



CONFORMIDAD

Jorge Everardo Aguilar – Morales

2019

CONFORMIDAD

La conformidad, cambiar de conducta o creencia como resultado de la presión del grupo se presenta en dos formas: a) **La sumisión** es estar de acuerdo externamente con el grupo mientras que en el interior se está en desacuerdo, por ejemplo nos ponemos una corbata aunque en realidad no nos guste hacerlo y b) **La aceptación** es creer y actuar de acuerdo con la presión social.

Son diversos los factores que influyen sobre la conformidad

La distancia emocional: Es más fácil abusar de alguien que consideramos distante o alejado al grado tal que las personas no se impresionaran incluso aunque haya ocurrido grandes tragedias. Por el contrario las personas actúan de manera mas compasiva hacia aquellos que perciben como personas o como gente cercana.

Cercanía y legitimidad de la autoridad: Cuando la autoridad esta cerca es más fácil que aumente la sumisión. Incluso si se toca ligeramente el brazo de la persona es mas fácil que de una moneda , firme una petición o pruebe una pizza. Sin embargo la autoridad debe ser percibida como legítima o de lo contrario se mostrara mayor rechazo a aceptar sus órdenes.

Autoridad institucional: La imagen pública de la institución de la que proviene la figura de autoridad facilitará u obstaculizará la conformidad.

Influencia de grupo: las personas muestran mayor conformidad cuando se enfrentan con los reportes unánimes de tres o más personas atractivas con estatus en un grupo cohesivo y unánime.

La dificultad de los juicios: La conformidad crece si los juicios que tienen que emitir son difíciles o si las personas se consideran incompetentes. Mientras más inseguros estamos con respecto a nuestros juicios más nos influyen los demás.

Al tratar de explicar porque las personas se conforman se han formulado dos explicaciones: a) **La influencia normativa**, es decir el deseo de aceptación de la persona misma y b) **la influencia informativa** que resulta de que los demás proporcionen información sobre la realidad.

En lo referente a quienes se conforman, las mujeres han demostrado en promedio mayor conformidad que los hombres. Las puntuaciones en estudios sobre la personalidad global resultan ser deficientes para predecir una conformidad específica pero predicen mejor las tendencias promedio de conformidad de las personas. Los efectos de los rasgos de personalidad son más notorios en situaciones débiles en donde la situación no es lo suficientemente poderosa. Aunque el fenómeno de la conformidad es universal cada cultura socializa a las personas para que sea más o menos socialmente sensible.

Un fenómeno que se presenta cuando la coacción sobre el grupo es demasiado evidente entonces se genera un fenómeno conocido como **reactancia**: una motivación para desafiar la coacción.

Referencias:

- Myers, D. G (1993) Social psychology. USA: Mc Graw Hill

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



es una marca registrada.

Todos los materiales tienen derechos de autor pero existe la autorización para que puedan ser reproducidos sin fines de lucro y notificando a los autores de su reproducción.

DIRECCIÓN

DE PERSONAL .COM



Es un sitio auspiciado

por



GESTIÓN DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL CONSULTORÍA



El primer despacho de consultoría en América Latina que utiliza de forma explícita los principios derivados de las ciencias del comportamiento PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y LA SATISFACCIÓN DEL PERSONAL en un ambiente de trabajo colaborativo.

E-mail: gestiondelcomportamiento@gmail.com

En Facebook/ [direcciondepersonal](#)