

Los 10 experimentos psicológicos más reveladores

2010-08-28 19:32:16



Cueva de los ladrones. Teoría de la identidad social

Experimento social clásico que se llevó a cabo con dos grupos de niños de 11 años de edad en un parque público de Oklahoma, y demostró cuan fácil se puede adoptar un grupo de identidad exclusivo y cuan rápido este grupo puede degenerar en prejuicios y hostilidad a quienes no formen parte del mismo.

El investigador Muzafer Sherif realizó un total de tres experimentos. En el primero, los individuos se unieron en un mismo equipo para acosar a un enemigo en común. En el segundo, se integraron para acosar a los investigadores. En el tercer y último experimento, los investigadores lograron que los grupos se acosaran entre sí.

Poder corrupto. La prisión de la Universidad Stanford

Un desagradable experimento que buscó medir la profundidad del odio en el corazón humano terminó afectando a sus investigadores tanto como a los sujetos control. El psicoanalista Philip Zimbardo dividió a sus participantes en dos grupos llamados “prisioneros” y “oficiales”. Se realizó en una cárcel ficticia creada en el sótano de la Universidad Stanford. Los prisioneros fueron arrestados, desnudados, desparasitados y se les afeitó la cabeza, entre otros abusos. Los oficiales fueron premiados por haber cumplido satisfactoriamente con la tarea.

Al segundo día, los prisioneros se revelaron y la reacción de los oficiales fue rápida y violentamente brutal. En poco tiempo, los prisioneros volvieron a comportarse bien y con una obediencia ciega, mientras los oficiales disfrutaban de sus roles provocando y abusando de su situación. Esto pudo confirmar científicamente la idea de que los humanos guardan dentro de sí tendencias malignas. El experimento, que estaba previsto realizarse en 14 días, duró sólo seis debido al irracional incremento del abuso por parte de los oficiales.

Obediencia a la autoridad. Capacidad humana para la crueldad

En 1963 el psicólogo Stanley Milgram intentó comprobar la propensión de las personas para obedecer a la autoridad cuando le fuera ordenado lastimar o herir a otra persona. Para este momento, el mundo aún estaba tratando de entender que había pasado en Alemania durante la Segunda Guerra, que había causado tanto horror. A los sujetos de Milgram se le dijo que ellos serían “maestros” de un “aprendiz”, que estaba secretamente dentro del experimento. Ellos debían darle descargas eléctricas al “aprendiz” si él o ella emitía una respuesta errónea. Peor aún, fueron obligados a elevar el nivel de la descarga si el “aprendiz” continuaba dando respuestas incorrectas.

Sin importar los gritos y llantos de los aprendices escondidos, los sujetos continuaron entregando fuertes

descargas si se les ordenaba hacerlo por el experimentador de guardapolvo blanco. Continuaron, incluso cuando se les había dicho que habían dejado inconsciente a los aprendices. ¿La conclusión? Parece los humanos somos fácilmente manipulables para apartar consideraciones morales y éticas cuando somos ordenados a violarlas por la autoridad.

Conformidad. No creas lo que ven tus ojos

De la teoría de la identidad social, los psicólogos tomaron el dinamismo y los prejuicios de los grupos, y qué tan natural es para éstos evocar conformidad entre sus propios miembros. En 1951, Solomon Asch se puso como meta identificar y cuantificar el grado en que el juicio individual afecta la paz dentro del grupo.

El ambiente fue especialmente desarrollado para el experimento. Tras la respuestas equivocada de un sujeto a un cuestionario, se le solicitó a un grupo de estudiantes universitarios que emitieran su propio juicio acerca de lo que pensaban. El 50% dio la misma respuesta equivocada. Sólo el 25% se privó de dejarse llevar por las respuestas equivocadas, mientras que el 5% siempre fue con la mayoría de la gente. Con este interesante experimento se probó que la mayoría de las personas prefieren ignorar lo que saben e ir con una falsedad si están en un grupo que insiste que el argumento erróneo es verdadero. ¿Qué más puede hacer la gente bajo la influencia de un grupo?

Mentirse a uno mismo

Uno puede sospechar que la gente es muy buena cuando se trata de ignorar los sentimientos, creencias y deseos, incluso mintiéndose a sí misma (y saliéndose con la suya). En un experimento clásico realizado en 1959, psicólogos desarrollaron un modelo con diferentes niveles de deshonestidad, en el que se intentó comprobar hasta qué punto una persona ignorará su propia experiencia, incluso hasta convencer a otro de algo que no es cierto.

La capacidad humana para sostener la disonancia cognitiva fue desde entonces confirmada con muchos experimentos posteriores. Esta capacidad está directamente alineada con nuestro deseo de ser y formar parte de un grupo, ajustando nuestros propios valores y creencias acerca de cosas para estar a la par de los que nos rodean. Por ahí, sabiendo acerca de estas debilidades, podremos alguna vez evadir el creer tanto en nuestra propias mentiras.

¿Realmente haz visto eso?

En 1974, investigadores diseñaron un experimento para comprobar la efectividad de la memoria, y si esta puede ser manipulable. 45 personas vieron una película acerca de un accidente de tránsito. A 9 de esas personas se les preguntó luego que estimaran a qué velocidad iban los vehículos cuando chocaron. Se les preguntó lo mismo a los otro 4 grupos pero la palabra “choque” fue reemplazada por palabras diferentes como colisión, impacto, encontronazo y golpe.

Para los que respondieron a la palabra choque, iban 30km más rápido que aquellos a los que se le dijo la palabra encontronazo. Una semana más tarde, se les pregunto a los participantes acerca de vidrio roto en el accidente (de un accidente mucho más serio), y aquellos que tuvieron palabras más fuertes recordaron vidrio roto en el accidente, cuando en realidad no había habido ninguno. Parece que algo tan preciso como una palabra puede manipular la memoria de un evento o acontecimiento.

El mágico número 7

El psicólogo George Miller escribió en 1956 que estaba siendo perseguido por el número 7, el cual se le intrmiscuía en su mente mientras analizaba información o leía periódicos. Algunas veces la intrmisción era más fuerte, otras veces era más suave, pero siempre se trataba del número 7. Miller teorizó, entonces, que este número mágico representaba el número de cosas que los humanos podíamos sostener en nuestra memoria de corto plazo a cualquier punto en el tiempo, con un margen de error de más menos 2.

En estudios más recientes, se demostró que las personas tienen la habilidad de agrupar cosas en su memoria de corto plazo, siendo entonces más hábiles de recordar cosas individuales. No obstante, la mayor cantidad de grupos que pueden formar parte de nuestra memoria de corto plazo es de 7, con un margen de error de más menos 2. Quizá sea esta la razón por la que el número siete ha tenido tanta importancia en la cultura humana y ha sido tan vital para los dioses.

Anatomía del pánico de las masas. La guerra de los mundos

Orson Wells emitió por radio una adaptación de La Guerra de los mundos en 1938, causando pánico a casi tres de las seis millones de personas que estaban escuchando. Psicólogos de la Universidad de Princeton luego entrevistaron a 135 residentes de New Jersey acerca de sus reacciones sobre lo ocurrido.

Un sorprendente número de personas atemorizadas ni siquiera se molestó en revisar la veracidad de la información que se había emitido, y muchos ciudadanos muy educados creyeron que era cierto solo porque estaba en la radio y, por ende, era información confiable. Nos gusta creer que hoy en día ya todos somos más sofisticados y no caemos en dramatizaciones tan obvias. Aunque no es tan así. La manipulación de los medios maneja nuestras emociones y deseos de forma tan subjetiva que muchas veces logra pasar desapercibida por quien lo recibe.

En la mesa de negociación las amenazas no funcionan

Afortunadamente, el comportamiento de los individuos es menos violento y deshonesto que el comportamiento de los "grupos". En lo que se refiere al área de la diplomacia, entre individuos y grupos la gente intenta conseguir acciones que necesita de otros, en lo posible sin tener que renunciar a mucho por el cambio. Los investigadores Morgan Deustch y Robert Krauss pusieron a prueba dos factores involucrados en el armado de acuerdos entre humanos en 1962: comunicación y amenazas.

En este complicado experimento económico se descubrió que las relaciones de cooperación mutua entre personas son mucho más beneficiosas para ambas partes que las amenazas, ya sean acuerdos unilaterales o bilaterales. No exactamente una aprobación al capitalismo que elimina por completo a la competencia, pero en vista de la situación económica actual, quizá el resultado de este experimento debiera ser tenido en cuenta mientras salimos de la crisis mundial.

Comportamiento humano bajo situaciones de riesgo

Hablando de economía, los investigadores Daniel Kahneman y Amos Tversky estudiaron el proceso de decisión durante situaciones de alto riesgo y tensión, y crearon una teoría que les valió un Premio Nobel y fue usada para desarrollar y predecir modelos económicos e influyentes campañas de marketing.

Pareciera que todo remite al marco de la situación. La gente se comporta de manera diferente dependiendo de cómo sea presentada la situación. Si se presenta en términos de pérdidas, más gente estará dispuesta a tomar riesgos. Caso contrario ocurría cuando lo que había del otro lado era más ganancia que pérdida. Como en el mundo de los humanos con los estereotipos, el marco en el que se presenten las situaciones lo cambia todo.

