

ANEXO 2

Resistiendo la Influencia Social, por Andersen y Zimbardo (1984)

Los autores distinguen, brevemente, entre influencias sociales producto de la socialización y manipulaciones deliberadas del comportamiento, pensamiento y sentimientos, en un contexto determinado, a lo largo del tiempo (conocido, esto último, como control mental).

Exponen cómo en las situaciones de influencia social, hacen creer que el sujeto está libremente escogiendo actuar, pero que, como la información es sistemáticamente escondida, rehusada o distorsionada la gente puede concluir haciendo decisiones sesgadas. Por tanto, restringir la información, restringe la gama de alternativas donde escoger, y la elección de acciones es tan razonable como lo sea la información que tenemos disponible.

Tras explicar que el control de la mente no se consigue a través de métodos exóticos, como se ha intentado con: torturas, electroshocks, drogas, hipnosis o privación sensorial, concluyen que un control efectivo de la mente, existe en los aspectos más mundanos de la existencia humana.

Enfatizan también, la importancia que la situación posee y nuestro escaso conocimiento sobre este hecho, y explican la influencia de las etiquetas y el protocolo, en nuestro comportamiento, así como la subordinación a los roles y las expectativas que los demás tienen sobre éstos. Muy especialmente, se refieren a roles que conllevan prestigio y credibilidad, y que por tanto, son más susceptibles de producir obediencia¹.

Las situaciones en las que somos más fácilmente influenciables, son aquellas con "apariencias normales", que no parecen requerir escepticismo, resistencia o incluso atención consciente. Moverse por esas situaciones de un modo automático, nos hace más vulnerables a ser influidos sin percatarnos lo más mínimo.

¹ Esto es importante tenerlo en cuenta, cuando hablábamos de profesores sectarios que pueden atraer a sus alumnos. Es el peligro de pensar que rol y competencia van siempre ligados.

Las sectas incitan a sus seguidores a dejar en suspenso el juicio crítico, y entregarse emocionalmente a la relación. Así, los autores citan al Guru Maharaj Ji, cuando dice: "Así que la mente realmente llega a ti, la mente realmente te afecta, por muchas, muchas sutiles vías, de muchas, muchas sutiles maneras. Y cuál es la razón, de que yo salga y yo grite y vocifere, "No escuches a tu mente"? Hay algo en el interior, dentro de ti que es mucho más bonito que esa mente loca".

El problema es paradójico según los autores, porque queremos "saturarnos" emocionalmente con la vida y sentir que podemos dejar en suspenso, en ciertos períodos de tiempo, nuestras facultades evaluativas, nuestra precaución. Sin embargo, debemos de ser capaces de volver hacia atrás y monitorizar nuestras experiencias, reflexionar acerca de las elecciones que hemos hecho, y evaluar lo acertado de nuestras involuciones.

Concluyen los autores que oscilar entre inmersión y distanciamiento, a intervalos "apropiados", podría ser el mejor compromiso y quizás, entonces, una solución razonable.

Algunos consejos que los autores dan para desarrollar un ojo crítico, son:

- Esté alerta a las discontinuidades entre los ideales que la gente expone y sus acciones concretas.
- Observa la comunicación, separando el contenido manifiesto del propósito oculto.
- Monitoriza las interacciones sociales.
- Esté dispuesto a desobedecer reglas situacionales simples, cuando lo creamos conveniente. Cuidado con hacer cosas en las que uno no cree, para parecer normal.
- Reconocer situaciones en las que uno es más vulnerable.
- Postponer decisiones, o decir "no". Averiguar si podrías volver y decir "sí", pasado un tiempo.
- Amplia la información, busca nuevas fuentes de información.

Respecto a resistir la persuasión, los autores exponen cómo los persuasores parecen ser justo como nosotros, entienden nuestros problemas, comparten nuestras preocupaciones, necesidades... . Ante esto, los autores aconsejan:

- Vigila signos de énfasis excesivo en intereses mutuos.
- Cuidado con las demandas de sólo un pequeño compromiso ahora, con un contrato abierto para después.

También explican, cómo un recurso persuasivo importante, es la expresión de confianza y seguridad en lo expresado. Acompañado de lenguaje no verbal adecuado, se puede transmitir una apariencia de competencia y honestidad. Los manuales de entrenamiento de personal de venta, están llenos de tácticas para manipular, de este modo, las elecciones de la gente. Algunos consejos de los autores son:

- Practica observar más allá de las respuestas programadas a la autoridad. Presta atención a los propios roles y a aquellos roles ajenos, ante los que respondemos.
- En la medida de lo posible, no aceptes una premisa inicial de que alguien es mejor, más competente que tú. Ello puede convertirlo en tal.
- Establece tus argumentos con convicción, si el otro lo hace así.
- Aprende a tomar una sensación de valía personal ante circunstancias intimidatorias, creando una "apariencia de competencia" igual a aquella del persuasor. Para ello, recuerda alguna vez en que una persona o grupo pensó de ti, que eras el mejor.

Los autores apuntan también, que el control de la mente conlleva, típicamente, aceptar una nueva realidad. Para ello, se trata de confundir al sujeto, para luego persuadirlo con falsas analogías, distorsiones semánticas y etiquetas retóricas. De este modo, descripciones inconsistentes o ambiguas, con terminología confusa, pueden llevarlo a aceptar conclusiones inválidas, que de otro modo, hubiéramos rechazado. A este respecto, los autores aconsejan:

- No aceptes generalidades vagas cuando un mensaje sea confuso, ambiguo. El que un mensaje tenga apariencia compleja, no quiere decir que las conclusiones sean aceptables. No atribuyas esto a tu propia inhabilidad. Pregúntate sobre el significado de la comunicación. Observa si las conclusiones se siguen de los argumentos.
- Parafrasea los pensamientos de los otros para ver si los entiendes claramente.
- Practica generar argumentos creativos y contra-argumentos. Evita un procesamiento automático.
- Evalúa la información a modo de tanteo.

- Busca información de fuera, y crítica —especialmente de la familia y amigos- antes de realizar un compromiso con un grupo, que implique tu tiempo y dinero.
- Entrénate en detectar los trucos en la información engañosa como la utilizada en anuncios televisivos.

También apuntan los autores, cómo la susceptibilidad al control, se hace mayor, cuando la gente es inducida a enfocar la atención en sí misma, haciéndoles sentirse torpes, desviados o tontos, y preocuparse excesivamente de lo que los demás piensan. Esto puede llevarles a resolver disparidades de opiniones con otros, a favor de la opinión de la otra persona. Por ello, aconsejan:

- Se sensible y evita, las situaciones en que alguien te haga sentir distinto, torpe o inadecuado.
- Intenta enfocar la atención en lo que haces, en lugar de en lo que piensas. No generes diálogos negativos acerca de ti mismo. Nunca aceptes una visión negativa crónica de ti, por parte de otro.
- Mantén intereses no sociales. Ten un sentido de la propia valía, independiente de los demás.
- Estáte dispuesto a parecer estúpido ahora y después, acepta ser diferente, como ser especial y no inferior.

La persuasión efectiva recurre a las emociones más allá de la razón, a los deseos y miedos no hablados y a las preocupaciones sobre nuestra propia integridad. Un persuasor que detecta nuestros miedos y ansiedades, y que despierta nuestra confianza, puede inducir un conflicto cargado emocionalmente, y proporcionar explicaciones y soluciones a nuestro malestar. Por ello, plantean:

- Evita ser atraído a hacer confesiones no deseadas, que puedan ser utilizadas en tu contra. Un factor importante, es decidir cuándo dar información sobre nuestras debilidades.
- Evita tomar decisiones bajo estrés. Aplázalas, sobretudo en presencia de la persona que suscita esa emoción.
- Cuando percibas que te estás poniendo ansioso o sintiéndote culpable, habla despacio, respira profundo y relájate.

Provocar sentimientos de culpa es también un persuasor potente. Estar, simplemente, en presencia de aquellos menos afortunados puede influir, más aún si somos, de algún modo, conducirnos a sentirnos responsables². También, dejar que otros te hagan favores, puede hacerte sentir en deuda y culpable. Por ello:

- Esté alerta de las situaciones que te provoquen sentimientos de ansiedad y/o culpa, piensa en los que te induzcan estos problemas en menor grado, para luego ir pasando a los que presenten mayor dificultad.
- No dejes que la gente te haga sentir que les debes algo, aceptando la definición de una situación que sugiere que un sacrificio se está haciendo para tu bien. Cuando proceda, esté preparado para encajar los sacrificios de otros con un "gracias" sincero, en lugar de un pago esperado.

También hablan los autores del principio de reactancia, por el cual, a veces, cuando percibimos limitaciones severas a nuestra libertad de comportamiento, a veces nos movemos para reafirmar esta libertad, propugnando la posición contraria:

- Recuerda que reaccionar en contra de la afirmación dogmática de alguien, acerca de lo que debes hacer, no es tu camino para la libertad de acción.
- Cuídate de quien sobreenfatiza tu libertad de elección sobre las opciones que él prescribe. Por ej. puede haber más opciones, como es "ninguna de ellas", o crea alternativas inesperadas.

De cara a manipular el comportamiento de un gran número de personas, la persuasión uno a uno deja de ser eficiente, y los persuasores desarrollan "sistemas de control" que descansan en reglas básicas y roles de socialización, y que dan un sentido de pertenencia.

Las situaciones fuertemente estructuradas, son peligrosas cuando perdemos de vista quiénes somos, que tenemos otros sentimientos e historias más allá de las que vienen programadas en el entorno inmediato y los roles que nos toca jugar.

Puede llevar esto, a afirmaciones como las de criminales de guerra nazis, o los sujetos del experimento de Milgram, quienes decían: "sólo cumplía con mi trabajo".

² Por ejemplo, las sectas pueden hacer ver a los estudiantes que si no se involucran en el grupo, que tiene como meta hacer grandes favores a la humanidad..., y en lugar de ello se dedican a aspectos mundanos como estudiar una carrera, entonces son unos egoístas.

Por ello, dirán los autores:

- Examina la presencia de reglas explícitas o implícitas que innecesariamente restringen la libertad de hablar, actuar o asociarse. Mediante una sutil violación de algunas reglas y roles, y una observación posterior de las consecuencias, podemos descubrir cuánto espacio es permitido para la idiosincrasia en el sistema, para la autoexpresión excéntrica o creativa.
- Resístete al reclamo de los uniformes que te hagan parecer uno del montón.
- Desarrolla un sentido del humor acerca de ti mismo, para minimizar la absoluta saturación en tu rol, dentro del sistema.
- Escucha las posturas críticas acerca de tus más apreciadas creencias e instituciones.
- Mantén tu sentido de integridad individual en el sistema, llamando a otros por su nombre y refiriéndote a ti mismo por tu nombre.
- Haz un esfuerzo por descubrir a la persona detrás del rol, por responder a la unicidad de la persona.
- Comparte tus observaciones sobre lo que te rodea con aquellos que puedan compartir tu punto de vista.
- Recuerda que ignorar roles sociales no es fácil y, a veces, puede encontrarse con censura. Por ello, es importante tener cuidado. Aceptar cierta cantidad de ambigüedad, es la base para la espontaneidad y flexibilidad.

Sobre los peligros de tratar de mantener siempre la unanimidad, y sobre el "pensamiento grupal", los autores recomiendan:

- Averigua si tú puedes, de hecho, tener un impacto en los procesos de toma de decisión en una relación o grupo. Vigila un consenso prematuro o inicial mientras se discute un asunto.
- Rechaza aceptar una dicotomía de "nosotros-ellos", que te corte de tener contacto con gente de fuera, o que te sugiera que pienses en ellos con etiquetas deshumanizadoras como animales, pecadores...
- Sospecha de llamamientos a separar tus sentimientos del resto de tu existencia.
- Intenta alentar el pensamiento independiente en otros miembros del grupo. Solidifica canales de retroalimentación entre los miembros, entre los miembros y los líderes, y desde evaluadores externos al grupo.

- Recuerda que una minoría puede, a veces, tener la visión apropiada sobre un asunto. Cualquier grupo que merezca la pena, debe tolerar disidentes o ser abandonado.
- Permítete cuestionar compromisos tomados si no son ya apropiados para ti. La consistencia frente a una evidencia contraria es, a menudo, no una virtud, sino un signo de rigidez, engaño o prejuicio.
- Mantén intereses externos y fuentes de apoyo social, y rechaza la apariencia de que la devoción a una causa implica romper lazos con los de fuera. Deja la puerta abierta a familiares y amigos, independientemente de lo que hallan hecho.
- No dejes que tu silencio pase por conformidad con el sistema.

Concluyen, los autores, que la prescripción no es que uno deba volverse ofensivo y beligerante, pero que uno debe ejercitar su propia capacidad para un pensamiento y análisis cuidadoso. Es porque podemos ejercitar nuestra propia habilidad para evaluar críticamente las ideas, instituciones, y nuestro propio comportamiento, que podemos percibir opciones más allá de aquellas proporcionadas por un dogma a mano, y una circunstancia inescapable ostensible. De esta forma, somos "libres" de hacer elecciones significativas y de no ser controlados.