**https://www.ucanews.com/news/obedience-to-authority-bias-of-too-much-loyalty/101416?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=UCAN+Evng+Newsletter+25+May+2023+(Copy+1)&cmid=9418f855-ecce-4770-9c13-ea0550c4b753**

# OBEDIENCIA A LA AUTORIDAD: SESGO DE DEMASIADA LEALTAD

Aunque las personas que nos rodean podrían afectarnos más de lo que nos damos cuenta, depende de nosotros si

seguimos el estándar.
Publicado: 25 de mayo de 2023

*Los diáconos realizan el ritual de imposición de manos durante una Misa de ordenación el 25 de abril de 2021 en la Basílica de San Pedro en el Vaticano, durante la cual el Papa ordenó a nueve sacerdotes para su diócesis como obispo de Roma. (Foto: AFP)*

Los cristianos en general y las órdenes religiosas en particular dan gran importancia a la obediencia que los súbditos deben al superior. En este contexto, es perspicaz reflexionar sobre el sesgo que esta obediencia puede conllevar.

Se considera obediencia el cumplimiento de las órdenes emitidas por una autoridad superior. Un ejemplo real de obediencia es cuando un niño cumple con las instrucciones de los padres. Otra ilustración podría ser un soldado que obedece las órdenes de un comandante.

La frase "sesgo de obediencia a la autoridad", popular en la ética empresarial y la psicología del comportamiento, se refiere a la tendencia de las personas a apoyar a quienes creen que son líderes autoritarios. Incluso si el individuo piensa que lo que está haciendo es inmoral, esto sigue siendo cierto.

Esta sumisión a la autoridad es vista en psicología y ética como un sesgo con resultados desfavorables. Las personas a menudo acceden a hacer cosas que de otro modo no harían por su cuenta como resultado de la obediencia. Solo se necesita la autoridad de una persona para persuadir a alguien de que tome una mala decisión.

La propensión de las personas a apaciguar a los que tienen el control se conoce como obediencia a la autoridad. Esto también podría significar una disposición a llevar a cabo directivas poco éticas. Según la investigación psicológica, las personas a menudo tienen una tendencia a respetar y obedecer a quienes creen que están en posiciones legítimas de autoridad. Si las personas no utilizan su propio juicio ético independiente, esto podría ser problemático.

La mayoría de las personas son capaces de prever las necesidades de sus superiores y pueden responder en consecuencia sin que se les pida específicamente que lo hagan. Por ejemplo, la presión implícita de los altos funcionarios fue suficiente para persuadir a los gerentes de división de declarar ganancias falsas hace varios años cuando el gigante japonés Toshiba quería aumentar sus ganancias.

Como resultado, estar dispuesto a obedecer órdenes suele ser algo deseable. Sin embargo, cuando los que están en el poder carecen de convicción moral, la sumisión irreflexiva a ellos puede tener efectos indeseables.
Una táctica de influencia social conocida como obediencia es llevar a cabo una acción dirigida por una autoridad superior. Diferencia entre conformidad, que implica cambiar tu comportamiento para encajar con el resto del grupo, y conformidad, que implica cambiar tu comportamiento a petición de otra persona. En cambio, la obediencia implica cambiar tu comportamiento en respuesta a una figura de autoridad.

**Obediencia vs Conformidad**
De tres maneras cruciales, la obediencia difiere de la conformidad: mientras que la conformidad requiere una petición, la obediencia implica una orden; El conformismo es estar de acuerdo con personas de igual condición, la obediencia es obedecer a alguien con una posición superior; Mientras que la conformidad es impulsada por el deseo de encajar, la obediencia es impulsada por la influencia social.

Una comunidad humana típicamente tiene una tendencia a conformarse unos con otros. Primero, es posible que las personas tengan una propensión natural a copiar el comportamiento de otras personas. Con frecuencia imitamos los gestos, la postura corporal, el lenguaje, la velocidad de conversación y una variedad de otros comportamientos de las personas con las que estamos en contacto, aunque normalmente no somos conscientes de ello. Los investigadores han descubierto que esta imitación fortalece los lazos interpersonales y facilita interacciones más naturales.

Los psicólogos han encontrado dos causas principales para la conformidad además de nuestra propensión innata a imitar a los demás. La influencia normativa es la primera. Cuando la influencia normativa está en el trabajo, la gente sigue a la multitud por la preocupación de lo que otros pensarán de ellos. No queremos sobresalir o recibir críticas simplemente porque escuchamos música diferente o nos vestimos de manera diferente a los demás. Los beneficios de encajar incluyen amistad y cumplidos.

**Efectos adversos de la obediencia**
Si bien quienes nos rodean podrían afectarnos más de lo que creemos, depende de nosotros si seguimos el estándar. Pero a veces elegir qué hacer no es tan sencillo. A veces, un individuo más fuerte nos dice que hagamos cosas que tal vez no queramos hacer.

Las respuestas que tienen las personas cuando una persona en una posición de autoridad les da una orden o mandato son de interés para los investigadores que estudian la obediencia.

La obediencia es beneficiosa muchas veces. Al principio, aprendemos que debemos respetar a nuestros padres, maestros y policías. También es crucial observar las órdenes de los jueces, bomberos y socorristas. Además, si los soldados dejaran de seguir las órdenes de sus superiores, las fuerzas armadas dejarían de existir.

Pero la obediencia también tiene un lado negativo. Las personas son capaces de transgredir las normas morales y violar la ley en nombre de "seguir órdenes" o "simplemente hacer mi trabajo". Lo que es más aterrador, la obediencia con frecuencia forma la base de las acciones humanas más horribles, incluidos el genocidio, las atrocidades y los asesinatos en masa.

Este aspecto incómodo de la obediencia inspiró algunos de los estudios psicológicos más conocidos y divisivos en la historia del campo.

Stanley Milgram, un psicólogo social estadounidense (1933–1984), estaba interesado en comprender por qué tantos alemanes virtuosos apoyaron las atrocidades cometidas por el régimen nazi durante el Holocausto.

Según Milgram, "Estas terribles prácticas pueden haber sido la creación de un solo individuo, pero solo podrían implementarse a una escala gigantesca si un gran número de personas obedecieran las órdenes".

Milgram realizó una serie de pruebas de laboratorio que ahora se han convertido en investigaciones de renombre sobre la obediencia y sus efectos perjudiciales para comprender esta obediencia. Debido a esto, el caso de Adolf Eichmann, un funcionario germano-austríaco del Partido Nazi, ha ganado considerable notoriedad.

Finalmente, también es importante tener en cuenta que aunque una serie de variables parecen alentar el cumplimiento, hay personas que optarían por no hacerlo. En un ensayo, los investigadores determinaron que los principales factores que influían en el rechazo eran la simpatía, la ética y la conciencia de la dificultad del problema. Como resultado, las personas pueden desafiar a la autoridad en algunas situaciones al igual que hay demandas que cumplir.

Todos estamos más impactados por las personas que nos rodean de lo que nos damos cuenta, según los psicólogos sociales. Todos somos diferentes, por supuesto, y eventualmente, todos podemos decidir lo que haremos y lo que no haremos. Sin embargo, décadas de estudios sobre la obediencia y la conformidad han demostrado que vivimos en un mundo social y que mucho de lo que hacemos es un reflejo de las personas con las que entramos en contacto, para bien o para mal.

**Conclusión**

En los círculos de la Iglesia la obediencia se considera una virtud muy santa y necesaria, que forma parte de la búsqueda de la voluntad de Dios mediante la entrega de la propia voluntad a la del superior. Esto exige que los superiores sean genuinamente santos y que busquen la voluntad de Dios.

Al mismo tiempo, tanto los superiores como los súbditos deben darse cuenta de los peligros que la psicología y la ética señalan en términos del sesgo de obediencia. Esto es especialmente cierto en el subcontinente indio, donde la obediencia se considera una virtud necesaria, y lo es, siempre que se haga sin interés propio.

**El padre jesuita Kuruvilla Pandikattu es teólogo y profesor titular de la Fundación JRD Tata para la ética empresarial en la XLRI-Xavier School of Management en Jamshedpur, India. Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen al autor y no reflejan necesariamente la posición editorial oficial de UCA News.*