

ANUARIO DE PSICOLOGÍA
Núm. 32 - 1985 (1)

CATEGORIZACIÓN E INFLUENCIA
MINORITARIA

JUAN A. PÉREZ
GABRIEL MUGNY
Psychologie Sociale
Université de Genève

Este estudio ha sido realizado en el marco del Fondo Nacional Suizo
de Investigación Científica, N° 1.714.0.83

Juan A. Pérez
Gabriel Mugny
Psychologie Sociale
Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Education
Université de Genève
24, rue Général-Dufour
1211 Genève 4

1. INTRODUCCIÓN

Los procesos de influencia social pueden ser definidos, en su acepción más específica, como regidores de las modificaciones de todo tipo de respuestas (percepciones, juicios, opiniones, comportamientos, etc.) observables en el individuo, cambios de respuestas originados por el conocimiento de las respuestas (percepciones, juicios, opiniones, comportamientos, etc.) de otro(s) individuo(s).

Las primeras recogidas de datos y teorizaciones sistemáticas sobre los procesos de influencia social (para una revisión, cfr. de Montmollin, 1977) se enmarcan dentro del modelo funcionalista que se centra exclusivamente en la producción de normas (Sherif, 1936) y en los procesos de control social, tales como el conformismo (Asch, 1951, 1956) y la obediencia (Milgram, 1974)¹. En este contexto la influencia es entendida como ejercida unilateralmente por las entidades sociales (grupos o individuos) que disponen, ya antes de la interacción, de recursos superiores. Corolariamente la influencia es ejercida sobre las entidades sociales (grupos o individuos) que disponen menos de esos recursos. Estos recursos pueden ser el prestigio, la autoridad, la atracción, el poder de recompensa o castigo, etc. Se explican así los mecanismos de influencia social en términos de dependencia, es decir, en última instancia, mediante el ejercicio de una forma u otra de dominación o de poder.

Es Moscovici (1976) el primero en desvelar la insuficiencia de este modelo, sobre todo para explicar los cambios sociales, y en proponer como base esencial de la influencia el conflicto social. En este modelo interaccionista existe una reciprocidad (lo que no implica igualdad o simetría perfecta): todo individuo o grupo (sea mayoritario o minoritario) es considerado como fuente potencial de influencia. El aspecto primordial que nosotros retendremos aquí es que las minorías dejan así de estar confinadas al mero rol social que las obligue a soportar los costos psicosociales (Larsen, 1974) de su desviación².

1 Una discusión de estos modelos puede verse en el manual de psicología social experimental de Doise, Deschamps y Mugny (1980), capítulos 6 a 10.

2 Véase para más detalles el capítulo 5 en el manual citado en la nota 1.

Pueden también llegar a conseguir la difusión de sus posiciones innovadoras y participar activamente en el cambio social.

Sin embargo, el impacto social que una minoría puede ejercer, no está basado en cualquier forma de poder o competencia reconocidos, ya que, por definición, carece de estos recursos psicosociales. Es necesario, pues, introducir otra explicación en términos distintos a los de la dependencia. Los primeros trabajos sobre la influencia de las minorías (cfr. Moscovici y Mugny, 1983) han llegado a evidenciar que es en la organización de sus respuestas (comportamientos, actitudes, discurso, etc.) donde reside el único recurso de las minorías. Su estilo (o retórica) de comportamiento debe ser estable, coherente y cerrado en el tiempo. Se sitúa aquí la exigencia de la consistencia diacrónica definida operacionalmente por la simple repetición de una misma respuesta (Moscovici, Lage y Naffrechoux, 1969), pudiendo, no obstante, variar sistemáticamente, pero en función de las diferencias en los estímulos experimentales (Nemeth, Swedlund y Kanki, 1974). Otra condición indispensable es que las respuestas minoritarias deben reflejar la unanimidad interna de los miembros de la minoría. Se sitúa aquí la exigencia de la consistencia sincrónica (esta premisa está ilustrada en los mismos trabajos de Asch, 1956, si con Moscovici, 1976, se interpreta dicho efecto como un efecto de influencia minoritaria). Es así como su consistencia le transfiere "el poder" para generar un conflicto en el campo social, en el que la posición minoritaria puede presentarse como una alternativa, la cual hay que tener en cuenta. Incluso si su punto de vista no es abiertamente aceptado, como lo veremos, puede incitar al individuo a dar respuestas nuevas u "originales", ni mayoritarias, ni minoritarias (Kimball y Hollander, 1974; Nemeth y Wachtler, 1983). Varios trabajos han mostrado ya la veracidad de este cambio de perspectiva teórico (una confrontación de estas nuevas perspectivas puede verse en Moscovici, Mugny y Van Avermaet, 1983)³.

1.1. El contexto social de la innovación

Una vez demostrado, por una parte, la posibilidad de la influencia minoritaria y, por otra, el importante rol de la consistencia en ésta (Moscovici y Faucheux, 1972), diversos trabajos en este campo de la influencia social se enfocaron a estudiar la aparente contradicción entre el postulado teórico de la indispensabilidad de la consistencia y ciertos resultados experimentales que ponían frecuentemente de manifiesto un fracaso en la influencia minoritaria, incluso si la fuente minoritaria se comportaba según el término mismo de la consistencia (véase por ejemplo Schachter, 1951; Doise y Moscovici, 1969). Estos trabajos desembocaron en la necesidad de considerar que la difusión de una innovación se sitúa en un contexto social complejo, más complejo de lo que lo hacían suponer las primeras simulaciones experimen-

³ Esta publicación reúne las diferentes contribuciones más destacadas del "Symposium Internacional sobre los procesos de influencia social" celebrado en Barcelona, 1980.

tales basadas sobre tareas perceptivas, en las cuales la respuesta minoritaria incorrecta se opone a la respuesta ("correcta") unánime de la mayoría. Esta unanimidad, cuando nos referimos a temas eminentemente sociales, enmascara, en realidad, diversas divisiones sociales fundamentales. Así, en cualquier situación en la que se desarrolle la evolución de una innovación se deben distinguir, dicho sucintamente, al menos tres tipos de agentes sociales (Mugny, 1981):

— el poder, entendido aquí en su sentido más amplio, como cualquier entidad que dispone de recursos de dominación (a menudo institucionalizada); se puede incluir también aquí cualquier tipo de norma social dominante;

— la población (por analogía con la "población experimental") que la consideramos como el blanco por excelencia de los intentos de influencia tanto de una mayoría como de una minoría;

— por último, la minoría (tanto normativa como numérica, como suele ser habitual en la mayoría de los casos), que cuestiona el orden establecido por el poder.

Entre estas tres entidades se establecen relaciones de diverso orden. Así, entre la población y el poder la forma esencial de relación es la de dominación: el poder dicta e impone las normas que debe seguir la población; ésta está sometida (a diversos grados según los subgrupos que constituyen dicha población) al poder, esencialmente a través de los diversos mecanismos de la ideología dominante. Entre el poder y la minoría se establece una relación de antagonismo: el único "poder" de que disponen las minorías se basa en la destreza que tengan para generar un conflicto social por su oposición activa a las normas dominantes. Por último, entre la minoría y la población se establece una relación de influencia propiamente dicha.

Tal complejidad llega así a la necesidad de traspasar un nivel de análisis meramente interpersonal, el más privilegiado por la investigación en el campo de los procesos de la influencia social (Mugny y Doise, 1979), para poder dar cuenta de la contradicción citada anteriormente. Así, el comportamiento consistente es confirmado como el "instrumento" indispensable de la minoría, en la medida que, por una parte, es fuente de un conflicto social que debe hacer perdurar en la relación de antagonismo con el poder y que, por otra parte, define así los contornos de una alternativa en el campo social. No obstante, presentando su antagonismo con una norma generalmente reconocida, la minoría genera también un conflicto en la población, en la medida en que ésta depende de la ideología dominante. Este conflicto con la población debe ser negociado. En este contexto, el estilo de negociación (de más flexible a más rígido) de la minoría es crucial en la relación con la población. Se ha demostrado que si la minoría debe bloquear consistentemente cualquier tipo de negociación con el poder, lo debe hacer sin bloquear al mismo tiempo una ruptura insalvable con la población, presentando entonces un estilo consistente pero flexible (Mugny, 1975).

Para ser completos deberíamos añadir que esto no siempre es evidente, debido esencialmente a que el poder equipa a la población con diversos medios ideológicos de resistencia a la difusión de una innovación (tales como la

individualización o la psicologización) que pueden dificultar incluso la influencia de una fuente minoritaria consistente y flexible. Pero esto es otro aspecto que escapa a nuestras preocupaciones en este artículo (cfr. Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983).

1.2. Categorización e identificación

Nuestra hipótesis es que este contexto social complejo interviene a través de la mediación de la estructuración cognitiva del campo social, tal como el individuo es llevado a representárselo. Esta "división" (en francés, "découpage") sociocognitiva no es meramente binaria (en intragrupo y extragrupo) sino multidimensional, ya que son posibles varias categorizaciones cruzadas (Deschamps, 1977) que, en realidad, deben ser tenidas en cuenta. Como lo hemos visto son así múltiples las entidades entre las cuales se pueden percibir diversas relaciones concretas: de indiferencia, de complementariedad, de solidaridad o de oposición. Sobre la base de esta representación del campo social, los diversos factores de la influencia social adquieren su significación.

El modelo de la categorización (Tajfel, 1972, 1978) es pertinente para este punto, puesto que aborda la cuestión de las relaciones de diferenciación y discriminación entre grupos en términos de los mecanismos psicológicos cognitivos implicados en dicha discriminación. El mecanismo de la categorización se define por la acentuación de diferencias entre estímulos que son percibidos como pertenecientes a categorías distintas y por la acentuación de la similitud entre estímulos que son percibidos como pertenecientes a una misma categoría. Este doble funcionamiento cognitivo permite dar cuenta de numerosas distorsiones en las diferenciaciones entre grupos. La extensión de este modelo a situaciones de categorizaciones cruzadas (Deschamps y Doise, 1978) permite, por otra parte, prever diversas situaciones de relaciones entre grupos en las cuales las discriminaciones entre grupos pueden ser atenuadas. El modelo complementario de la diferenciación categorial (Doise, 1976) generaliza los efectos de diferenciación entre grupos, considerando tres niveles de respuesta: el nivel representativo, el nivel evaluativo y el nivel comportamental. El modelo estipula que toda diferenciación introducida en uno de estos tres niveles lleva como consecuencia una diferenciación homóloga en los otros niveles. Los procesos de influencia social no escapan a estas dinámicas intergrupales.

Una función psicológica determinante asignada a esas discriminaciones permite asegurar al individuo una identidad social (Tajfel, 1972, 1982) que se convierte en positiva a través de una "competición social" en la cual el sesgo en favor del propio grupo asegura una positividad de esta identidad.

Turner (1981) extiende esta concepción al estudio de los procesos de influencia social. Sitúa la definición de "influencia referencial" como la base de la formación de las uniformidades sociales a gran escala y sin necesidad de interacción social directa. Argumenta que el individuo que se define como miembro de una categoría social específica, conoce los atributos comunes, definidores de la pertenencia a esta categoría, se aplicará a sí mis-

mo esos atributos, siempre que esta pertenencia categorial sobresalga psicológicamente. Es a través de este proceso de autoatribución como lo social participa en la definición de la propia imagen, incluso del concepto de sí mismo.

Los fenómenos de influencia social pueden enriquecerse con estas ideas de los estudios de las relaciones intergrupos. Se puede reformular así una definición más estricta de las situaciones de influencia social en la que se distingan dos procesos complementarios:

a) los sujetos en una situación de influencia social se representan el campo social como categorizado de una forma específica;

b) los comportamientos de influencia tienen una función psicosocial de redefinición de la identificación del sujeto en el campo social así categorizado. El individuo se sitúa a sí mismo en relación a las diversas entidades distinguidas en el campo social. Es decir, su respuesta al intento de influencia de una fuente (en ocurrencia, minoritaria) no se desprende únicamente del mero acuerdo (similitud) de juicio o de opinión; la respuesta, sobre todo a nivel manifiesto o público, expresa de hecho el grado al que el individuo está dispuesto a asumir una identificación con la fuente. Esta identificación supone tres aspectos:

1) un aspecto inferencial: la fuente de influencia no es considerada como una entidad en sí, sino que es situada en la categorización del campo social, tal como se lo represente el individuo. A pesar de algunas intuiciones, concretamente de la Escuela de Yale (cfr. Hovland, Janis y Kelley, 1953), la literatura en el campo de la influencia social ha ignorado sistemáticamente este aspecto de categorización de la fuente de influencia. Habrá que esperar recientes trabajos (que citaremos posteriormente) para que esto sea considerado y que sea demostrado un sesgo en favor de una fuente categorizada como intragrupo, así como un sesgo en contra de una fuente categorizada como extragrupo;

2) un aspecto inductivo: el individuo, blanco de la influencia, conoce o elabora las diversas características tanto de la fuente de influencia como de otras entidades pertinentes, salientes en la situación. La atribución de estas características puede consistir en la mera aplicación de estereotipos ya elaborados o pueden ser elaboradas o moduladas en función de las características puestas de manifiesto por la situación. La acentuación de dichas características depende, por una parte, de los diversos estilos minoritarios de comportamiento (consistencia, inconsistencia, etc.) o de negociación (flexibilidad, rigidez, etc.), y, por otra parte, de los contextos normativos que presiden la situación de influencia (objetividad, originalidad, desviación, etc.; cfr. Moscovici y Lage, 1978; Mugny, Rilliet y Papastamou, 1981). Estas características constituyen un elemento esencial para los procesos de influencia en la medida que son las que presiden el aspecto deductivo que ahora veremos;

3) un aspecto deductivo: en una situación de influencia social, la adopción de una respuesta específica propuesta por la fuente implica una identificación, definida por la autoatribución no sólo de esa respuesta, sino del conjunto de características que se le atribuyen a la fuente (cfr. aspecto inductivo). El acercamiento, la inmovilidad, o el rechazo manifiesto de una fuente

de influencia dependerá en gran medida tanto de las significaciones como de las connotaciones evaluativas que se han asignado a la fuente, puesto que esta autoatribución pasará a formar parte de la propia imagen del sujeto en base a esta identificación. El acercamiento significa la asunción de tal identificación con la fuente; el rechazo constituye la expresión de una diferenciación, incluso a veces disimilación (Lemaine, Lasch y Ricateau, 1971-72; Lemaine, 1975); incluso la inmovilidad no se reduce a una mera indiferencia y puede significar la "solución mínima" a un conflicto entre diversas identificaciones potencialmente contradictorias.

Ateniéndonos a lo que llevamos dicho hasta ahora y vista la importancia que puede tener la categorización de la fuente minoritaria en los comportamientos de influencia social, se ha demostrado que el sujeto adoptará más fácilmente la posición de una fuente cuanto mayor sea la comunidad de pertenencias categoriales entre la fuente y el blanco de influencia, según se desprende de los trabajos que muestran que las categorizaciones cruzadas (Deschamps y Doise, 1978) atenúan las discriminaciones iniciales entre grupos. En otros términos una minoría categorizada como intragrupo tiende a obtener más influencia que una fuente categorizada como extragrupo. Corolariamente, en efecto, se puede suponer que la falta de tal comunidad de pertenencias categoriales desencadenará el mecanismo de discriminación entre grupos, impidiendo todo tipo de adopción de la posición del otro grupo. Este es uno de los resultados más destacados de recientes experimentos (Lange y Fishbein, 1983; Maass, Clark y Haberkorn, 1982; Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983; Nemeth y Wachtler, 1973; Mugny, Pérez, Kaiser y Papastamou, en prensa; Turner, por publicar).

En este contexto se puede avanzar una interpretación complementaria de los efectos positivos de la flexibilidad y de los efectos negativos de la rigidez. Se puede considerar que la rigidez a través del fuerte conflicto que induce en la "población", lleva a ésta a percibir una categorización clara que la separa de la fuente minoritaria y que "justifica" comportamientos discriminatorios (rechazo de la influencia). En cuanto a la flexibilidad, la atenuación del conflicto que implica, llevará a la "población" a sentir cierta comunidad de pertenencia categorial con la fuente minoritaria, permitiendo comportamientos "cooperativos" o menos discriminatorios que se traducen en una mayor aceptación (o como mínimo menos rechazo) de las posiciones minoritarias. En esta óptica se ha demostrado experimentalmente que la influencia de una minoría rígida aumenta significativamente cuando se aumenta en el sujeto el sentimiento de pertenencia categorial común con la fuente (Mugny y Papastamou, 1982).

1.3. Hipótesis

Sin embargo, hacer referencia *únicamente* a un modelo de discriminaciones y diferenciaciones entre grupos nos parece desembocar en una concepción estática de la realidad social, a través de la cual es difícil explicar el cambio social, en particular (los últimos trabajos de Tajfel, 1978, comprenden,

por otra parte, una tentativa de resolver esta cuestión). En este caso, aplicando el modelo de la diferenciación categorial hasta sus últimas consecuencias, la discriminación aparecería como el único resultado de cualquier interacción conflictual entre grupos en la medida que el conflicto reenvía forzosamente a una categorización inductora de diferenciaciones evaluativas y comportamentales.

Ahora bien, el modelo interaccionista de la influencia social exige considerar que existen brechas en tales discriminaciones, brechas introducidas precisamente por la influencia de las minorías activas. Es decir, creemos que, si bien el mecanismo de discriminación entre grupos actúa, sin embargo, nuestro modelo de la influencia social nos lleva a defender que un grupo incluso fuertemente categorizado como extragrupo, también puede llevar al sujeto a adoptar su posición (en nuestro caso, posición de la fuente minoritaria). Esta es una de las conclusiones que lógicamente se extrae de la multitud de estudios recientes que ponen de manifiesto la influencia de las minorías. El problema es, pues, vislumbrar las condiciones en las que tal diferenciación es contrarrestada. En el experimento que vamos a presentar examinaremos dos de estas condiciones.

Hemos mencionado la emergencia de un conflicto de identificación cuando el sujeto adopta (o se acerca) a una posición minoritaria, por el hecho del costo social de la autoatribución de características minoritarias, a menudo negativamente connotadas. Como se sabe, la adopción de una posición minoritaria es, en general, más conflictual cuando proviene de un grupo sin ninguna pertenencia categorial común con el sujeto, que cuando proviene de un grupo con pertenencias categoriales comunes. Hipotetizamos que tal conflicto será más fuerte cuando la fuente es percibida como representativa de una categoría que cuando no es percibida como prototípica ya que en este caso sólo representaría una visión idiosincrásica. En efecto, una fuente prototípica constituye una base de identificación muy pertinente respecto a la categoría que precisamente representa, implicando a un grado elevado la autoatribución de sus características en cierto modo casi estereotipadas. El carácter idiosincrásico de la fuente excluye tal autoatribución de características definidoras de una identidad social, ya que no son características estereotipadas de ninguna categoría reconocida. Se puede decir que en el primer caso se trata de una representación de la situación de influencia social en términos intergrupales, mientras que en el segundo caso se trata de una representación en términos interpersonales.

La segunda hipótesis está basada sobre la idea que cuanto mayor es el conflicto de identificación, menos adoptará el sujeto la posición minoritaria a un nivel manifiesto. No obstante, cuanto más elevado es el conflicto, más se desarrolla a nivel latente o indirecto la resolución del conflicto introducido por la minoría. Se asiste así de alguna manera a un desplazamiento del conflicto que, no habiendo podido ser resuelto a nivel socialmente manifiesto, se interiorizará en cierto modo, dando lugar a una actividad cognitiva que producirá una influencia indirecta, tomando la forma de una conversión (Moscovici, 1980) o de un "efecto adormecido" (a propósito del

"sleeper effect" véase Moscovici, Mugny y Papastamou, 1981). Generalizando estos efectos de influencia indirecta, predecimos que la influencia obtenida por una minoría que carece de pertenencias categoriales comunes con el sujeto se manifestará sobre todo a un nivel indirecto.

2. PROCEDIMIENTO EXPERIMENTAL

2.1. Procedimiento

El experimento se desarrolló en tres fases: los sujetos (todos de sexo femenino) comienzan (pretest) expresando sus opiniones sobre los veinte items de un cuestionario referido al tema de las responsabilidades (individual versus social) en la polución. A continuación los sujetos leen un texto en el que se acusa a los individuos, y a las mujeres en particular, de su gran responsabilidad en la polución. Se introducía la variable independiente de la diferenciación categorial mencionando que dicho texto provenía de una fuente que tenía la misma pertenencia sexual que el sujeto (femenina, intragrupo) u opuesta (masculina, extragrupo). Se cruzaba esta variable independiente con la representatividad de dicho texto: en un caso se decía que el texto representaba completamente las opiniones en general compartidas por su categoría (mujeres) o la otra categoría (hombres), según la condición experimental; en las otras condiciones se decía que el texto provenía de un sólo individuo (hombre o mujer) y que por lo tanto no era representativo de las opiniones de toda su categoría, sino de una posición meramente idiosincrásica. Inmediatamente después de la lectura del texto los sujetos respondían por segunda vez (postest) al mismo cuestionario de opiniones que en el pretest⁴.

2.2. Sujetos

Un total de 60 escolares, todos de sexo femenino, con una media de edad de 15 años aproximadamente, participaron en este experimento, que

4 Los sujetos finalizaban por elegir en el cuestionario de la imagen las características que se aplicaban a la fuente y las que se aplicaban a sí mismo. Este cuestionario, compuesto de 40 adjetivos (cfr. Mugny, 1981, pp. 66-67), se organiza entorno a cuatro dimensiones, cada una de las cuales está compuesta por 10 adjetivos. Tenemos así la dimensión de la consistencia (coherente, seguro de sí mismo, etc.), la inconsistencia (cambiable, inconstante, etc.), la rigidez (rígido, intolerante, etc.) y la dimensión de la flexibilidad (flexible, tolerante, etc.).

Sobre la misma página los sujetos debían señalar los adjetivos que definían a la fuente minoritaria, debiendo, igualmente, elegir los items que le definían a sí mismo.

El poco número de items elegido por los sujetos impide la aparición de cualquier efecto a este nivel de medida, lo que no invalida en nada nuestra demostración, pero habría aportado, no obstante, informaciones importantes, en particular respecto a los procesos de autoatribución. Una investigación paralela, forzando la respuesta por medio de una escala de 1 a 7, ilustra, por otra parte, este proceso de autoatribución (Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983).

se desarrolló en las mismas clases donde habitualmente siguen sus cursos en un colegio privado situado en la parte francófona de Suiza. En cada una de las clases se distribuían aleatoriamente las cuatro condiciones experimentales.

2.3. Cuestionario de opiniones

Este cuestionario está compuesto de veinte items (para mayor detalle sobre los items, véase Mugny, 1981, pp. 58-60). Sólo 16 items que no implican ninguna ambigüedad a la hora de culpabilizar a una u otra categoría de la responsabilidad de la polución han sido retenidos para el análisis de las opiniones; los otros cuatro items restantes servían para matizar, acusando tanto a los individuos como a las industrias. Cada item está constituido por una proposición que refiere la culpabilidad ya a la sociedad industrial, ya a los individuos particulares (automovilistas, amas de casa, etc.). Los sujetos debían juzgar cada uno de estos items a través de una escala de 7 puntos (1 = de acuerdo, 7 = desacuerdo). Cuatro items acusan unilateralmente a los individuos de ser los responsables de la polución y otros cuatro niegan toda responsabilidad a las industrias. Estos 8 items representan así la posición minoritaria que sería defendida durante la fase de influencia. Estos 8 items están, pues, directamente ligados a la posición minoritaria defendida en el discurso escrito, por eso los consideraremos como relevantes de la dimensión *directa*. De los 8 items restantes, 4 acusan a las industrias de ser las responsables de la polución y otros 4 rechazan toda responsabilidad de los individuos. El conjunto de estos 8 items componen la dimensión *indirecta*, puesto que no están directamente unidos al discurso minoritario.

La influencia positiva de la minoría a nivel directo se traducirá, pues, si los sujetos están *más* de acuerdo en el postest que en el pretest tanto con los items que acusan directamente a los individuos de ser los responsables de la polución, como si están *más* de acuerdo con los items que rechazan la culpabilidad de las industrias. La influencia a nivel indirecto se expresará cuando los sujetos están *menos* de acuerdo con los items que acusan a las industrias de ser las responsables de la polución como por estar *menos* de acuerdo con los items que niegan toda responsabilidad a los individuos.

2.4. El texto

El texto, titulado "por su indisciplina y su egoísmo los individuos son los principales culpables de la polución", en el que se presentaba la posición minoritaria, se componía de cuatro apartados, cada uno de ellos organizado de idéntica forma: se rechaza, en primer lugar, la responsabilidad de las industrias y, a continuación, se acusa a los individuos.

Así, en el primer apartado, se desculpabiliza a las industrias automovilísticas de ser las responsables de la contaminación atmosférica producida

por los vehículos y se acusa a los automovilistas de su responsabilidad personal. En el segundo apartado, se desculpabiliza a las industrias químicas y sus afines y se acusaba a los "pick-niqueurs" de ser los mayores causantes de la contaminación. En el tercer apartado se desculpabiliza a los productores de detergentes acusando a las amas de casas de ser las verdaderas responsables de la contaminación. En el último apartado se acusa a las mujeres en general de contribuir de forma desmesurada a la polución por su negligencia a la hora de comprar y utilizar los diversos cosméticos.

La posición del texto no ofrecía, pues, ninguna posibilidad de ambigüedad en cuanto a la acusación de las categorías individuales y, concretamente, a las mujeres, aspecto éste de especial relevancia dado que todos los sujetos son del sexo femenino. Se trata, pues, de una crítica no solamente a las categorías individuales en general, sino además un ataque de la identidad categorial de las mismas mujeres. Así pues, en este caso las condiciones de un conflicto de identificación se cumplen con toda amplitud.

2.5. Manipulación de las variables independientes

En un plan factorial 2×2 se manipularon dos variables independientes:

a) *la identidad (intragrupo versus extragrupo) de la fuente*: se mencionaba a la mitad de los sujetos que el texto que a continuación leerían provenía de una fuente de sexo femenino, así pues, de la misma pertenencia sexual que los sujetos (intragrupo). A los otros sujetos se les mencionaba que provenía de una fuente del sexo masculino (extragrupo).

b) *grado de "representatividad categorial"*: A la mitad de los sujetos de la condición intragrupal y a la mitad de los sujetos de la condición extragrupal se les decía, además, que el texto había sido redactado individualmente por una persona y que no representaba una opinión generalizada, sino que era claramente idiosincrásico (condición "individual"). A los sujetos restantes (condición "colectiva") se les decía que el texto había sido redactado por una clase y, además, que representaba bien la opinión general de la categoría sexual (mujeres u hombres, según la condición).

La consigna literal es ésta (subrayamos y ponemos entre paréntesis lo que cambia según la condición experimental):

"Os pedimos ahora que leáis un texto sobre la polución que hemos mandado escribir a alumnos de un instituto del mismo tipo que el vuestro y que están en el mismo curso que el vuestro. El texto que vas a leer ha sido redactado colectivamente (individualmente) por una clase de chicos (chicas). El texto de esta clase de chicos (chicas) ha sido elegido porque representa bien la opinión general de los chicos (chicas). (El texto de este (esta) chico (chica) ha sido elegido al azar entre el conjunto de las redacciones y no representa, pues, la opinión general de los (las) chicos (chicas)). Lee atentamente el texto de esta clase de chicos (chicas). (Lee atentamente el texto de este (esta) chico (chica)).

3. RESULTADOS

Recordamos que hemos calculado dos índices de influencia: uno referido a la dimensión directamente relacionada con la posición de la fuente minoritaria (influencia directa), otro referido a los ítems indirectamente relacionados con la posición minoritaria (influencia indirecta). Cada una de estas dimensiones está compuesta de la media de los ocho ítems respectivos. El índice de influencia viene dado por la diferencia del pretest con el postest. Los resultados referidos a las cuatro condiciones experimentales figuran en el cuadro 1⁵.

El primer efecto que encontramos, referido a la comunidad de pertenencia categorial entre el grupo minoritario y los sujetos, nos muestra que, sobre la dimensión directamente relacionada con la posición defendida por el grupo minoritario, se manifiesta un efecto de discriminación en favor del propio grupo. Así, vemos que cuando la fuente de influencia tiene la misma pertenencia categorial que los sujetos, se produce más influencia ($m = +0,28$) que cuando dicha pertenencia categorial es distinta ($m = +0,05$, $F_{1/56} = 2,259$; $p < 0,07$, hipótesis unilateral). Así pues, a pesar de que la posición defendida por el grupo minoritario de mujeres ataca la categoría individual como responsable de la polución, y especialmente a las mujeres, esta posición es más aceptada cuando proviene de una minoría de la misma categoría que cuando proviene de una minoría de hombres.

En términos de influencia diremos, pues, que el intragrupo consigue más influencia directa que el extragrupo. La identificación con el extragrupo, que provendría a través de la adopción de su posición, es más conflictual que acercarse a la posición del intragrupo con el cual se mantiene ya una identidad común. Encontramos aquí un efecto presentado por Keiman (1958).

Encontramos, además, otro efecto simple significativo sobre nuestra variable grado de representatividad de la fuente. Tenemos, así, que cuando la posición de la fuente minoritaria corresponde sólo a la posición idiosincrásica de un individuo se acepta más ($m = +0,34$) que cuando representa la opinión de un grupo ($m = +0,01$, $F_{1/56} = 5,395$; $p < 0,02$, hipótesis unilateral). Las divergencias interindividuales parecen ser así menos conflictivas que las del individuo frente al grupo.

Estos dos resultados sugieren que esta dimensión directa explícita bien una identificación que es evitada frente a una fuente cuya representatividad implica mayor pertinencia para la aceptación de una posición que es conflictual. El efecto de la combinación de las dos variables da como resultado que la identificación con la fuente transmite la máxima intensidad de conflicto cuando representa bien la opinión prototípica del extragrupo siendo, pues, la

5 La media de las respuestas en el pretest sobre la escala de 1 a 7 es de 3,71 para los ítems directos y de 2,77 para los ítems indirectos. A pesar de no existir ninguna diferencia significativa entre condiciones en el pretest, no obstante, los efectos han sido controlados teniendo en cuenta la media general del pretest, según el principio de la covarianza, dando como resultado una ligera tendencia a aumentarlos. Para simplificar, damos aquí los cambios sin tal corrección.

categorización	dimensión			
	directa		indirecta	
	representatividad de la fuente minoritaria			
	individual	colectiva	individual	colectiva
intragrupo	+0,40	+0,16	+0,13	+0,97
extragrupo	+0,28	-0,18	+0,09	+0,68

Análisis de varianza				
fuerza de variación	g.l.	media de cuadrados	F	p
dimensión directa				
Entre sujetos	59	0,379		
A (intragrupo/extragrupo)	1	0,788	2,259	0,07
B (individual/colectivo)	1	1,882	5,395	0,02
A x B	1	0,190	0,544	n.s.
Error	56	0,349		
dimensión indirecta				
Entre sujetos	59	0,997		
A (intragrupo/extragrupo)	1	0,376	0,417	n.s.
B (individual/colectivo)	1	7,704	8,539	0,01
A x B	1	0,234	0,260	n.s.
Error	56	0,902		

Cuadro-1: Medias de los cambios de opinión (sobre una escala de 7 puntos) y análisis de varianza (ANOVA, SPSS) (n = 15).

Un signo positivo indica un cambio de opinión en la dirección de la posición defendida por la fuente.

más evitada ($m = -0,18$). En el mismo orden, se puede ver que el individuo del intragrupo es el más aceptado ($m = +0,40$), en nuestra opinión se debe a que su carácter idiosincrásico (no prototípico) implica menos una identificación susceptible de contribuir a la definición de la identidad social de los sujetos.

Los efectos sobre la dimensión indirecta completan estos resultados. Se puede constatar, en primer lugar, que la diferencia del intragrupo con el extragrupo ha dejado de existir. A este nivel no parece intervenir el mecanismo de la discriminación entre grupos que veíamos sobre la dimensión directa. Aquí encontramos la prueba de uno de los límites de la diferenciación entre grupos, que no intervendría ya (o intervendría menos) sobre las respuestas que no implican abiertamente la identificación social.

La única diferencia significativa la encontramos sobre la variable representatividad, pero esta vez invertido el significado. La fuente representativa de la posición de una categoría, provoca mayor aceptación de la posición minoritaria ($m = +0,85$) sobre esta dimensión indirecta, que la fuente que representa sólo el nivel individual de la posición ($m = +0,11$, $F_{1/56} = 8,539$; $p < 0,01$, hipótesis bilateral). Se advertirá igualmente que esta influencia indirecta es también fuerte para la identidad de la fuente representativa del extragrupo (incluso si es menor, pero no de forma significativa, que la de la fuente representativa del intragrupo).

Veamos el sentido de estos resultados.

4. CONCLUSIÓN

Habíamos presentado dos hipótesis generales: por una parte, que el conflicto sería mayor frente a una fuente minoritaria representativa de una entidad grupal o categorial que frente a una fuente no representativa. Por otra parte, que el conflicto supondría un desplazamiento de los efectos de influencia al nivel indirecto, nivel en el cual se esperaba una influencia del extragrupo. De manera general los resultados apoyan las hipótesis.

A nivel de influencia directa se ha manifestado un doble efecto: por una parte, aparece un sesgo en favor del propio grupo. El texto minoritario (además antifeminista) es mejor aceptado cuando proviene de una fuente de la misma pertenencia categorial. Se suma a este efecto la mejor aceptación del texto minoritario cuando proviene de una fuente idiosincrásica que no representa ninguna categoría identificable en el campo social y que no implica, pues, el proceso de autoatribución característico del establecimiento de una identidad social. El texto es rechazado cuando representa un prototipo (y más aún si proviene del extragrupo), en la medida que su aceptación supondría una autoatribución de características que, por ser antifeministas, amenazan la identidad sexual de los sujetos.

Podemos precisar dos anotaciones a ese respecto. En primer lugar, se ha confirmado que la representación de la situación de influencia es esencial a

ese nivel: cuando dicha situación es representada en términos categoriales, los cambios son menores, puesto que implican la identidad social de los individuos; por el contrario, cuando es representada en términos interpersonales, son posibles ciertas concesiones, puesto que no implican tal tipo de identificación. Al menos en lo que respecta a la influencia social, parece, pues, que un conflicto es directamente negociable cuando se trata de relaciones interindividuales, mientras que no lo es en un contexto categorial.

Nuestra segunda advertencia apela a la prudencia a la hora de generalizar estos efectos evidenciados. Es verosímil que este efecto se encuentra en las situaciones de influencia en las que las posiciones minoritarias vehiculan una representación negativa (por otra parte se ha sostenido que es el caso inicial de toda innovación social que, oponiéndose a una norma dominante, induciría en primer lugar una resistencia al cambio). En nuestro experimento este efecto ha sido voluntariamente acentuado situando la fuente en una posición antifeminista, garantía de un conflicto de identificación. Por razones similares (búsqueda de una identidad positiva y autoatribución) se podría esperar un efecto inverso (mejor aceptación de un mensaje ligado a una fuente representativa) cuando su posición es favorable a una identidad positiva para los sujetos. Lo que ha sido más corrientemente demostrado por la Escuela de Bristol.

A nivel de la influencia indirecta hemos visto un efecto simple: una influencia (fuerte) de las dos fuentes prototípicas. De nuevo dos advertencias se imponen. En primer lugar se ha confirmado que una fuente extragrupo, sujeta a una discriminación a nivel directo, no permanece sin influenciar. Sin embargo, esta influencia es latente, indirecta, sigue un camino que otros trabajos deberán explicar. La segunda advertencia es que el intragrupo también consigue influencia indirecta. ¿Habrà que decir que a este nivel lo importante no es la pertenencia a un intragrupo o extragrupo, sino al hecho mismo de una representación categorial cualquiera? El presente experimento no permite responder, hay que reconocerlo. En efecto, no se excluye que la fuente intragrupo haya sido también sometida a una discriminación. Los trabajos de Zavalloni (1971) han mostrado que los atributos negativos de una categoría de pertenencia tienden, por una parte, a no ser egomórficos⁶ por lo que no son, pues, forzosamente autoatribuidos. Por ello, por otra parte, son atribuidos a un subgrupo de la categoría de pertenencia. Distinguiendo en el intragrupo el "NOSOTROS" y el "ELLOS", los sujetos efectuarían una división categorial nueva, más "fina", que aseguraría una función de protección de la identidad social. Así pues, en nuestro experimento, nada impediría a los sujetos efectuar tales distinciones. Desafortunadamente nada nos permite ponerlo en evidencia. Únicamente, pues, se sugiere, a título de hipótesis alternativa, que el efecto indirecto de la fuente representativa del intragrupo podría, en efecto, ser debido a dicha distinción. A nivel metodológico, en futuras investigaciones se deberá lograr un control más exhaustivo que per-

6 Un resumen de la metodología y algunos resultados del Inventario de la Identidad Social de Zavalloni pueden verse en Doise, Deschamps y Mugny, 1980, pp. 60-64.

mita captar las divisiones categoriales que los sujetos establecen en su representación de la situación de influencia social.

En conclusión, se habrá apreciado ya la certera necesidad de sintetizar los trabajos que versan sobre las relaciones entre grupos, la categorización, la diferenciación categorial y la identidad social con los trabajos actuales sobre la influencia de las minorías. Los primeros proporcionan, en efecto, un modelo para los procesos cognitivos que intervienen en el campo social, estructurado de modo categorial; se centran así en un sesgo de etnocentrismo, de favoritismo hacia el intragrupo. Sin embargo, los trabajos sobre la influencia minoritaria consideran un efecto inverso; explicitan las condiciones en las que una fuente minoritaria (a pesar de ser categorizada en general como extragrupo, como "ELLOS-DESVIADOS") consigue ejercer un impacto social a pesar de tal sesgo. De alguna manera, consiguen reintroducir cierto dinamismo social en un modelo que podría ser tachado de cierto mecanicismo. Para comprender mejor los mecanismos de esas dinámicas, consagramos una parte importante de nuestras investigaciones actuales. Certeramente, queda mucho por hacer.

RESUMEN

En este artículo se propone un modelo que pueda dar cuenta de la difusión minoritaria de una innovación y que incluya los diversos aspectos (inferencial, inductivo y deductivo) de la representación que elaboran los sujetos de la totalidad de la situación de influencia social. Se defiende así la idea que la influencia de las minorías reposa sobre 1) la creación social de un conflicto 2) el proceso de la categorización social 3) el proceso de diferenciación categorial y 4) el proceso de identificación psicosocial (autoatribución). Un experimento ilustra dos hipótesis específicas que se desprenden de este modelo. En primer lugar, se muestra que la influencia social directa es menor cuando la fuente minoritaria está considerada como representativa de una entidad categorial (aparece así que el conflicto puede ser resuelto a un nivel interpersonal, pero no en un contexto entre grupos). El segundo resultado muestra que una fuente representativa ejerce su influencia en un nivel indirecto, incluso cuando está categorizada como extragrupo. Se sitúa aquí una brecha posible del sesgo "etnocéntrico" que será importante explorar en la psicología social de las relaciones entre grupos.

SUMMARY

In this article we propose a model that may account for the dissemination amongst a minority of an innovation including the various aspects (inferential, inductive and deductive) of the performance worked out by the subjects of the whole situation of social influence. With this we uphold the idea

that the influence of the minorities rests on 1) the social creation of a conflict 2) the process of social categorization 3) the process of categorial differentiation and 4) the process of psychosocial identification (self-attribution). An experiment illustrates two specific hypothesis that may be inferred from this model. In the first place, it shows that the direct social influence is less when the minority source is considered representative of a categorial entity (seeming thus that the conflict can be solved at an interpersonal level, but not in a context between groups). The second result shows that a representative source exerts its influence in an indirect level, even when it is categorized as an extra group. There is here a possible breach of the "ethnocentric" bias that it will be important to explore in the social psychology of the relationship between groups.

RÉSUMÉ

Dans cet article est proposé un modèle visant á rendre compte de la diffusion minoritaire d'une innovation, et qui prend en ligne de compte les multiples aspects (inférentiel, inductif et déductif) de la représentation par les sujets de la totalité de la situation d'influence sociale. Est ainsi défendue l'idée que l'influence des minorités repose 1) sur la création sociale du conflit 2) le processus de catégorisation sociale 3) le processus de différenciation catégorielle et 4) le processus d'identification psychosociale (auto-attribution). Une expérience illustre deux hypothèses spécifiques découlant de ce modèle. Il est d'abord montré que l'influence sociale directe est moindre lorsque la source minoritaire est considérée comme représentative d'une entité catégorielle (le conflit apparaît ainsi comme soluble à un niveau interpersonnel, mais non pas dans un contexte intergroupes). Le second résultat est qu'une source représentative voit son influence apparaître à un niveau indirect, même d'ailleurs lorsqu'elle est catégorisée comme hors-groupe. C'est là une brèche possible dans le biais "ethnocentrique", importante à explorer dans la psychologie sociale des rapports entre groupes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASCH S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. En H. Guetzkow (Ed.): *Groups, leadership and men*. Pettersburgo: Carnegie Press.
- ASCH S.E. (1956). Studies on independence and conformity: a minority of one against an unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, 416.
- DESCHAMPS J.C. (1977). *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berna: Peter Lang.
- DESCHAMPS J.C., DOISE W. (1978). Crossed category membership in intergroup relations. En H. Tajfel (Ed.): *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. Londres: Academic Press.
- DOISE W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles: De Boeck. (Traducción en castellano: *Psicología Social y Relaciones entre grupos*. Barcelona: Rol, 1979. 2 vols.).
- DOISE W., DESCHAMPS J.C. y MUGNY G. (1980). *Psicología social experimental*. Barcelona: Hispano-Europea.

- DOISE W. y MOSCOVICI S. (1969). Approche et évitement du déviant dans des groupes de cohésion différente. *Bulletin de Psychologie*, 23, 522-525.
- HOVLAND C.I., JANIS I.L. y KELLEY H.H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- KELMAN H.C. (1958). Compliance, identification and internalization, three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- KIMBALL R.K. y HOLLANDER E.P. (1974). Independence in the presence of an experienced but deviate group member. *Journal of Social Psychology*, 93, 281-292.
- LANGE R. y FISHBEIN M. (1983). Effects of category differences on belief change and agreement with the source of a persuasive communication. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 533-541.
- LARSEN K.S. (1974). Social cost, belief incongruence and race: experiments in choice behavior. *Journal of Social Psychology*, 94, 253-267.
- LEMAINE G. (1975). Dissimilation and differential assimilation in social influence (situations of "normalization"). *European Journal of Social Psychology*, 5, 93-120.
- LEMAINE G., LASCH E. y RICATEAU P. (1971-1972). L'influence sociale et les systèmes d'action: les effets d'attraction et de répulsion dans une expérience de normalisation avec l'"allocinétique". *Bulletin de Psychologie*, 25, 482-493.
- MAASS A., CLARK, III R.D. y HABERKORN G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- MILGRAM S. (1974). *Obedience to authority*. Nueva York: Harper and Row.
- DE MONTMOLLIN G. (1977). *L'influence sociale: phénomènes, facteurs et théories*. Paris: Presses Universitaires de France.
- MOSCOVICI S. (1976). *Social influence and social change*. Londres: Academic Press, (traducción en castellano: *Psicología de las minorías activas*, Madrid: Morata, 1981).
- MOSCOVICI S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. En L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*. Nueva York: Academic Press, vol 13, 209-239.
- MOSCOVICI S. y FAUCHEUX C. (1972). Social influence, conformity bias, and the study of active minorities. En L. Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology*. Nueva York: Academic Press, 149-202.
- MOSCOVICI S. y LAGE E. (1978). Studies in social influence IV: minority influence in a context of originality judgment. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349-365.
- MOSCOVICI S., LAGE E. y NAFFRECHOUX M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-379.
- MOSCOVICI S. y MUGNY G. (1983). Minority influence. En P.B. Paulus (Ed.): *Basic Group Processes*. Nueva York: Springer-Verlag.
- MOSCOVICI S., MUGNY G. y PAPASTAMOU S. (1981). "Sleepers effect" et/ou effet minoritaire? Etude théorique et expérimentale de l'influence sociale à retardement. *Cahiers de Psychologie cognitive*, 1, 199-221.
- MOSCOVICI S., MUGNY G. y VAN AVERMAET E. (Eds.). (1984). *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MUGNY G. (1975). Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209-228.
- MUGNY G. (1981). *El poder de las minorías*. Barcelona: Rol. (*The power of minorities*. Londres: Academic Press, 1982).
- MUGNY G. y DOISE W. (1979). Niveaux d'analyse dans l'étude expérimentale des processus d'influence sociale. *Social Science Information*, 18, 819-876. (Niveles de análisis en el estudio experimental de los procesos de influencia social. *Clinica y Analisis Grupal*, 1980, 5, 706-745).
- MUGNY G., KAISER C. y PAPASTAMOU S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- MUGNY G. y PAPASTAMOU S. (1982). Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379-394.
- MUGNY G., PÉREZ J.A., KAISER D. y PAPASTAMOU S. Minority influence and intergroup relations: the importance of message contents and behavioral styles. (En prensa).
- MUGNY G., RILLIET D. y PAPASTAMOU S. (1981). Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40, 314-332.
- NEMETH C., SWEDLUND M. y KANKI B. (1974). Patterning of the minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4, 53-64.
- NEMETH C. y WACHTLER J. (1973). Consistency and modification of judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 65-79.
- SCHACHTER S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.

- SHERIF M. (1936). *The psychology of social norms*. Nueva York: Harper & Row.
- TAJFEL H. (1972). La catégorisation sociale. En S. Moscovici (Ed.): *Introduction à la psychologie sociale*. Paris: Larousse, vol. 1, 272-300.
- TAJFEL H. (Ed.) (1978). *Differentiation between social groups: studies in social Psychology*. London: Academic Press.
- TAJFEL H. (1982). *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TURNER J.C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.
- ZAVALLONI M. (1971). Cognitive processes and social identity through focused introspection. *European Journal of Social Psychology*, 2, 235-260.