

***La conformidad. El poder de las influencias sociales sobre nuestras decisiones*, de Cass R. Sunstein.  
México, Grano de Sal, 2019, pp. 160**

Edgar Everardo Pantoja López\*

La obra de Sunstein aborda cómo la conformidad y el consenso son eventos inevitables para la convivencia en la sociedad. Para explicarlo, parte de dos ideas principales: las opiniones y las acciones de otras personas pueden indicarnos lo que es aceptado y lo que es correcto, y las ideas y acciones de otras personas indican lo que es correcto si queremos ser aceptados. La conformidad es el resultado de estas dos vertientes, y podemos ser influenciados de forma más o menos consciente por las personas que nos rodean.

En su libro, Sunstein explica cómo la naturaleza tribal del ser humano nos lleva a agruparnos con personas que tienen un cierto nivel de parecido a nosotros. Sin embargo, el problema surge cuando esta homogeneidad limita el pensamiento a la sola replicación de conductas y pensamientos sin una reflexión crítica.

El libro se divide en cuatro capítulos, el primero de los cuales se dedica a explicar cómo funciona la conformidad; el segundo a las “cascadas”; el tercero a explicar cómo se relaciona la conformidad con la polarización; y el cuarto, a explicar cómo la conformidad se presenta en el gobierno y las instituciones, como las universidades, concretamente.

Inicialmente aborda la conformidad como un resultado de la influencia de otras personas en nuestros pensamientos y acciones, las personas pertenecientes de nuestros mismos grupos sociales son determinantes para esto. Sunstein explica cómo a pesar de que, en un grupo, las ideas

---

\* Estudiante de la Licenciatura en Ciencia Política en la Universidad de Guanajuato. Contacto: [ee.pantojalopez@ugto.mx](mailto:ee.pantojalopez@ugto.mx)

individuales pueden diferir una de la otra, pero al momento de exteriorizar nuestras opiniones de un tema podemos ocultar información que podría ser útil en la toma de decisiones. Revisando varios experimentos, el autor explica que los principales elementos para que se dé la conformidad son los lazos afectivos entre los individuos, el propio tamaño del grupo, así como el carisma y la confianza que tengan ciertos individuos.

En el segundo capítulo se explican las cascadas, que son cuando una gran cantidad de individuos repiten las acciones y creencias de un grupo que se expresaron al principio. En las cascadas de información, los individuos dejan de confiar en su propia información y se basan únicamente en aquella del grupo inicial. Es más probable que los individuos compartan información que puede ser útil para el grupo cuando hay incentivos de cualquier tipo si se demuestran resultados de manera grupal y no individual, así se generan mejores resultados. Llevado esta dinámica al espacio político, la gente no calla datos, sino puntos de vista, opiniones. Por ejemplo, para mantener una buena democracia es importante conocer lo que los ciudadanos piensan sobre sus líderes y sobre las decisiones que estos toman. Si bien se discute sobre la importancia de compartir datos al grupo y fomentarlo sistémicamente en favor de mejores resultados, Sunstein también reconoce que, en la realidad, lo normal es que se premie la conformidad, una persona que apoye ciegamente a sus líderes tiene mejores probabilidades de un ascenso y de encajar mejor entre los integrantes. Si la decisión grupal afectará en gran medida a los integrantes, es menos probable la formación de cascadas; pero si la continuidad tiene mayores recompensas y el resultado de la decisión grupal no tiene gran impacto, las cascadas serán algo inevitable.

En las cascadas reputacionales, los individuos optan por ceder en la toma de decisiones no por falta o desconfianza de información, sino porque prefieren no enfrentarse al posible rechazo a causa de expresar la postura que ellos consideran que es la correcta. Sunstein usa el ejemplo de la longevidad de la Unión Soviética, el comunismo perduró en la Europa

del este no solo por el uso de la fuerza por parte del estado, sino porque la gente pensaba erróneamente que la mayoría seguía apoyándolo; la caída del comunismo fue posible gracias a la apertura del intercambio de ideas.

En el tercer capítulo revisamos la polarización de grupo, que es cuando los miembros de un grupo terminan en posiciones más extremas, pero siguiendo la misma línea inicial ideológica. La polarización va de la mano con las cascadas, la diferencia está en que para que la polarización ocurra será necesario la discusión de ideas, mientras que la cascada no necesita de esa discusión. La radicalización ideas es clave para la polarización, si los integrantes de un grupo ya se encontraran indignado por un tema, después de compartir sus ideas es muy probable que terminen aún más indignados, esto debido a que al compartir sus ideas con otras personas que también tienen una línea de pensamiento similar terminará recibiendo reafirmación de ellos, volviéndose más seguros de sus propias ideas. Si los integrantes de estos grupos consideran tener un cierto grado de solidaridad, entonces la polarización será más intensa, ahora bien, un grupo puede radicalizar sus ideas si es un grupo pequeño, supongamos que un grupo va perdiendo integrantes porque los que se van estaban en desacuerdo con el manejo de este grupo, aquellos que se queden serán los más afines a las ideas de este grupo.

En el último capítulo, Sunstein señala que la formación de leyes influye la percepción que tienen los ciudadanos sobre aquellos que promulgan las leyes. Igualmente, las propias leyes promulgadas se hacen cumplir de manera más efectiva no porque las autoridades sean severas, sino porque son los propios ciudadanos los que perciben las infracciones de manera pública, por lo tanto, se interioriza mejor la conducta deseada.

Finalmente revisamos la diversidad en la educación superior, el autor comenta que hay universidades que, si bien se enorgullecen de su homogeneidad, hay otras que activamente buscan la diversidad dentro de sus instituciones, argumentando que favorece la pluralidad en el intercambio de ideas y perspectivas. Sin embargo, esta búsqueda por la

diversidad puede traer consigo otros debates, favorecer la diversidad cognitiva es sacrificar otras cualidades, así como darles cierta ventaja a otras personas únicamente por su etnia o raza, pero se cree que la búsqueda de esta pluralidad es en favor de evitar las cascadas o reducir la polarización dentro de las instituciones.

Lo fundamental para evitar la conformidad, así como las cascadas y la polarización es la apertura al intercambio de ideas, así como ser receptivos con las ideas que resulten contradictorias a las nuestras. Además, los incentivos para revelar información al grupo en favor de todos, no únicamente al beneficio individual, son importantes para evitar la conformidad y fomentar la toma de decisiones informadas.