



Impacto del coeficiente intelectual en la tendencia de conformidad basado en un experimento de presión social

Impact of IQ on conformity tendency based on a social pressure experiment

Impacto do QI na tendência de conformidade com base em um experimento de pressão social

Alex Joseph Bravo Rivas ^I

abravor@fcjse.utb.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0002-8748-5196>

Yessica Alexandra Cardona Ramírez ^{II}

yacardonar@fcjse.utb.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0009-6627-8439>

Félix Agustín Bravo Faytong ^{III}

fbravo@utb.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-9940-9276>

Félix Agustín Bravo Faytong ^{IV}

fbravo@utb.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0001-9940-9276>

Correspondencia: abravor@fcjse.utb.edu.ec

Ciencias Técnicas y Aplicadas

Artículo de Investigación

* **Recibido:** 15 de marzo de 2025 * **Aceptado:** 27 de abril de 2025 * **Publicado:** 17 de mayo de 2025

- I. Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo, Ecuador.
- II. Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo, Ecuador.
- III. Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo, Ecuador.
- IV. Universidad Técnica de Babahoyo, Babahoyo, Ecuador.

Resumen

La conformidad es un fenómeno de respuesta del individuo que reside en la calidad y consecuencia de la toma de decisiones y acciones, Asch estudió este concepto al margen de un experimento de presión social, más allá de sus hallazgos es interesante ver los factores que terminan impactando en este efecto, como puede ser el nivel de coeficiente intelectual. Por ende, este estudio experimental de alcance exploratorio-correlacional busca analizar el impacto del coeficiente intelectual en la tendencia de conformidad en un contexto de influencia social, a través de la aplicación de un experimento basado en el paradigma de Asch y el de Crutshfield (dos modalidades: presencia y ausencia de estímulo) a una muestra de 80 empleados del GAD Municipal de Montalvo. El análisis de los resultados confirma la presencia de conformidad en los participantes como efecto de la presión social, y de ello se interpreta el grado de correlación entre el CI y la conformidad para ambas modalidades (con estímulo: $Rho = -0.430$, $p = 0.006$; sin estímulo: $Rho = 0.042$, $p = 0.795$), para lo que explica el impacto del CI reflejando que, a mayor nivel de CI, existe menor predisposición de conformidad.

Palabras claves: coeficiente intelectual; conformidad; influencia social; presión social.

Abstract

Conformity is an individual response phenomenon that resides in the quality and consequence of decision-making and actions. Asch studied this concept outside of a social pressure experiment. Beyond his findings, it is interesting to see the factors that end up impacting this effect, such as the level of IQ. Therefore, this exploratory-correlational experimental study seeks to analyze the impact of IQ on the tendency to conform in a context of social influence, through the application of an experiment based on the Asch and Crutshfield paradigms (two modalities: presence and absence of stimulus) to a sample of 80 employees of the Municipal GAD of Montalvo. The analysis of the results confirms the presence of conformity among participants as an effect of social pressure. This explains the degree of correlation between IQ and conformity for both modalities (with stimulus: $Rho = -0.430$, $p = 0.006$; without stimulus: $Rho = 0.042$, $p = 0.795$). This explains the impact of IQ, reflecting that the higher the IQ, the lower the predisposition to conform.

Keywords: IQ; conformity; social influence; social pressure.

Resumo

Conformidade é um fenômeno de resposta individual que reside na qualidade e consequência da tomada de decisões e ações. Asch estudou esse conceito fora de um experimento de pressão social. Além de suas descobertas, é interessante ver os fatores que, em última análise, impactam esse efeito, como o nível de QI. Portanto, este estudo experimental exploratório-correlacional busca analisar o impacto do QI na tendência à conformidade em um contexto de influência social, por meio da aplicação de um experimento baseado nos paradigmas de Asch e Crutshfield (duas modalidades: presença e ausência de estímulo) a uma amostra de 80 funcionários do GAD Municipal de Montalvo. A análise dos resultados confirma a presença de conformidade nos participantes como efeito da pressão social, e a partir disso interpreta-se o grau de correlação entre QI e conformidade para ambas as modalidades (com estímulo: $Rho = -0,430$, $p = 0,006$; sem estímulo: $Rho = 0,042$, $p = 0,795$), o que explica o impacto do QI refletindo que, quanto maior o nível de QI, menor a predisposição à conformidade.

Palavras-chave: QI; conformidade; influência social; pressão social.

Introducción

La influencia social es un determinante en el comportamiento de los individuos, pues una acción o decisión de este puede ser potencialmente inducido por múltiples factores proveniente especialmente de las masas, directa o indirectamente acaece en comportamientos o actitudes moduladas que es de especial interés para la psicología, sobre todo cuando se despliega a la sociedad como causante enfático (Castillero, 2025). De esta forma la presión social se vuelve un concepto inherente de la influencia social, si bien Montagud (2021) lo define como un fenómeno psicosocial en el que los individuos modifican su comportamiento, actitudes o creencias para alinearse con las expectativas de un grupo, con el objetivo de ser aceptados y evitar el rechazo o la marginación.

Entendiendo el cambio de actitud como resultante del fenómeno de presión social y este como una forma de influencia de la sociedad (Muelas, 2022), algunos autores como Kelman (1958) proponen tres procesos para entender la profundidad y durabilidad de la tendencia de cambio:

- *Cumplimiento:* Ocurre cuando una persona modifica su conducta o actitud debido a una presión externa, como la imposición de una figura de autoridad o las normas sociales, aunque no esté necesariamente convencida a nivel personal.

- *Identificación:* Se da cuando alguien adopta ciertas actitudes o comportamientos para formar parte de un grupo o agradar a una persona significativa.
- *Internalización:* En este proceso, el individuo asimila una actitud o comportamiento porque coincide con sus creencias y valores personales.

Por otro lado, Izuma (2013) menciona tres procesos que inducen esta tendencia de cambio: la motivación de consistencia cognitiva, la persuasión y la conformidad social, esta última variable escudriñada en la psicología para comprender el comportamiento social de las personas.

La conformidad social da cabida a cuestionar el poder de las influencias sobre las decisiones, Susntein citado por García (2022) menciona que la conformidad puede originarse también en mecanismos sutiles como las cascadas de información, en las que las personas adoptan decisiones ajenas bajo la presunción de que los demás poseen conocimientos más acertados; además, introduce el concepto de polarización de grupo, que sugiere que al coincidir en opiniones, los grupos tienden a reforzar posturas más extremas que las sostenidas individualmente. Sin embargo, para interés del presente artículo, hay que regresar a mediados del siglo XX, a uno de los primeros estudios emblemáticos sobre el fenómeno de la conformidad realizado por Asch, él investigó cómo la influencia de un grupo podía llevar a los individuos a cambiar sus juicios en tareas simples de percepción, incluso cuando la respuesta correcta era evidente y las emitidas por el grupo eran incorrectas intencionalmente (Arboccó, 2020).

Detallando este estudio experimental de Asch (1955), fue realizado en grupos de siete y nueve sujetos, en todos los grupos, solo un individuo era crítico y los otros eran cómplices del experimento, este estudio nos revela que la conformidad no solo dependía de la presión externa, sino también de factores a nivel individual, como la confianza en el propio juicio.

Asch demostró que la presión social influye significativamente en la conformidad, ya que aproximadamente el 75 % de los participantes adaptaron al menos una vez su respuesta para coincidir con la del grupo, sin importar que estuviera incorrecta; en promedio, alrededor de un 32 % de las respuestas fueron conformistas, sin embargo, cuando los sujetos contaban con al menos un disidente que respondiera de forma correcta, la tasa de conformidad reducía considerablemente, esto evidenció que la conformidad no solo depende de la presión del grupo, sino también de la presencia de apoyo social y la confianza en el propio juicio.

Si bien los trabajos de Asch mantuvieron posteriormente muchos estudios de crítica y análisis, como el de Ross et al. (1982), mencionando que más allá de la presión grupal, los sujetos

presentaban un dilema de atribución, al notar la discrepancia entre su percepción y la del grupo, debían decidir si la diferencia se debía a una posible deficiencia en su propia percepción o un error del grupo, este conflicto interno sobre la causa de la discrepancia es importante para comprender por qué los individuos optaban por conformarse o disentir. Leyens y Corneille (1999) en su reevaluación crítica de los trabajos de Asch, argumentan que su enfoque se centraba más en la percepción individual que en las dinámicas grupales, sosteniendo que Asch observaba los estímulos sociales de igual forma que a los físicos, siempre que el contexto perceptual compartiera propiedades estructurales similares.

Otro de los puntos interesantes en los trabajos de Asch, es que en ellos se llevaron a cabo tareas perceptivas altamente estructuradas, entonces Asch plantea la hipótesis gestáltica de que la conformidad sería más pronunciada en situaciones menos estructuradas, por ello Cruces et al. (1991) propusieron aplicar una tarea no estructurada a 40 universitarios para evaluar si la conformidad grupal aumentaba en contextos de mayor ambigüedad, como resultado comprobaron la hipótesis gestáltica de Asch, demostrando que la conformidad es más prevalente en situaciones donde la estructura es menos definida y las respuestas son más ambiguas.

Hodges y Geyer (2006), por su lado, también argumentaron que más allá de la simple presión grupal, los participantes en los experimentos de Asch enfrentaban dilemas morales y pragmáticos, ya que los sujetos no solo consideraban la exactitud de sus respuestas, sino también valores como la solidaridad social y la confianza en los demás, viendo así, que los autores nos reflejan el ideal de que la conformidad o disconformidad estaba influenciada por múltiples valores y no únicamente por el deseo de encajar en las masas.

Laurens et al. (2018) también examina críticamente los trabajos de Asch, en donde enfatizan su oposición a la visión de una influencia social unilateral y automática, ya que destacan la necesidad de reconocer la complejidad de las interacciones sociales y la capacidad de los individuos para ejercer juicio dentro de los contextos grupales, de tal forma, señalan que las presentaciones erróneas de los experimentos de Asch han llevado a una visión simplista de la conformidad, ignorando la resistencia y el pensamiento crítico demostrados por muchos participantes en sus estudios.

Bond (2005) por su lado, realiza un meta-análisis de 125 estudios relacionados con el paradigma de Asch y contrastado con el paradigma de Crutchfield, donde busca examinar cómo el tamaño del grupo influye en la conformidad de los individuos; de aquello, se interpreta que la conformidad aumenta a medida que crece el tamaño de grupo, sin embargo, el autor concluye que la conformidad

es un fenómeno complejo influenciado por múltiples variables contextuales, ya sea la naturaleza de la tarea, el entorno experimental o el tipo de influencia social predominante; de esta última idea, Bond distingue dos tipos de influencia:

- *Influencia normativa*: Sucede cuando los individuos se conforman para ser aceptados o evitar el rechazo del grupo.
- *Influencia informativa*: Sucede cuando las personas desconocen de cierta información para emitir una respuesta y se conforman con la del grupo para seguir una decisión.

De lo anterior, es interesante explicar el estudio de Crutshfield (1955), el paradigma de este autor constituye una metodología diferente para estudiar la conformidad, conocida como la Situación de Crutshfield, este adaptaba el experimento de Asch con el fin de evaluar la conformidad sin la necesidad de interacción física cara a cara entre los participantes. De esta forma, Crutshfield colocó a los sujetos en cabinas individuales, cada una equipada con un panel de luces y switches, aquella disposición impedía que los sujetos se vieran entre sí, eliminando la influencia directa de la presión grupal física. El procedimiento fue algo similar al de Asch, pero se les pidió que seleccionen sus respuestas utilizando los switches en sus paneles, de esta forma las luces que indicaban las respuestas de los otros sujetos eran manipuladas por el experimentador para mostrar respuestas incorrectas preestablecidas.

Otro meta-análisis llevado a cabo por Bond y Smith. (1996) examina la relación entre cultura y conformidad social en 133 estudios alineados al paradigma de Asch en diferentes países, los autores compararon los niveles de conformidad en diferentes culturas dividiéndolas en dos categorías: colectivistas e individualistas, en donde se tomaron en cuenta características como el año de estudio, tamaño de grupos, status de los participantes y el tipo de presión social; de tal forma, los hallazgos de esta investigación admiten que la conformidad no es un fenómeno universal con un solo nivel fijo, sino que varía según la cultura y el contexto social, ya que se había determinado que las sociedades colectivistas presentan una mayor tendencia a conformarse que las sociedades individualistas, por ejemplo, en Japón y Hong Kong presentaron niveles significativamente más elevados de conformidad que países como EE. UU. o el Reino Unido.

Lo anterior retrata lo expuesto por Smith et al. (2013), donde indica que las culturas colectivistas normalizan la conformidad bajo un régimen de valorización a las normas sociales.

A nivel biológico, un estudio experimental neurocientífico investigó cómo las opiniones de otros influyen en la valoración que hacemos de los objetos, utilizando imágenes de resonancia magnética funcional (fMRI) para observar la actividad cerebral asociada a este fenómeno en una muestra de 28 adultos, utilizando expertos para la influencia; de los resultados, se evidenció que la coincidencia entre la valoración del participante y la de los expertos activó el estriado ventral (NAc), una región cerebral asociada con la valoración de recompensas, de tal forma, la opinión de los expertos modificó la valoración que los participantes hicieron, evidenciando un efecto de conformidad social a nivel neuronal (Campbell et al., 2010).

Otro estudio elaborado por Klucharev et al. (2009), también investiga los mecanismos neuronales que subyacen de la conformidad social utilizando fMRI, donde observaron la actividad cerebral de los participantes mientras evaluaban la atraktividad de rostros después de que los participantes emitían su juicio inicial, para ello se les informaba sobre la opinión del grupo respecto al mismo rostro, y posteriormente, se les solicitaba reevaluar la atracción de los mismos rostros; dentro de sus resultados, los autores enmarcan protagonismo en las áreas de la Zona Cingulada Rostral (RCZ) y el NAc, mecanismos que siguen principios del aprendizaje por refuerzo. Similarmente, Stallen et al. (2013) investigó los procesos neuronales que median la conformidad dentro de un grupo utilizando también fMRI, mediante la formación de grupos artificiales, en donde los resultados evidenciaron una activación cerebral importante en el NAc y el Surco temporal superior posterior (pSTS), áreas vinculadas con el procesamiento de recompensas y la cognición social.

Asimismo, Izuma (2013) realiza un trabajo de revisión en neurociencias social humana y resume los resultados que involucran procesos neuronales de cambio de actitud y preferencia, los resultados muestran que estas variables se ven inmersas en la dinámica cerebral de las regiones mencionadas anteriormente y también en la corteza prefrontal medial (mPFC). Esta área también es analizada en los resultados de Cascio et al. (2015), que en esta misma línea neurobiológica, explora cómo las influencias sociales afectan nuestros procesos cerebrales relacionados con la persuasión, la susceptibilidad a la influencia y la retransmisión de información, concluyendo que la influencia social y la persuasión están mediadas por procesos neuronales específicos como la mPFC, el NAc y la unión temporoparietal (TPJ), que desempeñan un papel central en la valoración social, cognición social y la toma de decisiones influenciadas por otros.

Más allá de los estudios presentados, uno de los antecedentes más importantes que unen los trabajos de Asch y el presente artículo es el estudio exploratorio experimental de Coos et al. (2019), donde

su principal objetivo fue explorar cómo la presión social afecta la conformidad en un grupo de 10 estudiantes (4 sujetos experimentales) de la Universidad La Salle México seleccionados de manera no probabilística, en ellos se replicó el experimento de Asch con un protocolo similar al clásico; de aquello, se evidenció que la mayoría de los participantes mostraron distintos grados de inconformidad, resistiéndose a la presión grupal, sin embargo, un participante mostró mayor tendencia a conformarse, donde los autores destacan la posible relación con dos de los cómplices del experimento lo que modificó la presión grupal percibida. Los hallazgos determinados en esta investigación conllevan a concluir que factores como el contexto histórico-sociocultural actual y las relaciones interpersonales influyen en el grado de conformismo social.

Asimismo, Álvarez y Delgado (2017) en su estudio teórico analítico, a través de una revisión crítica, proponen una perspectiva alternativa que conceptualiza la conformidad como un proceso dinámico y multifactorial, en lugar de una simple respuesta a la presión grupal; también cuestionan la idea de la conformidad como algo necesariamente negativo, proponiendo así una estrategia adaptativa y significativa; además, los autores adhieren el concepto de conformidad ordenada, que reconoce que las personas no siempre actúan por presión externa, sino también por convicción o por búsqueda de cohesión grupal.

A nivel Nacional, en Ecuador, estudios similares al planteado se vuelve un tema emergente, dentro de lo más adyacente se puede mencionar la investigación de Vargas y Cano (2024), donde abordan un estudio no experimental de alcance correlacional titulado “Influencia de la presión social en la toma de decisiones del alumnado a una muestra de 178 estudiantes de la Unidad Educativa Particular Federico González Suárez de la ciudad de Santo Domingo-Ecuador”, los resultados indican una correlación negativa baja entre la presión social y la toma de decisiones, aquello establece que a mayor presión social estos estudiantes tienen menor capacidad para tomar decisiones, si bien hay que destacar que la presión social que se presenta en esta muestra es baja moderada.

La tesis de Mosquera (2023) titulada “Influencia social y toma de decisiones. Análisis de los discursos de jóvenes universitarios entre 18 a 25 años en Quito, Ecuador durante el 2022” es otro trabajo a nivel nacional con interés en variables similares, ya que este estudio analiza la influencia social en la toma de decisiones de jóvenes universitarios mediante un enfoque cualitativo descriptivo, en donde se realizaron entrevistas semiestructuradas a una muestra de ocho estudiantes (seleccionados por muestreo de conveniencia) de diferentes universidades, los resultados nos

indican que la presión grupal y el rechazo social inciden significativamente en las elecciones y conducta de los estudiantes.

Una vez identificado como procede el fenómeno de la influencia social en la independencia comportamental de los individuos, es preciso cuestionarse si uno de los factores intelectuales como lo es el nivel de coeficiente intelectual (CI) modifica esta tendencia de cambio. Según el APA Dictionary of Psychology (2018), el CI es una puntuación derivada de pruebas estandarizadas que evalúan diversas habilidades cognitivas, incluyendo la comprensión verbal, la memoria de trabajo, la velocidad de procesamiento y el razonamiento perceptual. Estas pruebas están diseñadas para proporcionar una estimación de la inteligencia general de una persona en relación con su grupo de edad.

Es importante destacar que, aunque el CI es una herramienta útil para estimar ciertas capacidades cognitivas, no captura la totalidad de la inteligencia humana, factores como la creatividad, la inteligencia emocional y las habilidades sociales también desempeñan roles cruciales en el funcionamiento intelectual y no siempre se reflejan en la puntuación del CI. A pesar de aquello son varias las teorías que fundamentan la inteligencia, tales como Teoría Bifactorial de Spearman (Spearman, 1904), Teoría Triárquica de Sternberg (1985), Teoría de la Integración Parieto-Frontal (Jung y Haier, 2007), Teoría de las Inteligencias Múltiples de Gardner (2011), entre otras.

Conociendo así, se podría interpretar que la respuesta procedente del efecto de la presión social puede ser considerada desde varios factores, un filtro considerado importante subyace en el nivel de CI, ya que la tendencia de respuesta, más allá de los factores psicosociales y de experiencia, pueden ser discernidos intelectualmente en esquemas analizados desde cada grado de inteligencia; es decir, que el nivel de CI puede ser incidente en la tendencia de respuesta sobre el fenómeno de esta influencia social.

Por ende, en esta investigación, grosso modo, busca entender el papel del CI en el proceso de generación de respuesta de la conformidad de un individuo que se ve expuesto a una situación de presión social, situación que se replanteará por medio de la adaptación de un experimento. En efecto, se precede como pregunta de investigación: ¿Cómo incide los diferentes niveles de CI en la tendencia de conformidad de un individuo en un contexto de influencia social? De tal forma, se plantea como objetivo principal del estudio: analizar el impacto del CI en la conformidad de los individuos en un contexto de influencia social.

Al plantear lo anterior se presentan las siguientes hipótesis de la presente investigación, según lo expuesto:

- Hipótesis de investigación: El coeficiente intelectual impacta significativamente en la tendencia de conformidad en un contexto de presión social
- Hipótesis nula: El coeficiente intelectual no impacta significativamente en la tendencia de conformidad en un contexto de presión social
- Hipótesis alternativa: La presión social no genera un cambio de actitud potencial para el estado de conformidad de las personas.

Metodología

Esta investigación se basa en un enfoque cuantitativo con un alcance exploratorio-correlacional debido al contexto metodológico-teórico de las variables en relación del objetivo planteado y objeto de estudio, ya que de manera independiente, el alcance exploratorio sienta las bases de variables o fenómenos de investigación nuevos, desconocidos o poco estudiados, mientras que el alcance correlacional busca establecer un grado de relación entre las variables de investigación, asociándolos en términos estadísticos (Hernández y Mendoza, 2018).

Según el modelo de investigación, se emplea un diseño experimental con múltiples grupos estratificados bajo la nivelación de puntuaciones del CI en dos modalidades de estímulo (presencia y ausencia del estímulo); si bien, en este diseño se “manipulan deliberadamente una o más variables independientes (supuestas causas antecedentes) para analizar las consecuencias que tal manipulación tiene sobre una o más variables dependientes (supuestos efectos consecuentes) dentro de una situación de control para el investigador” (Hernández y Mendoza, 2018, pág. 151).

La población objeto de estudio está conformada por los 244 empleados que laboran en el GAD Municipal de Montalvo-Los Ríos, estos empleados representan un grupo heterogéneo en cuanto a funciones laborales, niveles educativos y roles organizacionales, lo que permite un amplio espectro para analizar las variables propuestas en la investigación. La muestra se establece mediante el método de muestreo probabilístico, resultando en un grupo de 80 empleados participantes seleccionados aleatoriamente

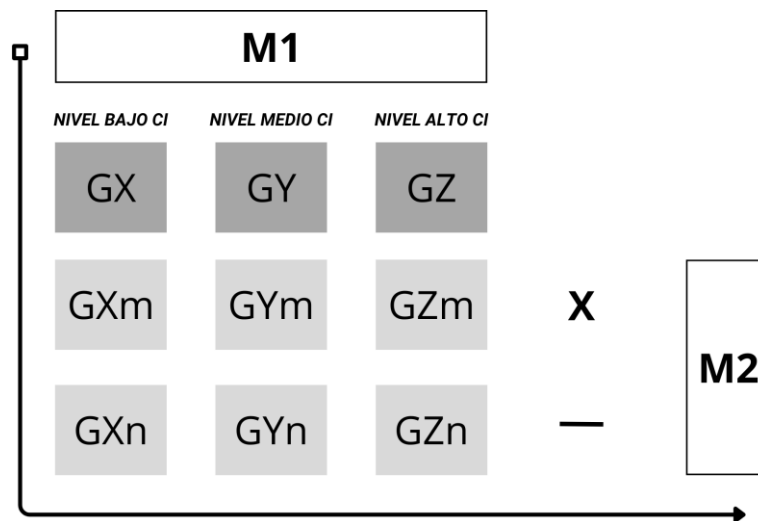
Las técnicas e instrumentos utilizados se ejecutaron en aras de garantizar en mayor medida el cumplimiento del objetivo planteado, de tal manera, se llevó a cabo la revisión bibliográfica de la literatura pertinente para la sustentación teórica-metodológica de la investigación por medio de la

conceptualización de variables y construcción con antecedentes o estudios previos adyacentes. Posteriormente, se realizó la recolección de información a la muestra de estudio con el uso del instrumento psicométrico Test de matrices progresivas de Raven (Raven et al., 1998), para medir la variable de CI, y así, homogeneizar los grupos y adecuarlos de la forma más adaptada y controlada para la aplicación del experimento, experimento que emula el paradigma de Asch adaptando la situación de Crutchfield.

De lo anterior, los resultados obtenidos se someten al análisis de datos pertinente, para la cual se utilizó el programa ofimático de Excel y la aplicación Jamovi, en el primero se ejecutó la organización y control de los resultados, mientras que en el segundo se realizó el análisis de normalidad con la prueba Shapiro-Wilk y el análisis de correlación con el estadístico Rho Spearman.

Con respecto al procedimiento, como se observa en la Figura 1, empieza en la medición del CI a los participantes con el Test de Raven (M1), las puntuaciones del test normalmente proporciona cinco categorías de CI (Muy Bajo, Bajo, Promedio Bajo, Promedio alto y Superior) de tales grupos se realiza la homogeneización de forma práctica (Tabla 2), comprimiéndolos en tres niveles de CI: Bajo (GX), Medio (GY), Alto (GZ); luego, se establecieron dos subgrupos por cada nivel en función de dos modalidades experimentales: uno con presión social y otro sin presión social (individualidad en las respuestas), de esta forma, cada nivel se expone a la presencia del estímulo (X) y a la ausencia del estímulo (--). Después de la aplicación del tratamiento a cada subgrupo, se documentan los resultados (M2) para el respectivo análisis de relación entre el CI y la conformidad de los empleados tanto para la modalidad con presión social como para la modalidad ausente de esta.

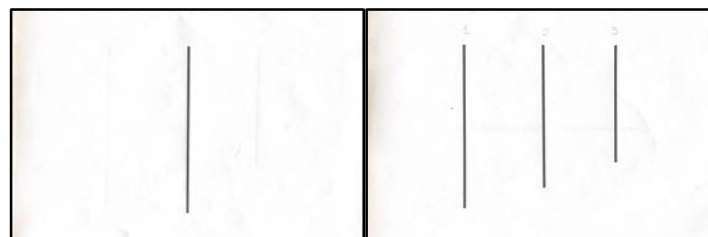
Figura 1: Procedimiento de la investigación de campo



Nota: Secuencia desde la primera medición a través del Test de matrices progresiva de Raven hasta el registro de los resultados del tratamiento con presencia y ausencia del estímulo de presión social.

En la parte del tratamiento, subyacen dos modalidades (Tabla 3), la primera se denomina *Oral answer* que representa a los subgrupos expuestos a la presencia del estímulo (GXm, GYm, GZm), a estos subgrupos se le aplicará el clásico experimento de Asch, que refiere a la exposición del sujeto a una situación de presión, para ello se reunirá un grupo de 5 personas, donde realmente 4 de ellos serán cómplices experimentales (personas que darán una respuesta inequívoca adrede) y uno el sujeto de investigación, después se hace la presentación de las plantillas de percepción visual (Figura 2), donde los participantes tienen que dar una respuesta de comparación evidente en forma oral, con el objetivo de que la respuesta inequívoca de los cómplices sirva de influencia para la respuesta del sujeto de investigación.

Figura 2: Plantillas de percepción visual



Nota: Primera de tres presentaciones de plantillas de comparación, cada presentación se compone de dos plantillas: la ejemplar y la de selección

La segunda modalidad se denomina *Written answer*, esta se lleva a cabo en los subgrupos con ausencia del estímulo (GXn, GYn, GZn), el proceso para estos subgrupos conlleva el mismo contexto anterior con la diferencia en la emisión de respuesta, ya que en la primera modalidad se realizaba de forma oral con la presencia de presión social y para la segunda modalidad la respuesta se la emite de forma escrita sin conocer la respuesta de los cómplices, suprimiendo así el estímulo de presión social.

Resultados

En primer lugar, se muestran los resultados generales del Test de Matrices Progresivas de Raven aplicados a los sujetos de investigación (Tabla 1), la cual nos indican una distribución heterogénea para los niveles de CI, resaltando una mayor concentración en los niveles inferiores.

Tabla 1: Resultados generales del Test de Matrices Progresivas de Raven

Nivel de CI	Frecuencia	Porcentaje (%)
Muy bajo	21	26.25
Bajo	16	20
Promedio bajo	19	23.75
Promedio alto	16	20
Superior	8	10
Total	80	100%

Nota: Resultados generales de todos los participantes por cada nivel de CI

De aquellos datos, observamos que el nivel *Muy bajo* es el más frecuente, con 21 participantes (26.25%), lo que indica que más de una cuarta parte de la muestra presenta dificultades significativas en el razonamiento abstracto y la resolución de problemas; le sigue la categoría *Promedio bajo*, con 19 participantes (23.75%), lo que sugiere que un porcentaje considerable de empleados mantiene tales habilidades cognitivas por debajo del promedio, aunque sin llegar a los niveles más críticos; por otro lado, las categorías *Bajo* y *Promedio alto* se presentan con una frecuencia igual de 16 participantes (20%) cada una, lo que evidencia que una parte de la muestra

tiene un desempeño inferior al promedio, mientras que otra parte alcanza niveles más elevados dentro de la media; finalmente, la categoría *Superior* es la menos representada, con 8 participantes (10%), lo que interpreta que sólo una minoría posee habilidades cognitivas significativamente altas dentro del grupo evaluado.

Una vez obtenido los puntajes, se reagrupan los niveles en tres grupos y cada grupo se subdivide en dos subgrupos como se observa en la Tabla 2, con el objetivo de homogeneizar los grupos para buscar la equivalencia en el proceso experimental.

Tabla 2: Clasificación de los grupos experimentales y ausentes del experimento

GX	GXm	18	P1,P2,P3,P5,P10,P12,P14,P17,P19,P20,P21,P22,P24,P30,P31,P32,P33,P34
	GXn	19	P40,P41,P42,P49,P50,P51,P52,P53,P59,P60,P61,P62,P63,P69,P70,P72,P74,P79,P80
GY	GYm	9	P4,P9,P13,P15,P23,P29,P25,P35,P36
	GYn	10	P43,P44,P45,P54,P64,P65,P66,P73,P75,P78
GZ	GZm	12	P6,P7,P8,P11,P16,P18,P26,P27,P28,P37,P38,P39
	GZn	12	P46,P47,P48,P53,P55,P56,P57,P67,P68,P71,P76,P77

Nota: Clasificación de los grupos con diferentes niveles de CI en subgrupos para conjuntos de sujetos experimentales (**m) y con ausencia experimental (**n)

Posteriormente a la clasificación, se procede a ejecutar el experimento a los subgrupos ya estipulados, en las dos modalidades: con presión social de los cómplices (Oral answer) y sin presión social (Written answer). A continuación, en la Tabla 3 se expresan los resultados del total de participantes etiquetados para C+ (positivo para conformidad) y C- (negativo para conformidad) en cada nivel y modalidad.

Tabla 3: Resultados generales del experimento de conformidad

Modalidad	Grupos	C+	C-	Total
Oral Answer [X]	GXm	10	8	18
	GYm	3	6	9

	GZm	1	11	12
	GXn	2	17	19
Written Answer [--]	GYn	1	9	10
	GZn	2	10	12

Nota: Resultados generales de la frecuencia de participantes para positivos y negativos en conformidad en las dos diferentes modalidades, con presión social (X) y sin presión social (--)

Según los datos administrados, en la modalidad *Oral answer*, una cantidad considerable de participantes registraron conformidad positiva, siendo el subgrupo GXm con mayor frecuencia de conformidad positiva (10 participantes) y el subgrupo GZm con la menor cantidad de participantes con conformidad (1 participante), aquello refiere que el 36% de los participantes con estímulo registraron conformidad positiva.

Para la modalidad *Written answer*, casi la totalidad de participantes en los distintos niveles de CI registraron una conformidad negativa, si bien, sólo el 12% de los participantes ausentes del estímulo refieren conformidad positiva, y el 88% restante en conformidad negativa. Los datos expuestos admiten, que en general, 5 de cada 9 participantes que se ven expuesto a una situación de presión social, cae en una respuesta adherida a la conformidad del contexto; mientras que, cuando no se presenta la situación de presión social, aproximadamente 1 de cada 10 participantes se conforma.

En la Tabla 4 se presentan los estadísticos descriptivos y el análisis de normalidad mediante la prueba de Shapiro-Wilk para las puntuaciones de CI en ambas modalidades analizadas. De aquello, podemos interpretar los valores medios del CI para los grupos evaluados, que son 88.5 y 87.6, medianas de 88 y 89, respectivamente, lo que indica una distribución relativamente equilibrada en ambas muestras.

Tabla 4: *Análisis descriptivo y de Normalidad por Shapiro-Wilk*

	CI - (X)	CI - (--)
N	39	41
Media	88.5	87.5
Mediana	88	89

Desviación estándar	18.1	19.4
Mínimo	62	60
Máximo	121	121
W de Shapiro-Wilk	0.936	0.929
Valor p de Shapiro-Wilk	0.027	0.013

Nota: Se muestran los datos referentes a las medidas de tendencia central y el grado de normalidad en la dispersión de las puntuaciones del CI para ambas modalidades

La dispersión de los datos es similar, con desviaciones estándar de 18.1 y 19.4, sugiriendo una variabilidad comparable en los puntajes de CI. Los valores mínimo y máximo también reflejan una distribución amplia en ambas condiciones (62-121 y 60-121). Lo anterior, también se puede reflejar gráficamente en el los Boxplots de la Figura 3 y Figura 4, donde se observan algunos valores atípicos en los extremos, lo que indica la presencia de individuos con CI significativamente más alto o más bajo en ambos grupos, y la amplitud del rango intercuartil (IQR) en los participantes conformes sugiere que la relación entre el CI y la conformidad es más variable en esta condición.

Figura 3: Boxplot relativo entre los niveles de CI y conformidad de la muestra con estímulo

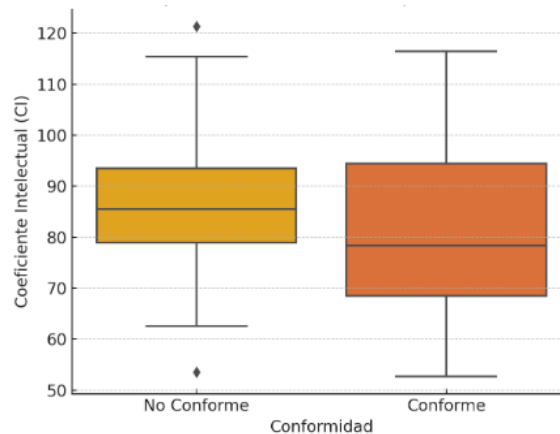
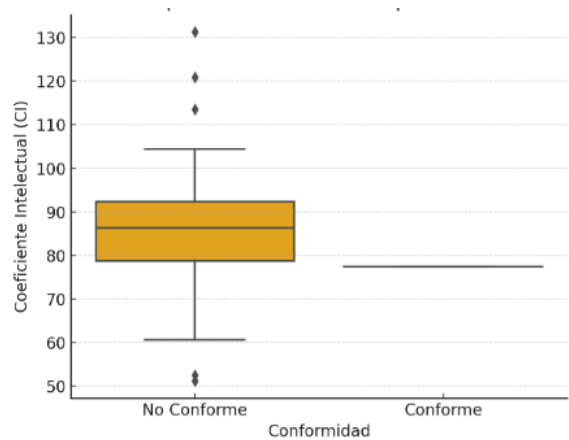


Figura 4: Boxplot relativo entre los niveles de CI y conformidad de la muestra sin estímulo



En cuanto al análisis de normalidad, los valores de W de Shapiro-Wilk son 0.936 y 0.929, con valores de p de 0.027 y 0.013, respectivamente, ya que en ambos casos el valor de p es menor a 0.05, se rechaza nulidad de normalidad, lo que indica que las distribuciones del CI en ambas modalidades no siguen una distribución normal. Dado que los datos no cumplen con el supuesto de normalidad, se lleva a cabo la correlación de rango de Spearman, un método no paramétrico que evalúa la relación monotónica entre el CI y la conformidad en dos condiciones experimentales: con y sin presión social.

Tabla 5: Correlación de rango de Spearman para el grupo con tratamiento experimental

		CI
Conformidad (X)	Rho de Spearman	-0.430**
	Valor p	0.006
Conformidad (--)	Rho de Spearman	0.058**
	Valor p	0.795

Nota: Se muestra el grado de correlación, de orden no paramétrico, entre las puntuaciones del CI y la conformidad de la muestra de participantes con estímulo y sin estímulo

Como se observa en la Tabla 5, existe una correlación negativa moderada entre el CI y la conformidad de la muestra de participantes con estímulo (Rho = -0.430, p = 0.006). El valor de p < 0.05 indica que la relación es estadísticamente significativa, lo que refiere que, en presencia del estímulo experimental, a medida que aumenta el CI menor es la conformidad de los participantes.

También, la magnitud de la correlación (-0.430) admite que la asociación es moderada, es decir, el CI explica parcialmente la variabilidad en la conformidad bajo esta condición.

Por el contrario, la correlación entre el CI y la conformidad en el grupo sin presión social, es prácticamente nula ($Rho = 0.042$, $p = 0.795$), ya que el valor de $p > 0.05$ indica que la relación no es estadísticamente significativa, refiriendo que, en ausencia del estímulo experimental, no existe una asociación relevante entre el CI y la conformidad. Estas interpretaciones nos ayudan a concluir que el nivel de CI si tiene un impacto relevante, considerando así, que a mayor nivel de CI hay una menor predisposición a conformarse, en viceversa, a menor nivel de CI existirá una mayor disposición de conformidad.

Discusión

Los resultados de esta investigación siguen una tendencia asociativa de concordancia, importantemente con el estudio de Asch (1955), en donde podemos partir desde la congruencia que adoptan los resultados en comparación del estudio pionero y modelo de este artículo, la investigación de Asch establece que la mayoría de las personas son susceptibles a la presión social, sintéticamente se interpreta que tres de cada cuatro participantes ajustaron al menos una vez su respuesta para coincidir con la del grupo; similarmente, los resultados genéricos de la presente investigación indican que cuando existe presión social, cinco de cada nueve participantes tienden a conformarse, y cuando no existe presión social, tan solo 1 de cada 10 participantes se conforman, aseverando así que existe efecto de conformidad de Asch en la presente muestra de investigación. Coos et al. (2019) es un antecedente que busca el mismo objetivo y la misma intención de replicar el experimento de Asch, dónde no solo tiene un planteamiento metodológico distinto al presente artículo, sino que sus hallazgos contrastan los anteriormente abordado, pues si bien, de los cuatro sujetos experimentales, tres presentaron diferentes grados de inconformidad y tan solo uno mostró una tendencia potencial de conformidad, es decir que tres tercios de la muestra no se conformaron ante la presión establecida; sin embargo, es destacable que los autores agreguen el contexto histórico sociocultural y relaciones interpersonales como matices influyentes dentro de su investigación.

De cierta manera, es importante mencionar el trabajo de Crutshfield (1955), más allá de su similar diseño metodológico de carácter empírico, la aplicación de su experimento nos ayuda a contrastar el paradigma de Asch y conseguir determinar la variación de la supresión de la interacción social,

su instancia ayudó al presente estudio en la adaptación del experimento, precisamente en el proceso de ausencia del estímulo.

Del trabajo de Asch, también vemos que se despliegan posteriormente estudios cualitativos de análisis y postura crítica, que nos proporcionan una visión diferente como el argumento del dilema de atribución (Ross et al. 1982), el cuestionamiento de la preponderancia de la percepción individual sobre las dinámicas grupales (Leyens y Corneille, 1999), los dilemas morales y pragmáticos que podrían haber enfrentado los sujetos experimentales de Asch (Hodges y Geyer, 2006) o la oposición a la visión de una influencia social unilateral y automática (Laurens et al. 2018). Por otro lado, observamos metanálisis con objetivos diferentes pero que también nos proporcionan información fundamental acerca de las variables establecidas, como la investigación de Bond y Smith (1995) donde destaca la importancia del contexto social y la cultura, sobretudo la diferencia de la prevalencia de mayor conformidad en culturas colectivistas que individualistas, o la investigación de Bond (2005) que resalta el tamaño de grupo como factor influyente en la tendencia de conformidad.

Otros trabajos con una perspectiva biológica abordan las variables abordadas, con el fin de investigar la actividad cerebral o mecanismos neuronales inmersos en la conformidad o en la tendencia de cambio, ciertamente bajo un rigor médico y un marco neurocientífico, ya sea bajo la utilización de fMRI como en los estudios de Campbell et al. (2010), Cascio et al. (2015), Klucharev et al. (2009) y Stallen et al. (2013), o de revisión en esta área como el de Izuma (2013). Puntualmente, los hallazgos de estas investigaciones evidencian una importante actividad de regiones como el estriado ventral, la zona cingulada rostral, el surco temporal superior posterior, la corteza prefrontal medial y la unión temporoparietal, estas áreas desempeñan un papel fundamental en la valoración de recompensas, el aprendizaje por refuerzo, la valoración y cognición social, y la toma de decisiones.

Por otro lado, las investigaciones en el contexto nacional como las de Vargas y Cano (2024) y Mosquera (2025) son tesis que se asemejan en la indagación del interés por saber cómo los sistemas de influencias afectan, para tales casos, las decisiones; no muy lejos, ambas investigaciones proporcionan resultados congruentes con los resultados establecidos de este trabajo, la primera establece que a mayor presión social existe menor capacidad para tomar decisiones, y la segunda expone que la presión grupal y el rechazo social influyen significativamente en las elecciones y conducta. También habría que resaltar que sus diseños

metodológicos son diferentes, ya que la primera, aunque es correlacional tiene un diseño no experimental y la segunda presenta un enfoque cualitativo descriptivo.

Los trabajos abordados no conservan un perfil de antecedente propio de la metodología de este artículo, sin embargo, son estudios fundamentales que contribuyen al análisis de las variables establecidas y a la congruencia de esta investigación. De lo anterior, se establece tajantemente el efecto de la presión social en la conformidad, pero principalmente se muestra, a partir de los resultados de este estudio, el impacto que ejecuta el nivel de CI sobre la tendencia de cambio de las personas, considerando así a la conformidad como un resultado multifactorial y siendo el CI uno de los determinantes de tal efecto.

Conclusión

Esta investigación nos permitió analizar el impacto del CI en la conformidad de los individuos en un contexto de influencia social, para ello inicialmente se identificó los niveles de CI de la muestra de estudio por medio del Test de Raven, enfatizando que la mayoría de los participantes presentaban una tendencia de puntuaciones inferiores al promedio; posteriormente, se llevó a cabo el experimento tras los procesos metodológicos correspondientes, afirmando en primera instancia, el efecto de la presión social sobre la conformidad en los sujetos de estudio, y evidenciando luego, el grado de relación que ejerce el nivel de CI sobre la tendencia de respuesta que optaron los participantes. Los resultados dan pie a la aceptación de la hipótesis de investigación (H1), donde se interpreta que el CI impacta significativamente en la tendencia de conformidad en un contexto de presión social. En definitiva, este trabajo nos ayuda a comprender la responsabilidad y competencia que toma el aspecto intelectual sobre la toma de decisiones y acciones del individuo como un ente social, no solo a nivel organizacional como se ha expresado en la muestra de este estudio, sino a nivel político, cultural, educacional, comunicacional o cualquier nivel donde coexista la sociedad como factor de influencia.

Referencias

1. Álvarez, L. y Delgado, J. (2017). Aspectos teóricos polémicos en torno a la conducta de conformidad. *Revista Virtual de Ciencias Sociales y Humanas PSICOESPACIOS*, 11(18), 219-237. <https://doi.org/10.25057/21452776.894>

2. American Psychological Association. (2018). IQ. En APA Dictionary of Psychology. <https://dictionary.apa.org/iq>
3. Arboccó, Manuel. (2020). Grandes experimentos en Psicología: aportes a la teoría y a la práctica [Archivo PDF] https://www.researchgate.net/profile/Manuel-Arbocco/publication/344306963_Grandes_experimentos_en_Psicologia_aportes_a_la_teor%C3%ADa_y_a_la_practica_Great_experiments_in_Psychology_contributions_to_theory_and_practice/links/5f655bfd92851c14bc86c0a5/Grandes-experimentos-en-Psicologia-aportes-a-la-teoria-y-a-la-practica-Great-experiments-in-Psychology-contributions-to-theory-and-practice.pdf?_tp=eyJjb250ZXh0Ijp7ImZpcnN0UGFnZSI6InB1YmxpY2F0aW9uIiwicGFnZSI6InB1YmxpY2F0aW9uIn19
4. Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35. <https://doi.org/10.1038/scientificamerican1155-31>
5. Bond, R. (2005). Group Size and Conformity. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(4), 331-354. <https://doi.org/10.1177/1368430205056464>
6. Bond, R., y Smith, P. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119(1), 111-137. https://www.researchgate.net/profile/Peter-Smith-66/publication/232423600_Culture_and_Conformity_A_Meta-Analysis_of_Studies_Using_Asch's_1952b_1956_Line_Judgment_Task/links/573ec90308ae9ace84130353/Culture-and-Conformity-A-Meta-Analysis-of-Studies-Using-Aschs-1952b-1956-Line-Judgment-Task.pdf?_tp=eyJjb250ZXh0Ijp7ImZpcnN0UGFnZSI6InB1YmxpY2F0aW9uIiwicGFnZSI6InB1YmxpY2F0aW9uIn19
7. Campbell, D., Bach, D., Roepstorff, A., Dolan, R., y Frith, C. (2010). How the Opinion of Others Affects Our Valuation of Objects. *Current Biology*, 20(13), 1165-1170. <https://doi.org/10.1016/j.cub.2010.04.055>
8. Cascio, C., Scholz, C., y Falk, E. (2015). Social influence and the brain: Persuasion, susceptibility to influence and retransmission. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, 51-57. <https://doi.org/10.1016/j.cobeha.2015.01.007>
9. Castillero, O. (2025) Teoría de la Influencia Social: sus aportes psicológicos. *Psicología y mente*. <https://psicologiymente.com/psicologia/teoria-influencia-social>

10. Coos, L., Mora, G., Ramírez, V. y Reyes, A. (2019). Conformismo social. Memorias del Concurso Lasallista de Investigación, Desarrollo e Innovación, 6(1) 79-82. <https://repositorio.lasalle.mx/handle/lasalle/2094>
11. Cruces, S., Gómez, T., Luque, P., Márquez, M., Muñoz, F., Martínez, J., León, J., Jiménez, I. y Ocaña, P. (1991). Conformity in non-structured situations: A confirmation of ASCH'S gestaltic hypothesis. *International Journal of Social Psychology*. 1991; 6(1):61-71. <https://doi.org/10.1080/02134748.1991.10821636>
12. Crutchfield, R. S. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, 10(5), 191–198. <https://doi.org/10.1037/h0040237>
13. García, R. (2022). La conformidad. El poder de las influencias sociales sobre nuestras decisiones. *Estudios sociológicos*, 40(120), 927-933. <https://doi.org/10.24201/es.2022v40n120.2295>
14. Gardner, H. (2011). *Frames of mind: The theory of multiple intelligences*. Basic Books.
15. Hernández Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana.
16. Hodges, B. H., y Geyer, A. (2006). A nonconformist account of the Asch experiments: Values, pragmatics, and moral dilemmas. *Personality and Social Psychology Review*, 10(1), 2-19. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1001_1
17. Izuma, K. (2013). The neural basis of social influence and attitude change. *Current Opinion in Neurobiology*, 23(3), 456-462. <https://doi.org/10.1016/j.conb.2013.03.009>
18. Jung, R., y Haier, R. (2007). The Parieto-Frontal Integration Theory (P-FIT) of intelligence: Converging neuroimaging evidence. *Behavioral and Brain Sciences*, 30(2), 135-154. <https://doi.org/10.1017/S0140525X07001185>
19. Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *The Journal of Conflict Resolution*, 2(1), 51-60. <https://doi.org/10.1177/002200275800200106>
20. Klucharev, V., Hytönen, K., Rijpkema, M., Smidts, A., y Fernández, G. (2009). Reinforcement learning signal predicts social conformity. *Neuron*, 61(1), 140-151. <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2008.11.027>
21. Laurens, S., Ballot, M. et Saenco, A. (2018) Solomon Asch, critique de la doctrine de la suggestion et des influences arbitraires aliénantes. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 117-118(25), 25-45. https://shs.cairn.info/article/CIPS_117_0025/pdf?lang=fr

22. Leyens, J.-P., y Corneille, O. (1999). Asch's Social Psychology: Not as Social as You May Think. *Personality and Social Psychology Review*, 3(4), 345-357. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr0304_4
23. Mosquera, A., S., (2023). Influencia social y toma de decisiones. Análisis de los discursos de jóvenes universitarios entre 18 a 25 años de Quito, Ecuador durante el 2022 [Tesis de licenciatura, Universidad Politécnica Salesiana]. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/24263>
24. Montagud, N. (2021) Presión social: qué es, características y cómo nos afecta. <https://psicologiaymente.com/social/presion-social>
25. Muelas, R. (2022). ¿Sabes qué es la influencia social y cómo nos afecta?. La mente es maravillosa. <https://lamenteesmaravillosa.com/sabes-que-es-la-influencia-social-y-como-nos-afecta/>
26. Raven, J., Raven, J. C., y Court, J. H. (1998). *Manual for Raven's Progressive Matrices and Vocabulary Scales*. Oxford Psychologists.
27. Ross, L., Bierbrauer, G., y Hoffman, S. (1982). Attribution processes' role in conformity and disagreement: Re-encountering Asch's situation. *Studies in Psychology*, 3(10), 63-78. <https://doi.org/10.1080/02109395.1982.10821307>
28. Smith, P. B., Fischer, C., Vignoles, V., y Bond, M. (2013). *Understanding Social Psychology Across Cultures Engaging with Others in a Changing World*. SAGE Publicaciones Ltd.
29. Spearman, C. (1904). "General intelligence", objectively determined and measured. *The American Journal of Psychology*, 15(2), 201-293. <https://doi.org/10.2307/1412107>
30. Stallen, M., Smidts, A., y Sanfey, A. G. (2013). Peer influence: Neural mechanisms underlying in-group conformity. *Frontiers in Human Neuroscience*, 7(50). <https://doi.org/10.3389/fnhum.2013.00050>
31. Sternberg, R. J. (1985). *Beyond IQ: A triarchic theory of human intelligence*. Cambridge University Press.
32. Vargas, V., y Cano, Y. (2024). Influencia de la presión social en la toma de decisiones del alumnado. *Revista científica multidisciplinaria OGMA*, 3(3), 21-33. <https://doi.org/10.69516/ejtnhr36>