente a menudo elige continuar con estas consecuencias o expectativas en lugar de resistirse a ellas.

Las respuestas parecen implicar dos fuertes necesidades que poseen todos los seres humanos, el deseo de gustar o de ser aceptados por los demás y el deseo de estar en lo cierto, de entender adecuadamente el mundo social, además de los procesos cognitivos que nos llevan a ver la conformidad como totalmente justificada después de que ésta se ha producido.

## **EL DESEO DE GUSTAR Y EL MIEDO AL RECHAZO**

Este es uno de los eternos enigmas de la vida social, muchas tácticas pueden resultar efectivas en este sentido, una de las que tienen más éxito es parecerse lo más posible a los demás.

Desde temprana edad aprendemos que estar de acuerdo con las personas que nos rodean y comportamos como ellos hace que les agrademos. Padres, profesores y amigos entre otros nos colman de aprobaciones para mostrar dicha semejanza, por tanto, una razón importante para la conformidad es que hemos aprendido que hacer tales cosas puede ayudarnos a obtener la aprobación y aceptación que anhelamos.

Esta fuente de conformidad es conocida como la influencia social normativa la cual implica cambiar nuestro comportamiento para adoptarnos a las experiencias de los demás.

Si nuestra tendencia a aceptar las normas sociales proviene, el menos en parte de nuestro deseo de gustar y ser aceptado por los demás, entonces parece razonable pensar que cualquier cosa que incremente nuestro miedo a ser rechazado por estas personas incrementará nuestra conformidad. Una de las cosas que puede generar miedo al rechazo es presenciar a otra persona puesta en ridículo.

## **JUSTIFICAR LA CONFORMIDAD**

Asch indicó que algunas personas que adoptan conductas de conformidad lo hacen sin ningún tipo de reservas; concluyen que están equivocadas y que los demás tienen razón. Para estas personas la conformidad representa, como mucho, un dilema temporal. Sin embargo, para muchas personas, la decisión de plegarse a la presión del grupo y comportarse como lo hacen los demás es más compleja.

Dichas personas sienten que su propio juicio es correcto, pero al mismo tiempo, no quieren ser diferente; por lo tanto, se comportan de manera incongruente con sus creencias privadas. Uno de los efectos puede implicar una tendencia a modificar sus percepciones de la situación en que aparece la conformidad para así justificarla.

La gente siente una fuerte necesidad de explicar por qué ellos adoptan conductas de conformidad. Sin embargo, en las culturas es en donde se da un mayor valor a los juicios del grupo y se evita estar en desacuerdo con los demás, la presión hacia dicha justificación cognitiva puede ser más débil.

(HERNÁNDEZ, 2017)

## **Marco legal**

### Introducción

La presente investigación se sitúa en un contexto donde el derecho a la información, a la educación y a la participación ciudadana se ven comprometidos por el fenómeno del conformismo social, particularmente en personas adultas de entre 30 y 60 años de edad que viven en Comitán de Domínguez, Chiapas. Este fenómeno no es solo una cuestión cultural o educativa, sino también una preocupación jurídica, ya que vulnera varios

derechos fundamentales establecidos tanto en la Constitución mexicana como en leyes secundarias y normativas internacionales.

A través de este marco legal se sustenta que la ignorancia política no solo es resultado de una falta de interés, sino que es también una consecuencia estructural de la omisión del Estado para garantizar el ejercicio pleno de los derechos humanos, principalmente el derecho a la educación cívica y al acceso a la información pública.

## 1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

\* Artículo 3°: Establece que toda persona tiene derecho a la educación, y que esta deberá estar basada en el respeto a los derechos humanos, fomentar el pensamiento crítico y promover la participación ciudadana. Este artículo respalda directamente la necesidad de combatir el conformismo político a través de una formación integral que incluya educación cívica.

\* Artículo 6°: Reconoce el derecho de toda persona al acceso a la información pública. En contextos donde este derecho no se ejerce por desconocimiento, se configura una forma de exclusión. La ignorancia política impide el uso de este derecho como herramienta de fiscalización y control ciudadano.

\* Artículo 8°: Todo funcionario debe responder a las peticiones formuladas por los ciudadanos. Sin embargo, el desconocimiento de este derecho conlleva que muchas personas no lo ejerzan, perpetuando así la pasividad frente a los asuntos públicos.

\* Artículo 39°: Declara que la soberanía nacional reside en el pueblo, lo que implica que los ciudadanos tienen la obligación y el derecho de participar activamente en los procesos de toma de decisiones. El conformismo representa una renuncia silenciosa a este principio constitucional.

