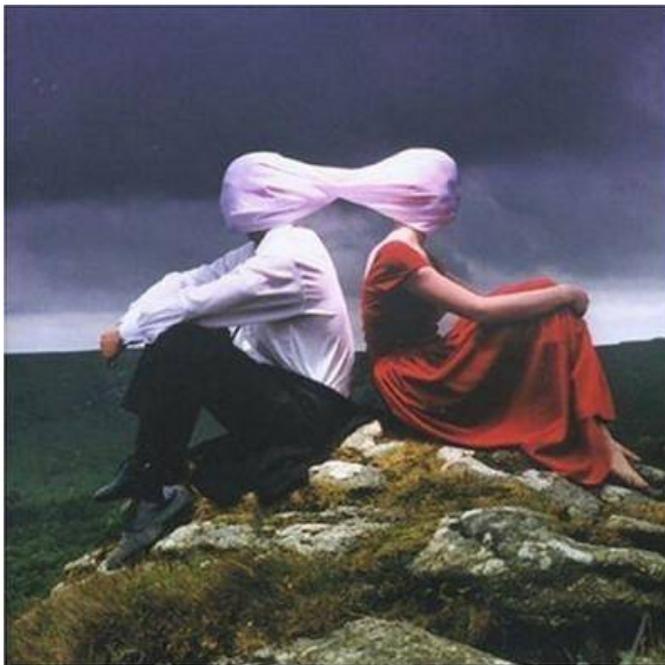


## Investigadores europeos estudian los mecanismos cerebrales de la conformidad social

Una nueva investigación revela la actividad cerebral que está detrás de la tendencia animal a “seguir a la manada”. El estudio, publicado en el último número de la revista *Neuron*, ofrece una visión innovadora sobre cómo el comportamiento humano puede ser guiado por el comportamiento percibido por otros individuos.

SINC

14/1/2009 18:00 CEST



El trabajo explica por qué con frecuencia ajustamos automáticamente nuestra opinión a la opinión de la mayoría. Imagen: Zanafer X.

Muchos estudios han demostrado el profundo efecto que tiene la opinión del grupo sobre los juicios personales. En la actualidad, se acepta totalmente la teoría de que nos fijamos en el comportamiento y en el juicio de los otros para obtener información sobre lo que se considera un comportamiento esperado y aceptable.

“Frecuentemente cambiamos nuestras decisiones y juicios para adaptarnos a las normas de comportamiento del grupo”, afirma Vasily Klucharev, autor

principal del estudio e investigador del Centro de Neuroimagen Cognitiva en Holanda. “Sin embargo, todavía quedan por esclarecer los mecanismos neurológicos de la conformidad social”.

Los investigadores sostienen que la conformidad social está basada en el aprendizaje por reforzamiento, y que un conflicto con la opinión del grupo podría desencadenar una señal de “error de predicción”. Un error de predicción, identificado por primera vez en los modelos de aprendizaje por reforzamiento, es una diferencia entre los resultados esperados y obtenidos e indica la necesidad de un ajuste del comportamiento.

Los investigadores utilizaron la resonancia magnética funcional para examinar la actividad cerebral de sujetos cuyos juicios iniciales de atracción facial estaban abiertos a la influencia de un grupo de opinión. Específicamente, los expertos examinaron dos zonas del cerebro: el área del cíngulo rostral (ACR) y el núcleo accumbens (NAc).

Según los autores, “el ACR interviene en el control de los resultados del comportamiento y el NAc está implicado en la anticipación y procesamiento de recompensas, así como en el aprendizaje social”.

### **Ser diferente a los demás**

Asimismo, los resultados revelaron que un conflicto con la opinión del grupo desencadenaba un ajuste de conformidad a largo plazo en la evaluación del propio individuo y que el conflicto con el grupo provocaba una respuesta neuronal en la ACR y en el NAc similar a una señal de error de predicción. Además, la magnitud de la señal relacionada con el conflicto individual en el NAc se relacionaba con las diferencias en el comportamiento de conformidad en los sujetos.

“El presente estudio explica por qué con frecuencia ajustamos automáticamente nuestra opinión a la opinión de la mayoría”, señala Klucharev. “Nuestros resultados muestran que la conformidad social está basada en mecanismos que se adaptan al aprendizaje por reforzamiento, y que ésta se ve fortalecida por la actividad neuronal de control de errores que indica lo que probablemente sea el error social más fundamental, el de ser diferente a los demás”.

---

**Referencia bibliográfica:**

Klucharev et al. "Reinforcement Learning Signal Predicts Social Conformity". *Neuron* 61, 140–151, ENE 2009.

Derechos: **Creative Commons**

TAGS

MECANISMOS | CEREBRALES | CONFORMIDAD | SOCIAL |

**Creative Commons 4.0**

Puedes copiar, difundir y transformar los contenidos de SINC. [Lee las condiciones de nuestra licencia](#)