

Departamento de Psicología Social

Facultad de Psicología

Universidad de Barcelona

Programa de Doctorado: Bienio 1991-1993

*INFLUENCIA SOCIAL: Relaciones, Procesos y Efectos*

---

---

## **TESIS DOCTORAL**

**RELACIONES DE INFLUENCIA ENTRE GRUPOS DE MUJERES:  
UN ANALISIS EVOLUTIVO DE LOS DISCURSOS**

---

---

Presentada por

Sara Berbel Sánchez

Para optar al Título de Doctora en Psicología

Directora: Dra. M<sup>a</sup> del Pilar González López

Tutor: Dr. José Manuel Cornejo Alvarez

Barcelona, enero de 1997

*"Porque solamente la libertad, cuando se acerca, hace visible la esclavitud".*

María Zambrano

*"...el reto que tenemos delante consiste en volver progresivamente sensato, transformándolo radicalmente, el orden sociosimbólico cuyo eje es la violencia, desde ese otro orden simbólico, el de la gracia, hecho de mediaciones femeninas. Porque es en el mundo entero donde vivimos las mujeres".*

María Milagros Rivera Garretas

## **AGRADECIMIENTOS**

A Rafa, por su excelente colaboración y total confianza, sin las cuales esta tesis no se hubiera realizado.

A Víctor, por ser dulce y comprensivo en la espera.

A la Dra. Pilar González, directora de esta tesis, por aceptar dirigirla a pesar de tratarse de un tema poco usual, por su confianza en mí y por estar siempre cerca pese a la distancia física.

Al Dr. José Manuel Cornejo por su inestimable colaboración y disposición total, además de su imprescindible aportación metodológica.

Al Dr. Federico Javaloy por su atención, interés y aportaciones específicas en relación con esta tesis.

A las mujeres de los grupos que he analizado por su ayuda en la búsqueda y selección de documentos, así como por sus explicaciones, de gran valor para el desarrollo de este trabajo. Gracias especialmente al CIHD, al CIRDA, a Mercè Garreta (El Safareig), a Montse Fernández (Partido Feminista), a Esperanza Ruiz (Àmbit de la Dona d'Iniciativa per Catalunya), a Rosa Llovet (Secretaria de la Dona del PSC) i a Rosa Ripoll (Consell de la Dona de CDC).

A mis hermanos Johnny y Ester, y a mis amigas y amigos por sus reiterados ofrecimientos de ayuda, interés y paciencia conmigo a lo largo de los años de realización de esta tesis.

Y por último a todas las mujeres, feministas y no feministas, que con sus vidas y experiencias contribuyen a hacer avanzar, en cualquiera de los sentidos que desee interpretarse esta palabra, al mundo.

# INDICE

1.	INTRODUCCION	1
	1.1. Motivación	3
	1.2. Objetivos	5
	1.3. Estructura	6
	1.4. Límites teóricos	7
	1.4.1. Psicología y Feminismo	7
	1.4.2. Feminismo y cambio social	11
2.	MARCO TEORICO	13
	2.1. Procesos grupales	15
	2.1.1. La formación de los grupos	15
	2.1.1.1. Fases de desarrollo grupal	19
	2.1.1.2. Perspectivas más recientes	22
	2.1.1.3. La socialización	25
	2.1.2. La cohesión grupal	26
	2.1.2.1. El modelo de cohesión social	28
	2.1.3. El conflicto grupal	30
	2.1.4. La polarización grupal	33
	2.1.4.1. Extremización y polarización	35
	2.1.4.2. Perspectivas y limitaciones	38
	2.2. Las relaciones intergrupales	39
	2.2.1. La conducta intergrupal	39
	2.2.1.1. Orientaciones teóricas	39
	2.2.1.2. Aportaciones críticas a la teoría	47
	2.2.2. Diferenciación y conflicto intergrupal	48
	2.2.3. El paradigma del grupo mínimo	48
	2.2.3.1. La teoría de la identidad social	51
	2.2.3.2. Hipótesis de la covariación de Deschamps	51
	2.2.4. Variables que influyen en la diferencia intergrupal	52
	2.2.4.1. Las dimensiones de comparación	54
	2.2.4.2. Reducción de la discriminación intergrupal	56

2.3. Grupos minoritarios y movimientos sociales	59
2.3.1. Grupos mayoritarios y minoritarios	59
2.3.1.1. ¿Qué se entiende por 'minoría'? Definición	59
2.3.1.2. Criterios internos y externos de pertenencia	60
2.3.1.3. Efectos psicológicos que conlleva la pertenencia a un grupo minoritario	61
2.3.1.4. Identificación psicosocial y minorías	69
2.3.2. Movimientos sociales	71
2.3.2.1. Los movimientos sociales en la Psicología Social	71
2.3.2.2. Aproximaciones actuales al estudio de los movimientos sociales	73
2.3.2.3. Nuevas orientaciones teóricas	80
2.3.3. El feminismo como movimiento social	85
2.4. Procesos de influencia: el cambio social	89
2.4.1. El funcionalismo	89
2.4.1.1. El proceso de normalización	89
2.4.1.2. Explicaciones alternativas al proceso normalizador	92
2.4.1.3. El conformismo social	96
2.4.1.4. Críticas al paradigma funcionalista	101
2.4.2. La influencia minoritaria	104
2.4.2.1. Factores que modifican la influencia minoritaria	111
2.4.2.2. Normas sociales e influencia minoritaria	117
2.4.3. El proceso de complacencia	120
2.4.4. El proceso de conversión	122
2.4.4.1. La exteriorización de la conversión	129
2.4.4.2. Mecanismos internos de los procesos de complacencia y conversión	131
2.4.4.3. La resistencia a la influencia minoritaria	133
2.4.5. Otras explicaciones al proceso de influencia	133
2.4.5.1. Identidad y conversión	133
2.4.5.2. Identidad social e influencia minoritaria	137
2.4.5.3. Modelo de la conversión de Maass	141
2.4.5.4. Alternativas a la conversión: relaciones de poder	145

2.5. La especificidad femenina	150
2.5.1. Historia de la conciencia histórica femenina	150
2.5.1.1. El surgimiento de la conciencia feminista	150
2.5.1.2. La Revolución Francesa: primeras luchas organizadas de mujeres	153
2.5.1.3. El movimiento sufragista	155
2.5.1.4. El feminismo de los años sesenta en Europa	158
2.5.1.5. El movimiento feminista en España	163
2.5.1.6. El movimiento feminista contemporáneo	167
2.5.2. Los diversos feminismos	169
2.5.2.1. El feminismo de la igualdad	170
2.5.2.2. El feminismo de la diferencia	171
2.5.3. La dialéctica poder-grupos de mujeres	177
2.5.3.1. Posiciones teóricas del feminismo contemporáneo ante el poder	177
2.5.3.2. Relaciones de poder entre grupos feministas y otros agentes sociales	179
2.5.4. Perspectivas de futuro	181
2.5.4.1. La teoría de los géneros	181
2.5.4.2. El feminismo socialista	185
2.5.4.3. El feminismo holístico	186
3. MARCO METODOLOGICO	189
3.1. La elección del método	191
3.2. El análisis de contenido	193
3.2.1. Definición	193
3.2.2. Orígenes y desarrollo	198
3.2.3. Justificación de la elección del análisis de contenido	202
3.2.4. Análisis de contenido y comunicación	204
3.2.5. Formas de investigación con análisis de contenido	205
3.2.6. Metodología del análisis de contenido	205
3.2.7. Validez y fiabilidad del análisis de contenido	210
3.2.8. Técnicas relacionadas con el análisis de contenido	213
3.2.9. Aplicaciones del análisis de contenido en la actualidad	217

3.3. Análisis de textos informatizado	219
3.3.1. Análisis textual informatizado	219
3.3.2. Análisis de datos multivariantes	223
3.3.3. Análisis de correspondencias	227
3.3.3.1. Orígenes del análisis de correspondencias	227
3.3.3.2. Justificación de la elección del análisis de correspondencias	230
3.3.3.3. Consideraciones generales respecto al análisis de correspondencias	232
3.3.3.4. Fundamento teórico del análisis de correspondencias	234
3.4. Procedimiento	237
3.4.1. Hipótesis	237
3.4.2. Muestra	239
3.4.3. Instrumento de análisis	248
3.4.4. Descripción de variables	257
3.4.5. Diseño	264
3.4.6. Descripción del proceso	267
3.4.6.1. Edición de documentos	267
3.4.6.2. Unión de documentos	268
3.4.6.3. Recuento de términos	270
3.4.6.4. Recodificación de términos	272
3.4.6.5. Clasificación de términos	276
3.4.7. Análisis de datos	281
4. RESULTADOS	283
4.1. Exposición de resultados	285
4.1.1. Análisis de frecuencias	285
4.1.1.1. Palabras más frecuentes por grupos y épocas	285
4.1.1.2. Análisis evolutivo de frecuencias	293
4.1.1.3. Frecuencias según variables analizadas	297
4.1.1.4. Análisis de frecuencias según variables por etapas	306
4.1.2. Análisis de correspondencias	313
4.1.2.1. Resultados según variables analizadas	313

4.2. Interpretación de resultados	348
4.2.1. Frecuencias de palabras	348
4.2.2. Frecuencias según variables analizadas	353
4.2.3. Resultados del Análisis de Correspondencias	360
5. CONCLUSIONES	363
6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	371
7. ANEXOS (Vol. 2)	



## INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Fases de integración (Morales, 1994; adaptado de Moreland y Levine, 1989)	26
Tabla 2. Documentos de ÀMBIT DE LA DONA D'INICIATIVA PER CATALUNYA	243
Tabla 3. Documentos del PARTIDO FEMINISTA	244
Tabla 4. Documentos de EL SAFAREIG	244
Tabla 5. Documentos de la SECRETARIA DE LA DONA DEL PARTIT DELS SOCIALISTES DE CATALUNYA	245
Tabla 6. Documentos de CONSELL DE LA DONA DE CONVERGÈNCIA DEMOCRÀTICA DE CATALUNYA	247
Tabla 7. Restantes menús del programa CONTEXT	256
Tabla 8. Análisis cualitativo de los documentos de El Safareig	258
Tabla 9. Análisis cualitativo de los documentos del Partido Feminista	258
Tabla 10. Análisis cualitativo de los documentos de Àmbit de Dones de IC	259
Tabla 11. Análisis cualitativo de los documentos de la Secretaria de la Dona del PSC	260
Tabla 12. Análisis cualitativo de los documentos del Consell de la Dona de CDC	260
Tabla 13(a). Volumen de datos	270
Tabla 13(b). Volumen de datos	270
Tabla 14. Valores al eliminar léxico de baja frecuencia	271
Tabla 15. Datos de recuento de los 14 grupos de análisis	272
Tabla 16. Valores al eliminar léxico de baja frecuencia en textos recodificados	274
Tabla 17. Datos de los 14 grupos de análisis tras la recodificación	275
Tabla 18. Comparación de las palabras más frecuentes antes y después de recodificar	276
Tabla 19. Número de palabras categorizadas en la variable FEMINISMO	277
Tabla 20. Número de palabras categorizadas en la variable DISCURSO	277
Tabla 21. Número de palabras categorizadas en la variable ESTRATEGIA	278
Tabla 22. Número de palabras categorizadas en la variable TONO	278
Tabla 23. Número de palabras categorizadas en la variable FORMA	278
Tabla 24. Palabras más frecuentes en las categorías de la variable FEMINISMO	279
Tabla 25. Palabras más frecuentes en las categorías de la variable DISCURSO	279
Tabla 26. Palabras más frecuentes en las categorías de la variable ESTRATEGIA	280
Tabla 27. Palabras más frecuentes en las categorías de la variable TONO	280
Tabla 28. Palabras más frecuentes en las categorías de la variable FORMA	281
Tabla 29. Total de palabras por grupo antes y después de la ponderación	282

Tabla 30. Palabras ordenadas por grupos en el 1er. Período (1975-1984)	290
Tabla 31. Palabras ordenadas por grupos en el 2º Período (1985-1993)	291
Tabla 32. Palabras ordenadas por grupos en el 3er. Período (1994-1996)	292
Tabla 33. Resultados ponderados para la variable FEMINISMO	297
Tabla 34. Resultados ponderados para la variable DISCURSO	298
Tabla 35. Resultados ponderados para la variable ESTRATEGIA	298
Tabla 36. Resultados ponderados para la variable TONO	299
Tabla 37. Resultados ponderados para la variable FORMA	299
Tabla 38. Resultados acumulados de los años 1975-1996. Variable FEMINISMO	300
Tabla 39. Resultados acumulados de los años 1975-1996. Variable DISCURSO	301
Tabla 40. Resultados acumulados de los años 1975-1996. Variable ESTRATEGIA	301
Tabla 41. Resultados acumulados de los años 1975-1996. Variable TONO	302
Tabla 42. Resultados acumulados de los años 1975-1996. Variable FORMA	302
Tabla 43. Resultados acumulados de los años 1985-1996. Variable FEMINISMO	303
Tabla 44. Resultados acumulados de los años 1985-1996. Variable DISCURSO	304
Tabla 45. Resultados acumulados de los años 1985-1996. Variable ESTRATEGIA	304
Tabla 46. Resultados acumulados de los años 1985-1996. Variable TONO	305
Tabla 47. Resultados acumulados de los años 1985-1996. Variable FORMA	305
Tabla 48. Contribuciones de los ejes de la variable FEMINISMO	314
Tabla 49. Matriz de distancias entre las categorías de la variable FEMINISMO	317
Tabla 50. Matriz de distancias entre los grupos en la variable FEMINISMO	317
Tabla 51. Matriz de distancias entre grupos y categorías en la variable FEMINISMO	318
Tabla 52. Contribuciones de los ejes de la variable ESTRATEGIA	321
Tabla 53. Matriz de distancias entre categorías de la variable ESTRATEGIA	324
Tabla 54. Matriz de distancias entre grupos en la variable ESTRATEGIA	324
Tabla 55. Matriz de distancias entre grupos y categorías de la variable ESTRATEGIA	325
Tabla 56. Contribuciones de los ejes de la variable DISCURSO	327
Tabla 57. Matriz de distancias entre categorías de la variable DISCURSO	330
Tabla 58. Matriz de distancias entre grupos en la variable DISCURSO	330
Tabla 59. Matriz de distancias entre grupos y categorías de la variable DISCURSO	331
Tabla 60. Contribuciones de los ejes de la variable TONO	334
Tabla 61. Matriz de distancias entre categorías de la variable TONO	337
Tabla 62. Matriz de distancias entre grupos en la variable TONO	337
Tabla 63. Matriz de distancias entre categorías y grupos en la variable TONO	338

Tabla 64. Contribuciones de los ejes de la variable FORMA	341
Tabla 65. Matriz de distancias entre categorías de la variable FORMA	344
Tabla 66. Matriz de distancias entre grupos en la variable FORMA	344
Tabla 67. Matriz de distancias entre categorías y grupos de la variable FORMA	345

## INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Modelo de la conversión	144
Gráfico 2. Modelo de influencia propuesto	237
Gráfico 3. Menú principal de CONTEXT	250
Gráfico 4. Entrada del módulo de Recuento	251
Gráfico 5. Menú del módulo de Recodificación	253
Gráfico 6. Menú del módulo de Clasificación	254
Gráfico 7. Diseño de la investigación	266
Gráfico 8. Evolución de la palabra <i>MUJER</i>	293
Gráfico 9. Evolución de la palabra <i>NO</i>	293
Gráfico 10. Evolución de la palabra <i>HOMBRE</i>	294
Gráfico 11. Evolución de la palabra <i>IGUALDAD</i>	294
Gráfico 12. Evolución de la palabra <i>ABORTO</i>	295
Gráfico 13. Evolución de la palabra <i>FEMINISMO</i>	295
Gráfico 14 (a). Planos de proyección. Ejes 1 (47%) y 2 (28%) de la variable FEMINISMO	315
Gráfico 14 (b). Planos de proyección. Ejes 1 (47%) y 2 (28%) de la variable FEMINISMO	316
Gráfico 15. Cluster de categorías de la variable FEMINISMO	319
Gráfico 16. Cluster de grupos de análisis en la variable FEMINISMO	320
Gráfico 17 (a). Planos de proyección. Ejes 1 (55%) y 2 (37%) de la var. ESTRATEGIA	322
Gráfico 17 (b). Planos de proyección. Ejes 1 (55%) y 2 (37%) de la var. ESTRATEGIA	323
Gráfico 18. Cluster de categorías de la variable ESTRATEGIA	325
Gráfico 19. Cluster de grupos de la variable ESTRATEGIA	326
Gráfico 20 (a). Planos de proyección. Ejes 1 (77%) y 2 (17%) de la variable DISCURSO	328
Gráfico 20 (b). Planos de proyección. Ejes 1 (77%) y 2 (17%) de la variable DISCURSO	329
Gráfico 21. Cluster de categorías de la variable DISCURSO	332
Gráfico 22. Cluster de grupos de la variable DISCURSO	333
Gráfico 23 (a). Planos de proyección. Ejes 1 (73%) y 2 (24%) de la variable TONO	335
Gráfico 23 (b). Planos de proyección. Ejes 1 (73%) y 2 (24%) de la variable TONO	336
Gráfico 24. Cluster de categorías de la variable TONO	339
Gráfico 25. Cluster de grupos de la variable TONO	339
Gráfico 26 (a). Planos de proyección. Ejes 1 (53%) y 2 (29%) de la variable FORMA	342
Gráfico 26 (b). Planos de proyección. Ejes 1 (53%) y 2 (29%) de la variable FORMA	343
Gráfico 27. Cluster de categorías de la variable FORMA	346
Gráfico 28. Cluster de grupos de la variable FORMA	346

# 1. INTRODUCCION

---

## 1.1. MOTIVACION

En 1976, cuando se celebraron las I Jornadas Feministas de Catalunya, la autora de esta tesis era todavía una niña, ajena a las dinámicas de los grupos de mujeres en concreto, y de los diversos grupos sociales en general. No sería hasta más tarde, durante el estudio de la carrera, cuando tomó conciencia de sí misma, de su lugar en la sociedad, de cuáles eran sus grupos de referencia y de la contribución que como persona podría hacer al desarrollo social de su entorno. Fue entonces cuando descubrió la psicología social, aquella disciplina tan etérea y confusa (psicología social psicológica, psicología social sociológica, psicosociología), y la pasión por el análisis de los movimientos sociales, la imperiosa dinámica del poder y la estimulante posibilidad de cambio social a partir de pequeñas minorías. Hubo en la Universidad Autónoma de Barcelona de aquellos años (los '80) excelentes profesores que condujeron su interés por los cauces más adecuados, apartándola de la ciencia-ficción en la que es tan fácil caer desde estas perspectivas, e introduciéndola en el trabajo riguroso de una ciencia que necesita demostraciones experimentales para poder avanzar en su objeto de conocimiento.

De esta forma la autora se vió impelida a trabajar en el ámbito que tanto interés le suscitaba. Por una parte, manteniendo sus contactos con la Universidad (en este caso la Central de Barcelona) para realizar investigaciones relacionadas con grupos sociales minoritarios y ejerciendo esporádicamente la docencia en estudios del área de la dinámica de grupos. Por otra, desde el ámbito laboral en la dirección de un Centro de Servicios de Ocupación del Ayuntamiento de Barcelona, diseñando e implementando programas para promover la inserción laboral y social de grupos con especiales dificultades (jóvenes y mujeres, entre otros).

A partir de esta experiencia, la autora ha vivido momentos realmente enriquecedores, pero también de frustración, tanto en el aspecto intelectual universitario como en el profesional-laboral, sobre todo por las enormes dificultades que tienen los grupos a priori 'estigmatizados' para lograr una convivencia en igualdad con el resto de la sociedad, y secundariamente por la lentitud (percepción naturalmente subjetiva) de la investigación en psicología social para determinar causas y efectos al respecto que se muestren claramente acertados.

Por otra parte, es notorio el avance social en cuanto a reconocimiento y asunción de principios por parte de la sociedad, de grupos que comenzaron siendo muy minoritarios, como el ecologista o el pacifista, logrando que grandes mayorías defiendan sus posturas de forma incluso inconsciente, sin menoscabo personal o social para los miembros del movimiento. En

cambio, el movimiento feminista no ha logrado influir de la misma forma. Es cierto que estos procesos son muy lentos y que también los grupos señalados tuvieron unas fases primeras de rechazo y menosprecio por parte de los grupos sociales mayoritarios, pero no es menos cierto que el movimiento feminista existe (aunque con desapariciones esporádicas, a causa de violentas represiones y largas épocas de latencia) de forma organizada desde la Revolución Francesa y no ha sido hasta épocas muy recientes que se han visto recogidas algunas de sus reivindicaciones por los gobiernos democráticos occidentales. De todos modos, hay visiones más optimistas (Katenstein, 1987) que afirman que el movimiento feminista es mucho más poderoso de lo que su presencia organizacional revela gracias a que existe una *invisible* difusión de sus ideas (¿se trata tal vez del fenómeno llamado *conversión latente*?).

A pesar de que el corpus legislativo de los diferentes países ha ido incorporando con mayor o menor fortuna antiguas reivindicaciones de los grupos de mujeres (derecho al voto, igualdad de derechos, derecho al aborto), es constatable que muchas de sus demandas no están asumidas socialmente y la discriminación continúa siendo una constante en las vidas de los miembros del género femenino. Por poner un ejemplo, un informe de la OIT (1995) informaba de que las mujeres tardarán 475 años en conseguir la igualdad laboral, teniendo en cuenta las desigualdades existentes y la lentitud con que van resolviéndose (a menudo por vía judicial). Es más, algunos estudios muestran como, en aquellos casos en que se cumple la ley y las mujeres ocupan lugares de prestigio antiguamente de exclusividad masculina, esos puestos o profesiones disminuyen su prestigio automáticamente en la esfera social: es el llamado proceso de *feminización*. Del mismo modo, la pobreza siempre ha tenido clase social determinada, y color, pero cada vez más tiene también sexo ya que el problema de la feminización de la pobreza resulta progresivamente más alarmante. No es casualidad que de 1,3 billones de personas que viven en la pobreza en el mundo, el 70% sean mujeres y niñas (Informe de la ONU para Asentamientos Humanos, 1996). Por último, un hecho significativo es que incluso las mujeres que luchan por la igualdad entre los sexos rechazan el calificativo de 'feministas' precisamente para evitar que caigan sobre su persona las connotaciones negativas que este término conlleva.

A simple vista podría achacarse esta imposibilidad de los grupos feministas para persuadir de la justicia de sus reivindicaciones a cientos de causas, entre ellas la radicalidad de algunas actuaciones y propuestas, las eternas divisiones entre los propios grupos de mujeres, la falta de preparación formativa y actitudinal de las mujeres para enfrentarse a otros grupos sociales, la carencia de 'espíritu de lucha' asociada al género femenino, etc. Pero lo cierto es que hasta ahora no hay prácticamente ningún estudio, al menos en nuestro país, que haya tratado

de verificar estas cuestiones de una forma rigurosa, preguntándose por la evolución de estos grupos y por los obstáculos para la influencia con que han tropezado.

A esas cuestiones responde la motivación de este trabajo, que intenta, modestamente, aproximarse a la evolución de algunos grupos de mujeres, analizar sus influencias mutuas y por último, su forma de incidir en la sociedad desde la perspectiva de la psicología de los grupos minoritarios.

## **1.2. OBJETIVOS**

La psicología social europea ha estudiado en los últimos veinte años la dinámica social desde la perspectiva de los grupos minoritarios como factor de innovación y cambio social. Esta orientación se aparta del funcionalismo determinista de la psicología social americana según el cual la influencia social se da siempre en la misma dirección (de las mayorías a las minorías) de modo que resulta prácticamente imposible escapar a las normas del poder establecido. En la óptica funcionalista, si se producen cambios, éstos son generalmente controlados y, por supuesto, generados desde los centros de poder mayoritarios. Naturalmente, esta afirmación es una simplificación ya que, al margen de que el funcionalismo ha aportado conocimientos importantes acerca de los procesos de influencia, siempre ha habido matices, posturas críticas y alternativas a la visión más conservadora.

No obstante, lo cierto es que la creatividad social (Tajfel, 1972) y el logro del cambio social mediante la influencia de la minoría sobre la mayoría (Moscovici y colaboradores, 1969) es un fenómeno que se ha podido observar en experimentos de laboratorio y también en la propia realidad social con grupos como el ecologista o el pacifista que han logrado que gran parte de la sociedad (a veces la mayoría) asuma sus propuestas. Pensamos que, en cualquier caso, es importante aportar datos que amplíen los conocimientos existentes sobre los procesos reales de este tipo de influencias sociales. En la práctica, los estudios de campo continúan siendo raros en la investigación sobre influencia minoritaria (Petrillo, 1994), al menos en nuestro país.

Dentro de esta línea se inscribe el principal objetivo operativo de este trabajo, a saber, a partir de un análisis riguroso y objetivo y adaptado al contexto, determinar la influencia de unos grupos de mujeres de ideología radical sobre otros grupos de mujeres mayoritarios, incorporados



en la sociedad de su época. Paralelamente, y también como medio para lograr el primer objetivo, estaría el de describir la evolución ideológica interna de cada uno de los grupos de mujeres analizados, objetivo que nos permitiría al mismo tiempo conocer el proceso grupal individual a lo largo de los años y las influencias aportadas y recibidas en los diferentes períodos.

En definitiva, el objetivo que inspira este trabajo es tratar de analizar de una forma concreta y operativa el cambio social respecto a las tesis feministas a partir de influencias mutuas entre diversos grupos de mujeres y, en último término, diseñar un modelo de influencias que muestre el proceso general que sigue este cambio.

### **1.3. ESTRUCTURA**

Los pasos seguidos para el desarrollo de este trabajo están de acuerdo con los que regularmente se siguen en una investigación de campo. Después de la *Introducción*, en la que además de describir motivaciones y objetivos pueden hallarse los límites que circunscriben la relación entre feminismo y psicología (social), puede leerse el *marco teórico*. Esta parte de la tesis encuadra el objeto de investigación desde el punto de vista de las teorías que hacen referencia a las relaciones intergrupales, así como a los procesos de influencia que conducen al cambio social. Naturalmente, acompañando al nivel teórico se encuentran descritos los trabajos empíricos que lo sustentan. Se trata de comprender la evolución de la ciencia psicosocial a este respecto, finalizando con los hallazgos más recientes. Esta primera parte acaba con el marco teórico correspondiente a los grupos feministas en concreto y a la evolución del movimiento feminista en general.

El marco teórico da paso al *marco metodológico*. En él, se justifica el método cualitativo escogido para esta investigación, al tiempo que se describen la evolución histórica y científica, así como las diversas posibilidades del análisis de contenido, utilizado en anteriores trabajos tanto en su vertiente 'manual' como informatizada. Tras el análisis descrito, tiene lugar la descripción del procedimiento concreto utilizado en este trabajo, definiéndose las hipótesis, muestra, descripción de variables, de instrumentos y el proceso seguido durante el estudio.

El siguiente capítulo muestra los *resultados* obtenidos y una primera interpretación analítica de los mismos. Posteriormente, las *conclusiones* mostrarán la confirmación o no de las hipótesis, así como la interpretación global que de este estudio realiza la autora.

A continuación, podrá hallarse en los *anexos* (tras las *referencias bibliográficas*) la inclusión de todo el material utilizado en el desarrollo de este estudio, desde los propios textos, pasando por el diccionario confeccionado, hasta las tablas resultantes de frecuencias.

## **1.4. LIMITES TEORICOS**

### **1.4.1. Psicología y Feminismo**

En la literatura psicológica no aparecen abiertamente términos feministas como el de *género* hasta los años setenta, década en que el auge del movimiento feminista consigue la introducción de algunos de sus conceptos en muchos de los ámbitos de la ciencia, no siendo la psicología una excepción.

Sin embargo, especialmente en el ámbito de la **psicología diferencial**, se habían realizado estudios acerca del sexo y el género a partir de las investigaciones sobre la inteligencia a finales del siglo XIX (Jayme y Sau, 1996). La incorporación de las mujeres al mundo laboral y el desequilibrio familiar que tal fenómeno conllevó centró la atención sobre las diferencias culturales (educativas) entre hombres y mujeres y su posible relación con la inteligencia. La obra de Hellen Thompson (1903) *The mental traits of sex* es considerada por Sau (1988) como la primera que constató la relación entre educación e inteligencia al tiempo que denunciaba que ya desde la infancia existían diferencias de sexo en el entorno social.

Desde entonces, los estudios sobre sexo y género han evolucionado a la par que los cambios socioculturales de nuestra sociedad, de la mano en este caso de las psicólogas feministas. Todavía dentro del contexto de la psicología diferencial, Ashmore (1990) propone cuatro paradigmas teóricos categorizados secuencialmente en los que se han apoyado las diferentes investigaciones sobre el tema a lo largo de este siglo:

1894-1936: INTELIGENCIA

1936-1954: MASCULINIDAD/FEMINIDAD

1954-1968: ROLES SEXUALES

1968-1974: TIPIFICACION SEXUAL

1974-1982: ANDROGINIA

Actualidad: SEXO COMO CATEGORÍA SOCIAL

El último paradigma es el presente en la actualidad, estando aún en desarrollo la psicología del sexo y el género. En los últimos años, se ha puesto el énfasis en el desarrollo del género y los roles sexuales, lo que supone una perspectiva social que abandona el término *sexo* para adoptar el de *género*, llegando a la última definición de *género* en la que éste es considerado como la construcción psicosocial del sexo (Jayme y Sau, 1996).

En la línea de un análisis crítico al discurso sobre las relaciones de género, un estudio reciente (Magalhaes, 1995) muestra la relación entre lenguaje e ideología en la construcción del género. El lenguaje de los textos analizados por la autora se demuestra heterogéneo indicando dos principales formas de coexistencia: el discurso del control y el de la liberación. En las grandes ciudades, no obstante, predomina generalmente el segundo ya que las mujeres adquieren una fuerte identidad social derivada de la lucha por sus derechos civiles.

En el ámbito de la psicología diferencial se han alzado, no obstante voces críticas (Scott, 1990; Henderson, 1994) que destacan el hecho de que a menudo el género se utiliza desde lo descriptivo únicamente, quedando asociado al estudio de la mujer (fijémonos en cuántas ocasiones género sustituye a mujer), y convirtiéndose en una especie de 'cajón de sastre' en el que cabe casi todo.

También la **psicología clínica** ha recibido el impacto de las teorías feministas siendo tal vez el ámbito en que la influencia del feminismo se ha reflejado más fuertemente, hasta el punto que se ha llegado a hablar con frecuencia de *psicología feminista*, considerándola el 'prototipo de revolución dinámica en la psicología' (Murphy, Abraham, 1995). Muchos autores y autoras consideran que la psicología feminista está generando una revolución en el campo de la psicología, no sólo por su demanda de igualdad y los estudios de género, sino por su demanda de una mejora metodológica y nuevas dimensiones conceptuales. El énfasis en una psicología holística, que considere el sistema social contextual tanto como los sujetos individuales está conduciendo a sistemas más dinámicos de acercamiento a la realidad, nuevas estrategias en cuanto a modelos teóricos así como nuevos diseños experimentales apropiados al programa feminista. Se considera desde esta perspectiva que la naturaleza del discurso psicológico se beneficiaría traspasando los límites actuales de la disciplina, asociándose con otras formas externas de conocimiento.

En el mismo sentido, se han editado libros que tratan de reconciliar la teoría tradicional psicológica con las experiencias de la vida real de las mujeres (Burman, 1990, Laidlaw y

Malmö, 1990). Estas últimas autoras presentaron una serie de casos en la voz de los terapeutas y sus clientes femeninas que muestra nuevas aproximaciones para ayudar a las mujeres a encontrar su propio yo. Describieron nuevas terapias (terapia del ego, trabajo junguiano sobre el sueño, dibujo, narración de historias y otras) que han sido útiles para solventar problemas relacionados con las mujeres.

En relación con el behaviorismo cognitivo, Allen (1995) ha señalado que la teoría de los derechos naturales (tal como la describió Mary Wollstonecraft) manteniendo que las mujeres tienen derecho a desarrollar su intelecto, a perseguir sus intereses y a gozar de la protección de la ley en paridad con los hombres ha influenciado fuertemente tanto a la psicología como a la psiquiatría. En especial, el conductismo desde su vertiente cognitivista se ha interesado en cambiar las creencias individuales sobre los roles sociales y ha utilizado la terapia para modificar comportamientos en las mujeres, entrenarlas en la asertividad, etc. Por otra parte, las terapias llamadas feministas lograrían cambios en muchas áreas al mismo tiempo, tales como androginia, imagen corporal, relaciones sociales y trabajo (Dworkin, 1988).

Recientemente se ha trabajado desde una nueva perspectiva un concepto relacionado con la psicología de las mujeres: el de la *falsa conciencia*. Partiendo de una perspectiva histórica, se ha analizado este aspecto desde las nuevas teorías filosóficas del socialismo y el feminismo (Jost, 1995). Se define el concepto como el mantenimiento de falsas creencias que son contrarias al propio interés personal y social (en este caso de las mujeres) y que contribuyen a una posición desventajosa de la persona en el seno de su grupo. El estudio considera probada una considerable evidencia psicológica acerca del tema y propone seis tipos de falsa conciencia que son a su vez posibles líneas de investigación: el fallo en la percepción de la injusticia y las desventajas personales, el fatalismo, la justificación de los roles sociales, una falsa atribución de la culpa, la identificación con el opresor y la resistencia al cambio. Fay (1993) señala a su vez que deben buscarse las causas de existencia de esta falsa conciencia, e identificarla como culpable de que no se produzca el cambio social. Este concepto ha recibido no obstante algunas críticas teóricas y metodológicas debido sobre todo a su origen político de tipo marxista.

En general, una de las características principales de esta nueva óptica de la psicología feminista es la consideración de que las nuevas terapias feministas, a diferencia de las terapias tradicionales, no sólo modifican la vida de las personas a las que se trata, sino que tienen una trascendencia mayor, apuntando a un cambio social.

Por lo que respecta a la **psicología social**, se han realizado estudios en los últimos años que intentan medir la influencia del feminismo como movimiento social, o como minoría activa, sobre las actitudes de la población, al tiempo que se ha analizado la evolución de los diversos grupos feministas en diversos países. En la línea de la influencia minoritaria, Paicheler y Flath (1988) experimentaron cómo un grupo minoritario de feministas podía cambiar las actitudes de una mayoría a partir de una discusión, utilizando la habilidad persuasiva y examinaron la influencia en el cambio de normas comparando los resultados con estudios realizados en los años setenta, período en que las normas sobre los roles sexuales estaban en pleno cambio.

Con la intención de medir científicamente las actitudes afectivas hacia el movimiento feminista se ha desarrollado y evaluado también la escala *Attitudes Toward Feminism and the Women's Movement (FWM) Scale* (Fassinger, 1994), de tipo Lickert y basada en el método de Thurstone de intervalos iguales.

No se escapa, no obstante, a los científicos sociales, la dificultad de aunar el feminismo como movimiento social y a la psicología como disciplina académica y como profesión. Generalmente el encuentro entre ambas se limita a investigaciones psicológicas sobre feminismo y a discursos escritos en el ámbito psicológico. En la literatura anglosajona se señala la aparición de nuevas estructuras organizacionales a este respecto, resaltando no obstante las diferencias intelectuales entre Estados Unidos y Gran Bretaña, diferencias inevitables ya que incluso la psicología social se entiende con diferentes matices en ambos países. Para intentar solventar esta situación y mostrar la independencia, métodos y objetivos del feminismo apareció la publicación *Feminism and Psychology* (Parlee, 1991), tratando de convertirse en un fórum en el que desarrollar un nuevo tipo de conocimiento psicológico feminista.

Desde la llamada psicología social sociológica, algunos autores y autoras van más allá de las teorías de la elección racional, y analizan vías en las que determinantes culturales y estructurales influyen al actor y generan o inhiben las acciones colectivas y los cambios sociales. Morris y Mueller (1992) mostraron que las identidades colectivas y la conciencia política de los movimientos sociales eran significativamente moldeadas por su raza, etnicidad, clase social, género o religión. La estructura social (con sus disparidades en recursos y oportunidades) ayudaría por tanto a determinar la naturaleza de las reivindicaciones, recursos y niveles de organización de los movimientos sociales.

#### **1.4.2. Feminismo y cambio social**

Desde el feminismo se han aportado ideas para modificar la orientación de las investigaciones e incluso de la producción teórica en psicología con el propósito de conseguir un verdadero cambio que tenga en cuenta la especificidad del género femenino. En esta línea, Worell y Etaugh (1994) reunieron algunos de los principios feministas que deberían ser usados para comprender, interpretar y evaluar las transformaciones teóricas e investigadoras relativas a las mujeres. Señalaron seis temas principales: el cambio de los presupuestos en que se basa la investigación científica tradicional; centrarse en las experiencias y vidas de las mujeres; considerar las relaciones de poder como la base del orden sociopolítico patriarcal; reconocer el género como una categoría esencial de análisis; prestar atención al uso del lenguaje y al 'nombre' del poder; y promover el activismo social hacia la meta de un cambio de la sociedad.

Se han señalado también desde la psicología las limitaciones para lograr un cambio social que asuma las ideas feministas. Entre ellas destacan la propia confusión o poca clarificación de los presupuestos ideológicos feministas, el énfasis excesivo en las diferencias de género, así como su escasa presencia en los medios de comunicación social.

Mednick (1991) analizó las respuestas de 20 investigadores, escritores y editores americanos respecto al desarrollo intelectual de la psicología feminista en términos de cambio social. Concluyeron que no habría futuro para la psicología feminista a menos que reconociera claramente sus bases ideológicas y sus objetivos políticos.

Kahn y Joder (1989) señalaron que, si bien uno de los principales objetivos de la psicología de las mujeres es aumentar el estatus femenino a través del cambio social, este objetivo ha sido raramente alcanzado. En su opinión, la teoría y la investigación se han centrado más en las diferencias de género y en la personalidad de las mujeres que en la sociedad como instancia opresora, logrando así una tendencia a culpar a la mujer por su posición social y el mantenimiento del status quo. Este proceso inhibe la lucha por la igualdad del movimiento de mujeres. Los autores consideran que deben identificarse aspectos diferentes en la psicología de las mujeres para lograr el cambio social.

Por su parte, estudios sobre la influencia de los medios de comunicación en relación con las premisas feministas muestran que hay grandes limitaciones para la transmisión del mensaje feminista. Rhode (1995) propone algunas ideas para la acción colectiva y asegura que, para

lograr transmitir el potencial feminista, las feministas necesitan más voz en los mass media con el objetivo de moldear su imagen pública.

Otros autores consideran en cambio que dentro de la psicología no hay lugar para un análisis feminista del contexto social (Bern, 1993). Desde esta perspectiva, la psicología no puede ofrecer nada esencial en lo relativo al comportamiento humano debido a que, como disciplina debe individualizar y descontextualizar los fenómenos que estudia. Este hecho provoca necesariamente la despolitización de tales fenómenos al tiempo que la convierte en colaboradora en la reproducción social del status quo y, en última instancia, en un obstáculo para el cambio social.

Desde una visión global que conduzca al desarrollo pleno del potencial de la psicología social científica, Moscovici (1993) señala las líneas que deberían corregir la imagen de la psicología del sentido común. Con el objetivo de clarificar bajo qué condiciones los científicos deben compartir y discutir el conocimiento, el autor desarrolla dos tipos de argumentación. La primera evoca la unidad entre conocimiento e influencia, investigación y persuasión. Considera la influencia en un sentido amplio, refiriéndose no sólo a la información y al tipo de discurso que se utiliza sino también al modo de acción desde el cual se realiza algún descubrimiento sobre la realidad y se fijan las propias ideas. La segunda argumentación se refiere a la percepción sobre la comunidad científica. Muestra que todo grupo que produce conocimientos abarca mayorías y minorías que ejercen influencias diferentes en la forma en que sus miembros infieren y comparten sus conocimientos. En una línea similar a la de Moscovici, Rosenwein (1994) intenta una aproximación a la comprensión de los procesos de los grupos científicos y su relación con la producción de conocimiento, preguntando cómo un grupo influencia a sus miembros y cómo el grupo, a su vez, es influenciado por sus miembros. El punto esencial es, a su juicio, entender cómo las minorías y las mayorías interactúan para producir un cambio científico que sea creíble.

Queda claro, en definitiva, que desde la psicología social y en especial en el seno de los estudiosos del cambio social se están produciendo movimientos, muchos de ellos debidos a minorías como el feminismo que sin ninguna duda cambiarán -están cambiando- el futuro teórico, metodológico y experimental de la psicología que conocemos.

## 2. MARCO TEORICO

---



## **2.1. PROCESOS GRUPALES**

### **2.1.1. La formación de los grupos**

Se considera generalmente como la formación de un grupo al estado inicial de la interacción grupal, cuando se establece una relación entre dos o más personas, pero en realidad la formación de un grupo se realiza durante un proceso continuo. Si bien la relación inicial es una condición necesaria para la existencia del grupo, no es menos cierto que a lo largo del tiempo el grupo sufre muchos cambios, motivo por el que consideramos la formación grupal como un proceso más amplio que supera la atracción inicial entre los miembros.

La respuesta más general que tradicionalmente se ha dado a la pregunta de por qué las personas forman grupos ha sido la de que lo hacen porque los grupos satisfacen alguna necesidad individual.

Diversos autores propusieron teorías sobre la atracción interpersonal basadas en el concepto de refuerzo (Thibaut y Kelley, 1959). De acuerdo con esta teoría, el nivel de comparación (NC) es el estándar que utiliza la persona para evaluar una relación interpersonal. Si las gratificaciones y los costos están por encima del NC, la relación se valora positivamente pero si están por debajo, la evaluación es negativa. El nivel de comparación alternativo (NCalt.) sería el estándar que utilizaría la persona para decidir si ingresa en una relación nueva o permanece en la ya existente, teniendo en cuenta las gratificaciones y los costos de ambas situaciones. En definitiva, esta teoría considera que la persona establece y mantiene relaciones interpersonales debido a las gratificaciones que obtiene de ellas.

Newcomb (1956) por su parte, desarrolló una teoría parecida a la anterior equiparando la atracción o repulsión hacia otra persona con las actitudes positivas o negativas hacia ella. Al mismo tiempo, tales actitudes se establecerían según el refuerzo recibido por la otra persona (se sentiría atraída o repelida según los premios o castigos recibidos).

Sin embargo, este tipo de explicaciones generales no parecían suficientes. Cartwright y Zander (1968) avanzaron en el estudio de la formación grupal señalando que el propio grupo podía ser el objeto de la necesidad del individuo o, por el contrario, simplemente un medio de satisfacer una necesidad que se encontrara fuera del grupo. Analizando estas dos categorías, se observó la posibilidad de otras subdivisiones. De este modo, las fuentes de satisfacción de

necesidades existentes en un grupo abarcarían, como mínimo, las siguientes (Shaw, 1976):

1. La atracción hacia los miembros del grupo (atracción interpersonal)
2. La atracción hacia las actividades del grupo
3. La atracción hacia los objetivos del grupo
4. La propia pertenencia a un grupo

Respecto a la segunda categoría, se señalan una serie de necesidades externas que pueden satisfacerse a partir de la pertenencia a él:

1. La atracción hacia otras personas externas al grupo
2. La atracción hacia objetivos extragrupal

La mayoría de estas variables han sido estudiadas en profundidad. A continuación vamos a analizar algunas de ellas.

### *La atracción interpersonal*

Sin duda esta ha sido la categoría más estudiada hasta establecer una serie de variables que influyen en la atracción que una persona siente por otra. Las primeras investigaciones tendían a considerar ciertos determinantes como secundarios, tales como la proximidad (Festinger, 1953) y la interacción (Bovard, 1956) al sostener que estas variables se limitaban a dar la oportunidad para que se manifestaran otras variables primarias (la semejanza en la actitud, la congruencia de valores, las características de la personalidad, etc.). No obstante, con el tiempo, estas consideraciones han ido cambiando y se ha dado mayor importancia a las llamadas variables secundarias como facilitadoras de la atracción interpersonal.

### *Las actividades del grupo*

Los estudios realizados en este área muestran que las personas pueden sentirse atraídas por un grupo porque disfrutan con lo que hacen sus miembros. Sherif y Sherif (1953) demostraron, entre otras cosas, que los jóvenes interesados por las mismas actividades en los campamentos de vacaciones tendían a formar grupos. Por su parte, Thibaut (1950) comprobó que la atracción de las actividades de un grupo influía en el atractivo de pertenecer a él.

### *Los objetivos del grupo*

No siempre es fácil distinguir las actividades del grupo de sus objetivos ya que, generalmente, las personas que disfrutan con las actividades de un grupo suelen estar de acuerdo con sus objetivos.

Sherif y Sherif (1953) investigaron la función de los objetivos grupales en la formación de los grupos. En sus investigaciones mostraron claramente el rol de los objetivos grupales en la formación del grupo, evidenciando que la atracción de los objetivos grupales puede contribuir de dos maneras diferentes a la formación de un grupo. En una fase inicial del desarrollo grupal, el conflicto entre grupos motivó un aumento de la cohesión grupal (frente al 'enemigo común'). Por otra parte, un objetivo grupal común puede provocar el surgimiento de un grupo nuevo.

Latane, Eckman y Joy (1966) mostraron también que la atracción de los objetivos constituye una base para la atracción grupal, en un experimento sobre la forma en que el stress compartido afectaba las preferencias interpersonales. Reckman y Goethals (1973), por su parte, demostraron también que las preferencias relativas a la composición de los grupos estaban claramente influidas por los objetivos de éste.

### *La pertenencia a un grupo*

En los estudios clásicos, se había considerado la necesidad de afiliación como una necesidad instintiva básica de los seres humanos. Posteriormente, descartada la teoría del instinto, los autores en general han reconocido la importancia de la afiliación en los grupos sociales.

Se analizaron las funciones de la afiliación entre las que destacan la reducción de la ansiedad (Schachter, 1959) y la necesidad de comparación de capacidades entre los miembros del grupo (Festinger, 1957). Se realizaron también una serie de estudios que mostraron que la atracción de los objetivos grupales podía contribuir de dos formas diferentes a la formación de un grupo. En las primeras fases de desarrollo grupal, el conflicto intergrupual aumentó la cohesión del grupo en respuesta al 'enemigo común'. Los resultados apoyaban la hipótesis de que la atracción de los objetivos constituye una base para la atracción grupal.

Otros estudios mostraron que la necesidad de afiliación puede manejarse de manera similar a las necesidades fisiológicas, con efectos análogos sobre las respuestas a los refuerzos. En este sentido, aunque discutidos, algunos experimentos indicaban que la privación social aumentaba la eficacia del refuerzo social (Walters y Karal, 1960).

En otras ocasiones, el refuerzo de la pertenencia al grupo no está en los objetivos de éste sino en el propósito de alcanzar un objetivo externo al grupo. De este modo, los refuerzos se obtendrían a través de la pertenencia al grupo y se situarían fuera de éste.

Muchos estudios han mostrado que un grupo puede ser percibido como medio para un fin externo al grupo. Mediante la pertenencia al grupo se lograría reconocimiento social (Willerman y Swanson, 1953), estabilidad en el empleo (Rose, 1952), etc. En estos casos, la pertenencia a un grupo se considera un instrumento para el logro de objetivos externos.

La respuesta global, por tanto, a la pregunta con que iniciábamos este apartado de por qué las personas se unen en grupos es contestada por los estudios clásicos de la siguiente forma: porque el grupo es percibido como un medio para satisfacer una o varias necesidades de las personas. En este sentido, se analizaron algunos elementos de la pertenencia a un grupo como fuentes de satisfacción de necesidades:

- La semejanza podría influir en la atracción a través de un proceso de generalización (Newcomb, 1956)
- Los efectos de complementariedad de necesidades pueden también ser interpretados como refuerzos (Newcomb, 1956)
- La satisfacción de necesidades puede relacionarse con factores tales como el éxito personal de otro y la semejanza de actitudes. De acuerdo con esta premisa, la atracción interpersonal sería una función del grado en que una persona espera que la afiliación le resultará gratificadora. Desde este punto de vista, se analizarían las recompensas y costos inherentes a los niveles de comparación (Thibaut y Kelley, 1959).

Análisis más recientes aluden a la formación del grupo como un proceso básicamente temporal según el cual se produciría un fenómeno continuo a lo largo de la dimensión 'formación de grupo' más que un fenómeno discontinuo que implicaría la transformación de un no-grupo en grupo (Moreland, 1987).

Por su parte, González (1996) coincide con Moreland en que no debe hablarse de un hecho puntual en el tiempo sino de un 'forming' (formándose) que implicaría un proceso de transformación temporal en el cual se produciría el fenómeno de integración social. Este proceso se basa, tal como hemos señalado según la orientación de los autores, en las creencias compartidas por los miembros del grupo, en la necesidad de cooperar o en los sentimientos de atracción interpersonal. No obstante, González (1996), en consonancia con Moreland, afirma que en el proceso continuo de la formación de los grupos pequeños hay implicados como mínimo cuatro tipos de integración social: la integración ambiental, la integración conductual, la integración afectiva y la integración cognitiva. Según esta autora, no puede afirmarse que se haya formado un grupo si no aparecen todos estos tipos de integración. Establece además un paralelismo entre ellos y los 'niveles de análisis de actividad del grupo' (Munné, 1985).

#### **2.1.1.1. Fases de desarrollo grupal**

La formación del grupo no acaba con la afiliación de sus miembros. El grupo se desarrolla durante un tiempo largo y es probable que no llegue nunca a una situación estable completamente.

El desarrollo inicial es muy rápido y productivo y generalmente se orienta hacia el establecimiento de la estructura social del grupo en cuestión: formación de las relaciones de status y de rol, normas y relaciones de poder. Aunque en estos aspectos, los grupos difieren entre sí, hay algunas fases del desarrollo grupal que son más o menos comunes a la mayoría de los grupos y que pueden describirse con independencia de su estructura social particular. Estas fases han sido especialmente estudiadas en los grupos de solución de problemas y en los T Groups o grupos de formación. Ambos tipos de grupos se diferencian sobre todo en la definición de sus objetivos: si los primeros tienen objetivos claros y precisos que consisten en solucionar uno o varios problemas en concreto, los segundos no poseen objetivos definidos con precisión.

En el caso de los grupos de resolución de problemas, Bales y Strodtbeck (1951) diferenciaron el énfasis sobre los problemas de *orientación* en un primer tiempo, de *evaluación* en un segundo y de *control* en un tercero.

La orientación sería una fase exploratoria durante la cual los miembros del grupo

adquieren una comprensión del problema y reúnen la información que les interesa para solucionarlo. La evaluación hace referencia al enjuiciamiento por parte de los miembros del grupo de los hechos y las posibilidades alternativas de actuación. El control haría referencia a las normas que rigen la relación entre los miembros y el control sobre el entorno grupal, incluyendo la tarea.

Respecto a los Training Groups, cuyo fin es formar a los participantes en el desarrollo y vivencias grupales así como ofrecerles una experiencia grupal significativa, Bennis y Shepard (1956) distinguieron dos fases que responderían a dos áreas principales de incertidumbre:

- La fase de *dependencia* en la que se plantearían problemas de autoridad. Esta fase tendría tres subfases:
  - a) Los miembros se preocupan fundamentalmente de la sumisión
  - b) Predominan las manifestaciones de contradependencia y se crean dos grupos antagónicos en relación al liderazgo y la estructura
  - c) Solución del problema de la dependencia de forma rápida o bien creación de subgrupos en conflicto
  
- Fase de *interdependencia* en la que aparecerían los problemas personales entre los miembros. Subfases:
  - a) Preocupación por identificarse con los demás miembros y cohesionarse
  - b) Preocupación por la identidad individual que a menudo lleva a la división en dos subgrupos, uno a favor de estrechar las relaciones interpersonales y otro en contra
  - c) Solución de los problemas interpersonales a partir de la verbalización por parte de cada miembro de su propio esquema de comprensión de la conducta humana

El objetivo final de lograr una comunicación válida señalan los autores que no siempre se consigue ya que es posible que algunos grupos queden fijados en alguna fase previa y no alcancen la solución final.

Shaw (1976) expone a modo de resumen una serie de hipótesis sobre la formación y el desarrollo de los grupos que la experimentación posterior ha respaldado:

1. Las personas se unen en grupos para satisfacer algún tipo de necesidad individual
2. La proximidad, el contacto y la interacción proporcionan a los individuos la oportunidad de descubrir qué satisfacción de necesidades pueden obtener mediante la afiliación a otras personas
3. La atracción interpersonal es una función positiva de la atracción física, la semejanza de actitudes, la semejanza de personalidad, la semejanza de nivel económico, la semejanza racial, la capacidad percibida del otro (su éxito o su fracaso) y la compatibilidad de necesidades
4. Una persona se unirá a un grupo si las actividades de éste le atraen o le resultan gratificadoras
5. Una persona se une a un grupo si valora positivamente los objetivos de este grupo
6. Existe una necesidad de afiliación que convierte en gratificadora la pertenencia a un grupo
7. Una persona se une a un grupo si percibe que éste será un instrumento para la satisfacción de necesidades externas al grupo
8. El desarrollo grupal suele adoptar una pauta general, que puede caracterizarse como orientación-evaluación-control
9. Se forma una coalición en aquellas situaciones en las que dos o más personas pueden lograr mayores gratificaciones a través de una acción conjunta de las que obtendrían cada una por su cuenta
10. Cuando se aprecia claramente que una coalición puede tener éxito, los sujetos varones adoptan la norma de la paridad y forman una coalición con el mínimo suficiente de recursos, mientras que los sujetos femeninos siguen la norma anticompetitiva y forman coaliciones que perturben lo menos posible las relaciones sociales.

### 2.1.1.2. Perspectivas más recientes

Las personas recibimos tantos y tan variados estímulos físicos y sociales, que necesitamos de la simplificación y clasificación como medidas necesarias para comprender el mundo; son además medidas economizadoras. Así, cuando conocemos una característica definitoria de una persona (por ejemplo, X es artista) tendemos a atribuirle las características (en psicología social *estereotipos*) que sobre esa clase de personas tenemos archivados. A esta forma de simplificar nuestro trabajo perceptivo se la ha llamado **mecanismo de categorización** y es el proceso psicológico básico que, al parecer de muchos investigadores, subyace a la formación de un grupo (Bar-Tal, 1990).

El proceso de categorización ya se estudió experimentalmente con estímulos físicos en los años 60, en que Tajfel y Wilkes comprobaron que los sujetos de su experimento situaban en grupos las líneas que estaban bajo la misma etiqueta, aunque no hubiera otra razón que la etiqueta para agruparlas así. Pero no fue hasta los 70 cuando se trabajó sistemáticamente con el concepto de categorización en situaciones sociales. La categorización, analizada experimentalmente (Tajfel y cols., 1974), mostró que, ciertamente, acentuaba las diferencias entre grupos. En situaciones de encuentro individual competitivas no se discriminaba a favor del propio grupo pero sí cuando la competición se establecía entre grupos.

Por otra parte, resultó que las variables que favorecen o intensifican la categorización también potencian la conducta grupal (Worchel y cols. 1977). Dadas tres situaciones diferentes (una de cooperación, otra de competición y otra individualista), la cohesión intragrupal alcanzó su mayor valor en la situación competitiva, un valor intermedio en la individualista y el menor valor en la cooperativa. Para descartar la posibilidad de que la cohesión grupal fuera una reacción defensiva ante la amenaza externa representada por el grupo que compite, se añadió una situación experimental a las tres ya descritas: la similaridad (o diferencia) en las características físicas (el vestir, por ejemplo). El resultado mostró que la cohesión intragrupal era más alta cuando había una diferencia en el vestir respecto al otro grupo.

Asumiendo que el proceso de categorización subyace en la formación de todo grupo, habría que considerar la formación de un grupo como un fenómeno de carácter continuo (Moreland, 1987), que implicaría a un conjunto de personas en un movimiento dimensional hacia la formación, en lugar de asimilarlo a un fenómeno discontinuo de transformación de un no-grupo en un grupo. Este último caso se daría fundamentalmente en los grupos formados artificialmente



y rara vez en los grupos naturales. Siguiendo a Moreland (1987), consideramos que la formación de un grupo se compone de cuatro aspectos o facetas de integración social. Estos aspectos debería ser entendidos como funciones más que como causas de formación, aunque son lógicamente inherentes a la formación:

- **Integración ambiental:** supone que el entorno ambiental proporciona los elementos para la formación del grupo. Han sido principalmente estudiados los *entornos físicos*, en forma de campus universitarios o áreas de trabajo, y se ha podido comprobar repetidamente cómo la proximidad de los estudiantes que viven en apartamentos o habitaciones determina la formación de amistades y pequeños grupos (Stokols, 1978). Pero el *entorno social*, en forma de "red social" compuesta por personas relacionadas por parentesco, clase social, profesión, organización laboral, política, etc., facilita también la formación de grupos (Feger, 1981). En primer lugar, generando contactos entre las personas que la componen; en segundo, generando normas que regulan la interacción de cada persona con las demás. Por último, el *entorno cultural*, aunque ha recibido menos atención por parte de los investigadores, se ha mostrado también relevante para la formación de los grupos. Variables culturales que inciden en la formación de grupos son los entornos urbanos o rurales, la presencia de grupos tradicionales, o la libertad política o religiosa. Los modelos que intentan explicar la formación de grupos a partir de factores ambientales suelen tener origen en la ecología.
- **Integración conductual:** remite a la formación del grupo a partir de la mutua satisfacción de necesidades. Se trata de una variable tan fuerte que para muchos autores (Turner, 1985) es la base de la formación del grupo. Las *teorías evolutivas* proponen que los instintos sociales se transmiten hereditariamente. Habría ventajas de seguridad personal y acceso sexual para las personas que viven en grupos. Los estudios de psicología infantil dan soporte a estas propuestas. Bowlby (1979) ha mostrado la existencia de un vínculo afectivo en los niños pequeños y otros estudios muestran la existencia de fuertes instintos sociales que por supuesto afectan al comportamiento. La perspectiva del *intercambio social* (Homans, 1961; Kelley y Thibaut, 1978) también explica la formación de grupos desde esta faceta. Las nociones de justicia y equilibrio se han mostrado relevantes en las investigaciones basadas en la teoría del intercambio, pero también la extrema complejidad de las relaciones entre varias personas, que dificultan las conclusiones.

- **Integración afectiva:** los teóricos tienen un amplio espectro de opiniones respecto a la incidencia de la afectividad en la formación del grupo. La mayor parte de los estudios concluyen que el encadenamiento de relaciones diádicas es la forma más habitual en que la afectividad lleva a la formación de un grupo (Newcomb, 1961).
  
- **Integración cognitiva:** los grupos se pueden formar a través de la integración cognitiva siempre que los integrantes creen que comparten características personales relevantes. Este tipo de integración ha cobrado interés en los últimos años sobre todo a partir del *paradigma del grupo mínimo* (véase más adelante en este capítulo). La conciencia de pertenencia a un grupo se ve afectada tanto por factores personales como situacionales. El análisis de los factores personales indica que un grupo pequeño se formará cuando (Moreland, 1987, pág. 103): sus miembros hayan reconocido características compartidas anteriormente, o (b) recientemente, o (c) encuentren útil pensar sobre sí mismo como pertenecientes al grupo. La investigación de los factores situacionales sugiere que los grupos pequeños se formarán cuando (d) a los miembros se les recuerden sus características comunes, o (e) sus resultados parezcan depender de esas características, o (f) las características que compartan sean poco habituales por alguna razón.

Worchel y cols. (1992) han señalado una serie de fases que atravesarían los grupos en vías de formación de forma bastante homogénea, a pesar de las notables diferencias entre todos los grupos estudiados.

1. Fase de descontento. Es la primera fase y está constituida por miembros que provienen de diversos grupos en donde su grado de insatisfacción era alto ya que se sentían desatendidos y el grupo no satisfacía sus necesidades.
  
2. Fase del suceso desencadenante. Se trata de la señal que promueve el cambio hacia la creación del nuevo grupo, abriendo expectativas de mejora. Es la fase de la ruptura con el grupo antiguo.
  
3. Fase de identificación grupal. Los miembros asumen la identidad del grupo y fortalecen las características que les diferenciarán de otros grupos. Es el comienzo del grupo como tal.

4. Fase de productividad grupal. Se definen los objetivos del grupo y se trabaja en conjunto para conseguirlos, incluso cooperando con exogrupos si se considera necesario. Aparecen los primeros conflictos entre miembros del grupo debido a diferentes capacidades, ideas sobre cómo llevar a cabo las actividades, etc.
5. Fase de individualización. A diferencia de la fase anterior, los objetivos individuales comienzan a primar sobre los grupales, aparecen los subgrupos y se detectan luchas de poder. Los exogrupos son ahora analizados como posibles candidatos para formar parte de ellos.
6. Fase de declive. Las diferencias entre subgrupos se hacen manifiestas y comienzan las luchas entre sí, al tiempo que disminuye la confianza en el grupo.

Estas fases no están temporalmente prefijadas aunque sí son consecutivas, alcanzándose una sólo cuando ya se ha superado la fase previa. El proceso es, naturalmente, dinámico, de forma que se producen avances y retrocesos. En definitiva, se produce un proceso de conducta intragrupal que define al grupo frente a otros grupos en la conducta intergrupala.

### **2.1.1.3. La socialización**

La cuestión básica en el tema de la socialización de nuevos miembros se basa en cómo superar la dicotomía entre la actitud interindividual y la intergrupala. Cuando una persona entra en un grupo, debe adaptar su propio modelo al modelo grupal de normas, valores y objetivos ya establecidos, si desea una verdadera integración. Por otra parte, también el grupo necesita que esa asunción de pautas sea lo más elevada posible. La transición de rol se produce cuando se llega a un compromiso entre ambas alternativas.

Moreland y Levine (1989) han señalado una serie de fases de integración en el grupo que comportan cada una una actividad determinada por parte del grupo y al mismo tiempo una paralela (y complementaria) por parte del nuevo miembro.

**Tabla 1. Fases de integración (Morales, 1994; adaptado de Moreland y Levine, 1989).**

Fase	Conducta del grupo	Conducta del individuo	Transición de rol	Resultado final de la fase
1ª: investigación	Reclutamiento	Reconocimiento	Entrada	Nuevo miembro
2ª: socialización	Intentos de cambio del individuo por parte del grupo para que respete más los objetivos grupales	Intentos de cambio del grupo por parte del individuo para atender más a sus necesidades personales	Aceptación	Miembro de pleno derecho
3ª: mantenimiento	Negociación de rol: asignación de un rol especializado dentro del grupo	Negociación de rol: adquisición de un rol especializado dentro del grupo	Divergencia	Miembro marginal
4ª: resocialización	Asimilación	Acomodación	Salida	Ex miembro
5ª: recuerdo	Tradicición	Reminiscencia	En ocasiones, estabilización del compromiso a un nivel bajo	

### 2.1.2. La cohesión grupal

Aunque encontramos el origen del término *cohesión* en Lewin (1951), French (1941) es quien usa por primera vez este término para describir las fuerzas que mantienen unidos a los miembros del grupo. French afirmó que tal vez la calidad de la interacción fuera más significativa para el funcionamiento del grupo que la cantidad, y aportó pruebas de que la cohesión y la calidad de la interacción estaban relacionadas. Llegó a estas conclusiones a partir de comparar grupos considerados con cohesión y otros sin cohesión (grupos organizados y no organizados) y hacerles resolver algunos problemas supuestamente insolubles. El mayor uso del 'nosotros' respecto al 'yo' en los grupos organizados probó que los grupos organizados tienen más

cohesión que los no organizados.

Festinger (1950) elaboró más extensamente el concepto de cohesión definiéndolo como "la resultante de todas las fuerzas que actúan sobre los miembros para que permanezcan en el grupo" (1950, pág. 274). Estas fuerzas derivarían del atractivo del grupo y de la forma en que el grupo mide los objetivos importantes para los miembros. Puesto que la cohesión se basaba en la atracción personal, la midieron mediante técnicas de elección sociométrica. Los resultados de estos estudios llevaron a concluir que la cohesión (definida operacionalmente como atracción interpersonal) generaba una serie de efectos conductuales característicos de los grupos aunque es importante resaltar que no los provocaba siempre. Así, los investigadores comprobaron que aumentaba la productividad, especialmente en los grupos pequeños (Schachter y cols. 1951), la conformidad (Festinger y cols. 1950), y aumentaba también la diferenciación con otros grupos (Pepitone y Reichling, 1955), entre otros efectos. Shaw (1962) puso de manifiesto la relación entre la cohesión y la calidad de la interacción del grupo. Los miembros de grupos con cohesión alta se comunicaban entre sí en mayor medida, y daban al contenido de la interacción grupal una orientación positiva, a diferencia de los grupos con baja cohesión. Los miembros de los grupos con cohesión elevada eran más cooperadores, amistosos y favorecedores de la integración grupal que los miembros de grupos con poca cohesión.

En resumen, de estos primeros estudios se derivaban una serie de hipótesis de trabajo que a continuación se exponen (Shaw, 1976):

1. La diferente contribución de cada persona al grupo depende del resto de miembros que forman el grupo (Rosenberg y cols. 1955)
2. Existe más comunicación entre miembros de un grupo cohesionado que entre los componentes de uno no cohesionado (French, 1941; Back, 1951; Lott y Lott, 1961)
3. El contenido y la forma de interacción entre los miembros es más positiva en grupos cohesionados (Back, 1951; Shaw y Shaw, 1962)
4. Los grupos con alta cohesión ejercen más influencia sobre sus miembros que los poco cohesionados (Schachter y cols. 1951; Berkowitz, 1954)
5. Los grupos cohesionados son más eficaces en la consecución de objetivos que los poco cohesionados (Goodacre, 1951; Van Zelst, 1952; Shaw y Shaw, 1962)
6. En los grupos de cohesión alta los miembros se sienten más satisfechos que en los de baja cohesión (Marquis y cols. 1951; Van Zelst, 1952; Gross, 1954)

El problema radicaba en que, a pesar de que los autores eran conscientes de que no debe equipararse cohesión con atracción interpersonal, en la práctica, y debido a imperativos de operatividad, así ocurrió en toda la historia de la literatura respecto a este tema. Lott y Lott (1965), por ejemplo, hablando explícitamente de cohesión como atracción interpersonal estudian sus antecedentes empíricos, pero claro, resultan ser los mismos de la atracción interpersonal, tema que ya estaba ampliamente estudiado por la Psicología Social.

A pesar de estas dificultades de operacionalización, en la actualidad se continua estudiando la cohesión como un fenómeno independiente, con interés teórico propio (¿es tal vez cualitativamente diferente la atracción intragrupal de la interpersonal?) y con el convencimiento de que su incidencia en la dinámica grupal es fundamental.

#### **2.1.2.1. El modelo de cohesión social**

El modelo que permite estudiar no sólo la cohesión en un grupo sino también los mecanismos psicológicos responsables de que una persona pertenezca a un grupo social, ha sido llamado (Hogg, 1983; Turner, 1981, 1990) de cohesión social.

Tal como señalábamos anteriormente, el concepto de cohesión parte de Lewin quien la consideraba la 'calidad de la grupalidad', que a su vez vendría determinada por la interdependencia entre los miembros del grupo. Al mismo tiempo, la cohesión sería el grado en que los miembros del grupo se mantienen unidos entre sí. ¿Cuál es el motivo de que surja la cohesión? Según Lewin, el deseo de lograr los objetivos individuales de forma más efectiva, es decir, la interdependencia. En cambio, Festinger (1954) cree que la causa de la cohesión es la autovalidación, es decir, la necesidad que tiene cada persona de evaluar sus actitudes, creencias y emociones (Schachter, 1959). La comparación social sería, pues, el vehículo por el que se generaría la atracción interpersonal y, por tanto, la cohesión.

Otros autores (Sherif, 1966; Deustch, 1973) completan esta teoría aduciendo que la interacción y la mutua satisfacción de necesidades es primordial para la atracción interpersonal y es por tanto la cohesión la que mantiene al grupo unido para conseguir las metas que se ha propuesto. Declaran que la cohesión surge de la interacción cooperativa para lograr objetivos compartidos.

Heider (1958), por su parte, considera que los grupos se forman a través de la atracción interpersonal y que ésta surge de la formación del grupo. El mecanismo sería el de mantener un equilibrio cognitivo dado que el desequilibrio causa malestar en los miembros del grupo.

También desde la teoría del intercambio social (Homans, 1961; Thibaut y Kelley, 1959) se contempla a la cohesión como una cualidad significativa, y su magnitud está en función de las recompensas que se obtengan por pertenecer al grupo. La interacción y, asimismo, la atracción interpersonal se mantendrán en la medida en que los beneficios superen a los costes en la relación mutua.

Lott (1961) definió la cohesión como "la cualidad del grupo que se infiere del número y fuerza de las actitudes positivas mutuas entre los miembros del grupo" (pág. 279). Las actitudes positivas mutuas se desarrollarían a través del refuerzo interpersonal. Se considera que el atractivo de un grupo es, en realidad, el atractivo de los miembros entre sí.

Ya hemos señalado alguna de las críticas que desde el principio se hicieron al enfoque reduccionista del modelo de cohesión. Por una parte, al hecho de tratar la cohesión grupal como atracción interpersonal solamente (Festinger, 1950; Cartwright y Zander, 1968); por otra, el centrarse en grupos pequeños, y como crítica subyacente, la visión individualista (relaciones interpersonales) que prima en la ideología de los científicos sociales norteamericanos. Pero el modelo ha suscitado críticas también de índole metodológica.

Algunos autores señalaron ciertas reticencias por el hecho de que la medida de la cohesión se realice con índices sociométricos (Golembiewski, 1962), al tiempo que diferenciaban la elección sociométrica a nivel de amistad interpersonal, de la atracción entre personas pertenecientes al grupo. Hare (1962) adujo que era posible que la atracción interpersonal no fuera la causa de la cohesión sino que se correlacionara con otras características de la cohesión (sexo, raza, etc.) originadas por diferentes procesos.

A otro nivel, Gross y Martin (1952) apuntaron que, puesto que la cohesión no explica todos los casos de grupalidad, no puede considerarse un concepto de la esencialidad del grupo, como se había considerado hasta entonces.

Por si la cuestión no estuviera ya suficientemente complicada, otras críticas se sumaron a las anteriores señalando la limitación del concepto de cohesión. Como sabemos, las

investigaciones habían descubierto cohesión en grupos pequeños pero los estudios no justificaban la cohesión en grupos grandes. No obstante, la realidad indicaba que en algunos grupos grandes de tipo étnico o nacional, sí se da algún tipo de cohesión. ¿Cómo explicarla, entonces? Está claro que en estos casos la teoría de la atracción interpersonal no resultaba válida ya que no todos los miembros se conocen entre sí. Algunas investigaciones apuntaron un modelo de identificación social como posible respuesta al dilema planteado. En esa línea, Turner (1981) propuso los procesos de categorización y de comparación social como alternativos y/o complementarios del proceso de cohesión. Estos procesos, aplicables tanto a grupos grandes como pequeños, superaban la crítica mencionada.

El soporte experimental a este nuevo enfoque teórico se fue consolidando en los años 70. Billig y Tajfel (1973) y Hogg (1983) comprobaron que era el proceso de autocategorización el responsable de la formación del grupo, y no el proceso de atracción interpersonal. Esta influiría en la formación grupal sólo por mediación de la identificación social. Quedaba claro, no obstante, que existía una estrecha relación entre identificación y atracción interpersonal ya que, por una parte, la identidad compartida aumenta la atracción entre dos o más personas y también se ha demostrado que las variables que aumentan la atracción, aumentan asimismo la identificación grupal.

Las últimas investigaciones en el campo de la atracción interpersonal distinguen entre *atracción intragrupal*, que se basaría en una pertenencia de los miembros a una misma categoría e incidiría, por tanto, directamente en la pertenencia al grupo, y la *atracción personal*, que no estaría relacionada con el grupo ya que quedaría soportada por las características específicas de la persona que atrae (Hogg, 1983).

### **2.1.3. El conflicto grupal**

El tema del conflicto nunca ha ocupado un puesto central en la psicología de los grupos, quizás porque en el ámbito del paradigma funcionalista el conflicto sea propiamente concebido como una situación anómala que debe superarse como proceso para lograr la integración institucional (Parsons, 1967). La perspectiva dialéctica, en cambio, considera el conflicto "la clave y el motor de la Historia" (Munné, 1987) y siguiendo a Touraine (1973), activador del cambio social y determinante de la creación continua de la sociedad por sí misma.



Los conflictos son inevitables en un proceso natural de la evolución de los grupos. Pueden resultar negativos para el desarrollo del grupo dependiendo del umbral de tolerancia (Bormann, 1975) grupal ante el conflicto. Pero con frecuencia son positivos, ya que permiten al grupo redefinir los valores establecidos, analizar las relaciones entre sus miembros, sobre todo las de poder, facilitar la toma de decisiones adecuadas a las necesidades grupales y favorecer la participación activa de los componentes (Ayestarán, 1994). Tradicionalmente, se han analizado los conflictos grupales desde dos enfoques fundamentales: el psicológico y el estructural.

### **a) Enfoque psicológico**

Engloba una serie de explicaciones de corte psicológico cuyo esquema común es la convicción de que los conflictos se deben a las diferentes motivaciones internas y cogniciones de los miembros. La vía para resolver el conflicto pasará en estos casos por un cambio de motivaciones y esquemas cognitivos de los miembros. Hay cuatro orientaciones que recogen esta idea básica:

**Orientación racional.** Se basa en la teoría del intercambio social (Thibaut y Kelley, 1959) y la Teoría del Procesamiento de la información. En síntesis, tratan de conjugar, por una parte, la hipótesis de que los miembros del grupo (y las personas en general) tratan de obtener el máximo beneficio con el mínimo coste; por otra, la lógica racional que guía la conducta de los miembros. Esta orientación considera el conflicto como inevitable, ya que siempre chocarán los intereses individuales con los colectivos. Según estos presupuestos, los conflictos no se resuelven sino que mejoran las habilidades para negociar y competir. Las críticas que se le han hecho proceden de la escasa importancia que dan al papel de las emociones y los sentimientos en la conducta humana, al basarse exclusivamente en un modelo racional de ser humano.

**Orientación socio-cognitiva.** Según este enfoque, el conflicto radica en la percepción de la realidad y el propio conflicto que tienen los individuos y los grupos. Se fundamenta en la interpretación y valoración subjetiva de las personas. Esta ha sido la perspectiva que más se ha utilizado desde la psicología social (Kruglanski, Bar-Tal y Klar, 1993; Rothbart, 1993). Si se completa con el punto de vista sistémico, las percepciones e interpretaciones que conducen al conflicto no necesariamente se originan en las personas sino que lo hacen en los grupos -sistemas cerrados o abiertos-, que aceptarán

el conflicto de forma destructiva o constructiva según sea su naturaleza autoorganizativa.

**Orientación de la identidad social.** Esta perspectiva se basa en la teoría que le da nombre (Tajfel y Turner, 1985, Turner, 1990) y trata de explicar los conflictos intergrupales. Según los autores, los miembros se identifican con su grupo para lograr un nivel de autoestima satisfactorio. Este proceso conlleva una tendencia a valorar el propio grupo (endogrupo) de forma más favorable que el grupo exterior (exogrupo). Este sería el origen de los prejuicios sociales y los estereotipos. Esta teoría recoge una motivación individual -la necesidad de autoestima- y fundamenta en ella los procesos grupales e intergrupales que analiza posteriormente. Comporta, no obstante, la discutible hipótesis de que las relaciones intergrupales son siempre conflictivas y competitivas, restando importancia a los conflictos endogrupales.

**Orientación de la interdependencia.** Esta teoría completa la del intercambio social y la del interaccionismo simbólico (Mead, 1934) destacando la relevancia de la interdependencia en las relaciones grupales, interdependencia llamada *de destino* o *existencial* (Lewin, 1951). Esta línea de trabajo modifica la idea de constante rivalidad o competencia entre miembros que aducen otras teorías para considerar el grupo como un espacio vital compartido por los miembros del grupo cuyas relaciones de interdependencia conducirán a la cooperación (Rabbie, 1993). Solamente en caso de una escasa conciencia de interdependencia se producirán relaciones competitivas. Se han señalado algunas críticas a esta teoría desde el punto de vista de que no considera la autonomía de los individuos. Por otra parte, no acaba de demostrar el origen de la interdependencia intergrupar ya que una alta conciencia grupal de interdependencia debería favorecer la cohesión del grupo pero también la competitividad con otros grupos. En cambio, una baja conciencia de interdependencia grupal y alta interdependencia entre grupos debería favorecer la cooperación intergrupar, pero también conducir a la pérdida de identificación de los miembros con su grupo y, por tanto, a su disolución.

## **b) Enfoque estructural**

Hasta ahora hemos revisado las teorías que explican los conflictos grupales a partir de diferentes percepciones, valoraciones subjetivas de los miembros del grupo y diferentes intereses en conflicto entre las partes. Nos ocuparemos ahora de la llamada **teoría realista del conflicto**. Esta línea de trabajo considera que el conflicto se origina por la propia situación en

curso, y no por las motivaciones de las personas que la están viviendo. Podríamos decir que se trata de una orientación más sociológica ya que analiza las situaciones externas al grupo como originadoras de conflicto. Señala tres principales fuentes de conflicto (Roux, 1993):

1. Los bienes, sean materiales o psicosociales, son limitados y su distribución genera conflictos en las personas o en los grupos.
2. Las personas y los grupos tienen diferentes capacidades para influir sobre los demás. Este poder informal siempre diferente según las personas introduce desigualdades en la distribución de los bienes.
3. El poder formal asimismo es asimétrico en la estructura jerárquica del grupo y esto conlleva conflictos.

En definitiva, la asimetría en las relaciones de poder, bien sea entre personas o entre grupos, sería la causante de los conflictos grupales ya que nunca se da una igualdad real entre las partes enfrentadas. Naturalmente, sólo un acercamiento complejo a todas estas perspectivas puede proporcionar una perspectiva válida del conflicto grupal. Ninguna por sí sola consigue presentar los conflictos intra e intergrupales grupales como paradigma completo y coherente.

#### **2.1.4. La polarización grupal**

Existe un fenómeno intrínsecamente grupal que fue estudiado por la psicología social en los años '60: se trata de la tendencia a asumir una postura más arriesgada (en la toma de una decisión, por ejemplo) si se está en una situación grupal que en una situación individual. Este proceso se llamó de *tendencia al riesgo* o *decisiones arriesgadas*.

Los investigadores comenzaron comparando la solución individual de problemas con la grupal y para ello utilizaron frecuentemente dos tipos de diseños frecuentemente: en uno se pedía a las personas participantes en el experimento que resolvieran problemas o situaciones en solitario y luego se les pedía que resolvieran problemas parecidos en situación grupal, generalmente alternando los dos tipos de trabajo (individual y grupal); el segundo diseño experimental comparaba la resolución de problemas por una muestra de personas con otra muestra de grupos. La clase de problemas propuestos variaba desde complejos razonamientos de lógica o situaciones que implicaran decisiones hasta simples rompecabezas. No obstante las diferentes fórmulas de procedimiento, los resultados eran bastante coherentes entre sí. Ziller

(1957) puso de manifiesto que las decisiones tomadas por grupos centrados en el grupo eran más arriesgadas que las de grupos centrados en el líder, contrariando la idea general de que los productos de grupo tienden a ser conservadores o mediocres. En 1961, Stoner realizó una comparación más directa entre la decisión individual y la decisión de grupo. Los resultados mostraron mayor riesgo en las decisiones tomadas por el grupo que en las tomadas por los miembros individualmente antes de la discusión. Este estudio significó el punto de partida para otros muchos que se diseñaron con la intención de comprobar si ese fenómeno era general.

Wallach, Kogan y Bem (1962) diseñaron un experimento para universitarios que serviría de ejemplo para muchas investigaciones posteriores. Propusieron una serie de situaciones hipotéticas en las que el protagonista tenía que elegir entre dos modos de actuar con distinto nivel de riesgo y diferente grado de recompensa si la actuación tenía éxito. Las personas respondieron a la prueba individualmente, luego en grupo y finalmente de nuevo de forma individual. La decisión tomada en grupo mostró un aumento de riesgo respecto a la individual. Los autores comprobaron además que había una relación significativa entre el riesgo de las decisiones individuales del principio y la influencia que ejercía la persona en la decisión grupal. Esto sugería que el aumento de riesgo podía deberse a la influencia de las personas más capaces de asumir riesgos.

También Marquis (1962) consideró que la persona más arriesgada en las decisiones individuales ejercía más influencia sobre el grupo en la discusión. Esto justificaría que después de la discusión hubiera una mayor aceptación del riesgo. Wallach, Kogan y Burt (1965) comprobaron que incluso cuando la mayor aceptación de riesgo se produce después de una discusión sin consenso, los miembros del grupo creen que los más arriesgados influyen más que los prudentes. Pero estos datos pueden interpretarse de diferentes maneras: es posible que las decisiones individuales de más riesgo y las producidas después de la discusión no estén relacionadas entre sí de forma significativa, es decir, si la decisión grupal es más arriesgada, necesariamente se parecería más a las opiniones iniciales de los más arriesgados. Por otra parte, el hecho de que la decisión tomada finalmente sea de mayor riesgo puede hacer que los demás miembros perciban como más influyentes a los más arriesgados, sin que eso sea así necesariamente. Más adelante, Haley y Rule (1971) no confirmaron esta hipótesis completamente, aunque admitían la influencia de las personas más arriesgadas como un aspecto entre otros, no el único, que determinarían el resultado final.

Posteriormente, sobre todo a partir de la aportación de Moscovici y cols. (1972), comenzó

a hablarse de un fenómeno más general, la *polarización grupal*, dentro del cual la tendencia al riesgo sería una tendencia específica.

En 1969, Moscovici y Zavalloni llevaron a cabo el experimento que sentaría las bases teóricas del fenómeno de polarización en los grupos. Diseñaron una situación de 'pre-consenso', en la que se medía la actitud individual ante un tema determinado, la de 'consenso', la decisión por unanimidad a que llega el grupo después de un proceso de discusión, y 'post-consenso', la decisión última, de nuevo individual. Se comparaba con un grupo control para comprobar los efectos de la no discusión. Éste ha sido el método que posteriormente se ha utilizado de forma básica en frecuentes investigaciones sobre el tema. Los resultados mostraron que el consenso aumentaba la tendencia individual en el mismo sentido (positivo o negativo) en que se hubiera expresado. Es decir, si las personas del grupo, de forma individual, por separado, eran inicialmente partidarias de una invasión bélica, por poner un ejemplo, se intensificaba la actitud hacia este tema a partir de la discusión grupal. Si no lo eran, la actitud se tornaba aún más negativa. Los resultados del post-consenso fueron muy parecidos a los del consenso.

#### **2.1.4.1. Extremización y polarización**

En los resultados de estas investigaciones se utilizaron dos conceptos que consideramos interesante diferenciar: la extremización y la polarización. Siguiendo la definición de Morales (en Huici, 1989), hay que distinguir primero entre extremosidad y dominancia. Si suponemos una escala con un punto central neutro y dos polos, positivo y negativo, la extremosidad hará referencia a la distancia de una posición respecto al punto neutro. La dominancia, además, tendrá en cuenta el signo positivo o negativo del polo más próximo a una posición en la escala. Desde esta perspectiva, la polarización responderá a la dominancia y la extremización a la extremosidad. Aunque la diferencia sea ciertamente sutil, hablaremos de polarización en el grupo cuando el consenso se aproxima más al polo de la escala que ya dominaba en el pre-consenso, y de extremización cuando en la situación de consenso está más cerca de un polo de la escala que en el pre-consenso. A partir de aquí se deduce que la polarización es una forma de extremización mientras que una extremización no tiene por qué implicar polarización. Por otra parte, se ha señalado también que "un aumento en la extremosidad de la opinión de grupos no implica necesariamente un aumento en la extremosidad de las opiniones individuales" (Mc. Cauley, 1971, pág. 419).

Como crítica se ha señalado que, el hecho de que los resultados se basen en promedios de grupo, el que una mayoría de ítems provoquen respuestas en un sentido, puede enmascarar el que un cierto número de ellos provoquen respuestas neutrales o incluso en sentido contrario. Pasa lo mismo respecto a la extremización grupal e individual. Podría, de esta forma producirse una extremización grupal pero no necesariamente individual.

Así pues, desde la Psicología Social se utiliza el término de polarización grupal para describir el fenómeno por el cual aumenta la dominancia de un polo en el consenso respecto al preconsenso. Cabe señalar que esta definición no se corresponde con la que habitualmente, en el discurso cotidiano, se da a polarización: en efecto, todos hemos oído que cuando un grupo cualquiera (político, por ejemplo) se fracciona en dos partes y se mantiene enfrentado respecto a un tema, se dice que se ha 'polarizado'. Los psicólogos consideran que sería más correcto en este caso hablar de 'bipolarización'.

Siguiendo a Moscovici, nos centraremos en la polarización como fenómeno general de desplazamiento de la actitud, y no en la tendencia al riesgo específicamente. Este autor consideró que en la investigación tradicional se había enfatizado excesivamente el contenido del fenómeno (el riesgo), llegando a teorías contradictorias y poco explicativas y que era más importante centrarse en el proceso de desplazamiento, en el cambio como tal de posición. Respaldaron su teoría algunos experimentos como el de Fraser y cols. (1971) según los cuales, si en la situación de pre-consenso las personas individualmente tenían opiniones 'arriesgadas', en la situación de consenso, tras la discusión, el resultado era aún más 'arriesgado'. En cambio, si se partía de ítems 'cautos', el grupo se polarizaba hacia el polo de la 'cautela'. Moscovici concluyó que lo significativo era que se trataba de una decisión de grupo y no de una conducta que implicaba riesgo.

Myers y Lamm (1976) realizaron una revisión a diversos niveles para intentar comprobar la generalización del fenómeno de la polarización. En las investigaciones respecto al cambio de actitudes, los resultados parecieron ser confirmatorios, siguiendo la pauta del experimento ya relatado de Moscovici y Zavalloni. Myers utilizó como punto de discusión la integración de las mujeres en todos los niveles sociales, creando un grupo liberal favorable al rol femenino y otro tradicional contrario al mismo. Resultó que, tras la discusión, ambos grupos se alejaban más del punto de rol expuesto.

Otro tipo de estudios revisados por los autores son los que conciernen a decisiones

éticas. Se comprobó que las personas se desplazaban hacia un aumento del universalismo después de la discusión, sobre todo en aquellos casos en que el universalismo era valorado desde el principio. Aquí, por tanto, se confirma también la teoría de la polarización grupal.

En cambio, en el tercer tipo de estudios revisado, el relativo a los juicios con jurado, han surgido más dudas, ya que unos estudios confirman la polarización y otros no son tan claros. La réplica de los autores a estos resultados equívocos argumenta que los juicios son un fenómeno grupal más próximo a la resolución de problemas y menos a la evaluación social, área que podríamos considerar propia del fenómeno de polarización. En conjunto, por tanto, parece que puede considerarse la polarización como un fenómeno generalizado a múltiples ámbitos de la vida grupal.

Comprobada la generalidad del fenómeno quedaba, no obstante, encontrar una explicación psicosocial que lo justificara. Moscovici lo intentó por la vía de considerar la interacción grupal como variable independiente (es decir, que todos los miembros conocieran la opinión de los demás) y no como un simple entorno ambiental. Esto introdujo un cambio de perspectiva importante ya que, como se desprende de ello, la comparación fundamental fue la existente entre diferentes grupos, para ver por qué unos polarizaban más que otros, y no entre la persona y su grupo. La hipótesis de Moscovici era la siguiente: "Cuanto mayores y más intensas sean las comunicaciones y los intercambios entre los integrantes del grupo, más extremo será el consenso que se consiga. La razón es que el objeto de la discusión suele ser un objeto normativo, algo que tiene una dirección marcada por la sociedad, y es el compromiso normativo el que provoca la polarización del grupo" (Morales en Huici, 1989, pág.21). Moscovici afirmaba, a diferencia de otros autores, que el simple intercambio de información entre los miembros de un grupo no bastaba para la polarización, sino que era la magnitud lo que interesaba, para lo cual habría que tener en cuenta también el proceso de influencia.

En resumen, el mecanismo explicativo que se ha considerado más plausible para explicar la polarización es el que se basa en la "influencia normativa". Supone que la discusión provoca argumentos que, para unos favorecen la alternativa preferida, y para otros suponen influjos persuasivos. Digamos que el 'aprendizaje cognitivo' se daría en la dirección dominante y las respuestas se modificarían en esa dirección. No obstante, y puesto que parece que el 'aprendizaje cognitivo' no sería por sí solo explicación suficiente, habría que completar la explicación con los procesos de comparación social, logrando por tanto un modelo que integre todas las explicaciones propuestas hasta el momento.

#### 2.1.4.2. Perspectivas y limitaciones

En general, desde la psicología social se reconocen los errores y limitaciones que en el estudio de la polarización existen. Así se reconoce que se han producido errores conceptuales (confundir polarización grupal con individual), dispersión de teorías explicativas de la polarización no integradas entre sí, y que se ha mantenido, en general, un cierto alejamiento de la vida real como consecuencia de que la mayoría de investigaciones se basan en la experimentación de laboratorio.

Pero al mismo tiempo, ningún investigador social, ni creemos que nadie interesado en el ámbito de lo social, puede negar la evidencia del enorme interés que estos estudios tienen para los fenómenos sociales en general. De este modo, pueden explicarse muchos resultados de conflictos intergrupales, predecirse el final de muchas negociaciones e incluso tratar de lograr cambios de actitudes hacia temas determinados entendiéndolos como un efecto de la polarización. También a nivel teórico suponen un avance ya que explican la influencia que ejercen los grupos pequeños sobre el cambio de actitudes y la resistencia al cambio en grupos muy cohesionados. La polarización permite también estudiar, entre otros fenómenos, la relación de las actitudes y su cambio con las normas sociales generales (Paicheler, 1979).

Para cerrar esta perspectiva de análisis grupal señalaremos que la psicología de los grupos sigue su curso aunque no todo lo rápidamente que sería de desear. González (1995) señala que, si bien es lógico esperar que las teorías grupales no posean aún los niveles de abstracción y estructuración que poseen las teorías de las ciencias clásicas dada la juventud y complejidad de la disciplina, no deja de ser sorprendente que se haya dedicado poca o nula atención a sistematizar los logros teóricos en este área. En una primera clasificación, la autora considera que las teorías psicosociales en general y las grupales en particular han adoptado hasta la actualidad dos formas principales de teorización: la taxonomía (clasificación de los procesos y estructuras de los sistemas sociales y de su comportamiento) y la relación funcional (metodología que consiste en establecer relaciones funcionales entre variables, conceptos, fenómenos, etc). González afirma que queda aún lo más importante por dilucidar que es determinar la forma más o menos exacta de la relación entre estas variables. De acuerdo con ella, se trataría de poder dar respuesta a preguntas como: ¿por qué la actividad del grupo depende de su estructura y de la naturaleza de la tarea? O bien ¿de qué modo la estructura del grupo determina su actividad? (Pág. 26).



## **2.2. LAS RELACIONES INTERGRUPALES**

### **2.2.1. La conducta intergrupal**

Se ha especulado sobre los diferentes tipos de conducta que exhiben las personas según la situación en que se hallan, mostrándose que una situación grupal provocaría conducta intergrupal y una situación en la que no hay influencia grupal, daría una conducta interpersonal. Entre ambos extremos, conductas interpersonales y conductas intergrupales, estarían toda la gama de conductas grupales e interpersonales.

La diferencia básica entre ambos tipos de conducta radicaría en que la conducta interpersonal surge cuando la persona se centra en el otro como ser puramente individual, mientras que si percibe al otro como miembro de un grupo, realizará una conducta intergrupal. Por tanto, la conducta intergrupal estaría basada en una categorización dicotómica (nosotros-ellos) que produce una homogeneización importante en el grupo. Así pues, podría afirmarse (Turner y Giles, 1981) que la percepción que la persona tiene de sí misma y de los demás como pertenecientes a categorías sociales determinaría la conducta intergrupal.

#### **2.2.1.1. Orientaciones teóricas**

Una de las definiciones sobre comportamiento intergrupal que más han influido en el posterior desarrollo de este tema es la de Sherif (1966) en la que se describe al comportamiento intergrupal como aquel que se da "siempre que los individuos que pertenecen a un grupo interactúan colectiva o individualmente con otro grupo o con sus miembros en términos de su identificación de grupo" (pág. 12). Según este autor, dentro de la conducta intergrupal cabría incluir manifestaciones del tipo de los prejuicios, los estereotipos o los comportamientos discriminatorios.

En la psicología europea se ha trabajado este campo desde la teoría llamada de la Identidad Social (TIS) o también Categorización-Identidad-Comparación social (CIC) propuesta por Tajfel (1972, 1974, 1978 y 1982b) y Turner (1975, 1981) y por ambos conjuntamente (Tajfel y Turner, 1979).

El interés de esta orientación teórica radica en que convergen en ella una serie de líneas

teóricas y de investigación bastante productivas desde el punto de vista psicosocial (Jiménez Burillo, 1981) y que describiremos a continuación.

### **Enfoques teóricos de carácter individualista**

Tradicionalmente, se han dado muchas explicaciones a la conducta intergrupar de carácter individualista, es decir, centradas en la personalidad de los individuos que participan en la interacción, en mecanismos cognitivos individuales o, como mucho, en extrapolaciones de la conducta interindividual. Billig (1976) y Turner (1981) han puesto de relieve la limitación de estos puntos de vista al ignorar el contexto social más amplio de la relación intergrupar.

Un ejemplo de esta línea de estudios serían los realizados por Adorno y col (1950). Estos autores explicaron los prejuicios contra el exogrupo a partir de una configuración específica de la personalidad (personalidad autoritaria). La persona autoritaria desplazaría sus pulsiones agresivas contra la autoridad a sus inferiores o bien a grupos minoritarios. Billig (1976) y Tajfel (1978), aún reconociendo la contribución de la teoría de la personalidad autoritaria, han criticado esta línea de trabajo por considerar que el núcleo de la misma radica en un ajuste entre procesos intrapersonales psicológicos e ideología y por la dificultad de la teoría para explicar la uniformidad de las pautas de comportamiento grupales a través de la coincidencia de las características de personalidad autoritaria en todos los componentes del grupo. En el mismo sentido, Ashmore y Del Boca (1976) consideran que las explicaciones sobre el prejuicio a partir de mecanismos intrapersonales afectan a una proporción muy reducida de casos por lo que no se justifica tanta atención dedicada a ellos desde la psicología social.

Otra línea de trabajo respecto al comportamiento intergrupar es la caracterizada por el interés en los procesos cognitivos (procesamiento de la información) que intervienen en la formación y mantenimiento de los estereotipos, línea también basada en una perspectiva individualista. Autores como Rothbart y cols. 1978; Taylor y cols., 1978; Hamilton y Guilford, 1976, explicaban la formación de la imagen o categoría de un grupo a partir de la información proporcionada por los miembros individuales de ese grupo que resultan especialmente inhabituales. Desde esta óptica, resulta suficiente el análisis de los procesos cognitivos para entender los estereotipos sociales, aspecto que Tajfel (1982) pone en cuestión aduciendo que la adquisición de estereotipos no se limita a situaciones en que los miembros adquieren información sobre miembros de otros grupos inhabituales. Añade además que cabría preguntarse

por qué se destaca a ciertas personas infrecuentes y a otras no o bien, en otras palabras, habría algunos tipos de infrecuencia o rareza que tendrían significado social y otros que no. Según Tajfel, el proceso que se produce es exactamente a la inversa de lo que propugnan estos autores, a saber, no se presta atención a los individuos infrecuentes y a partir de ahí se crea un estereotipo sino que existe un estereotipo previo con significación social que determina que se preste particular atención a ciertos estímulos.

Como señalábamos, otras posiciones teóricas explican el comportamiento intergrupales basándose en extrapolaciones a partir de la conducta interpersonal. Rokeach y cols (1960) propugnaron que la actitud negativa de un sujeto hacia los miembros de otros grupos no viene determinada por la pertenencia a ese grupo sino porque se les presuponen creencias diferentes a las propias. El estudio del paradigma 'raza-creencia' concluyó que la variable semejanza era determinante para la atracción personal y por tanto para las relaciones intergrupales más aún que el conocimiento de la pertenencia a distintos grupos o categorías sociales. La crítica de Brown y Turner a este respecto señala que el aumento del grado de atracción entre dos personas como consecuencia de un aumento de la semejanza no supone de forma necesaria que aumente la atracción hacia el grupo al que pertenece cada individuo ni por tanto una modificación de las relaciones intergrupales.

Por otra parte, Brown y Turner opinan que no es posible hacer predicciones simples acerca del aumento de la atracción en función de la semejanza entre dos grupos ya que comprobaron una interacción concreta entre semejanza y tipo de relación intergrupales: en relaciones intergrupales de tipo cooperativo, la semejanza efectivamente aumenta la atracción entre grupos pero si la relación intergrupales es competitiva, la semejanza aumenta la discriminación entre los grupos. Tampoco están de acuerdo los autores con que las variables 'semejanza' y 'categoría' puedan resultar intercambiables respecto a determinar la conducta intergrupales; por el contrario, consideran que las dos variables tienen un valor diferente, la semejanza como indicador de la categorización y ésta como generadora de la percepción de semejanza por parte de los componentes del grupo y de la conducta intergrupales. Por último, señalan dos tipos de semejanza que intervienen con un grado diferente en las relaciones intergrupales: por una parte, la semejanza interindividual se refiere a los atributos individuales que un sujeto comparte en mayor o menor medida con otro sujeto; por otra, la semejanza intergrupales afectaría a los atributos que definen a un grupo que un componente del mismo comparte con otros miembros.

En definitiva, según los autores críticos de las teorías clásicas de sesgo individualista, se trataría de superar los estudios de comportamiento interindividual para centrarse en el estudio específico de las variables propias de la situación intergrupala.

### **Enfoques teóricos de carácter grupal**

El punto de partida de los trabajos realizados en Europa desde los años setenta lo constituyen los clásicos experimentos de Sherif (1951,1966) sobre el conflicto y la cooperación intergrupala. En ellos se abordaba el estudio del comportamiento intergrupala desde la consideración que el modo de actuar de los miembros de un grupo responde directamente a la pertenencia a ese grupo.

Sherif consideraba que las normas de conducta hacia miembros del exogrupo derivan de las relaciones funcionales que existen entre los grupos, en concreto, de las que se establecen entre las metas de cada uno de los grupos. Partiendo de esta hipótesis, sus investigaciones se centraron en el análisis de determinadas relaciones funcionales entre las metas de grupos que interactuaban, con el fin de constatar sus efectos en la conducta intergrupala. Para distanciarse de las teorías basadas en la personalidad, el autor seleccionó sujetos psicológicamente 'normales' con el fin de garantizar que su comportamiento no respondiera a rasgos personales sino a la situación intergrupala.

Sherif realizó tres estudios en campos de vacaciones juveniles creados especialmente para la investigación durante tres años (1949, 1953 y 1954). En todos ellos se formaron dos grupos, fomentándose la relación intragrupal a partir de la interacción entre los miembros. Posteriormente, la segunda etapa era de competición entre ambos grupos para conseguir una meta que sólo uno de los grupos podía alcanzar, fase que generó un conflicto intergrupala. En dos de los estudios, se permitió una interacción entre los individuos antes de la etapa de formación de grupo, la cual generó relaciones personales de amistad. En estos casos la hipótesis predijo que las relaciones de amistad formadas se invertirían una vez formados los grupos, llegándose a preferir a los miembros del propio grupo que a los amigos previos, suponiendo que éstos pertenecieran al grupo rival. En ambos estudios fue comprobada la hipótesis planteada.

Otro aspecto que mostraron las investigaciones fue que, durante la fase de formación de los grupos (inducida por la realización de tareas que exigían interdependencia) se produjo la

característica definitoria de los grupos primarios, ya que los miembros establecieron una estructura basada en roles y normas y expresaron sentimientos de grupo.

En cuanto a la fase de conflicto, la hostilidad respecto al exogrupo se expresaba mediante comportamientos agresivos y, lo que es significativo para los estudios que se realizaron posteriormente, creación y difusión de imágenes negativas de los miembros rivales, expresadas verbalmente entre los grupos. Al mismo tiempo, el conflicto incrementó la cohesión intragrupo y provocó reorganizaciones internas en cuanto a roles en función de la postura tomada durante el conflicto por los diversos miembros.

En una de las investigaciones después de la fase de conflicto se introdujo una posterior de reducción del mismo, obligando a los grupos a cooperar para lograr metas 'supraordenadas'. No resultaba por tanto suficiente que las metas fueran comunes sino que no pudieran lograrse sin la participación de ambos grupos.

Posteriormente, otros estudios han corroborado los resultados de Sherif (Blake y Mouton, 1979) aunque señalan que la competición no se produce de forma obligatoria si hay incompatibilidad en las metas. De hecho, se ha cuestionado que sea necesario el conflicto entre las metas de dos grupos para que se produzca la discriminación y el sesgo a favor del endogrupo.

Turner (1981b) revisó los trabajos de Sherif llegando a la conclusión de que el sesgo a favor del propio grupo (indicador de la conducta intergrupala) es la norma y no la excepción, al margen de mostrarse relativamente independiente de la relación funcional entre los grupos, fuera ésta cooperativa, competitiva o independiente. Turner afirma que el propio hecho de dividir a las personas en grupo genera la conducta intergrupala (de sesgo a favor del endogrupo). En este sentido, la competición aumentaría los efectos de la división mientras que la cooperación los reduciría, al hacerla más confusa.

En la década de los ochenta, desde las Universidades de Bristol y Ginebra en Europa se realizaron diversos estudios sobre diferenciación intergrupala entre las que destaca la que ya habíamos señalado como Teoría de la Categorización-Identidad-Comparación Social (CIC) (Tajfel y Turner). Siguiendo el enfoque 'grupala' de Sherif, estos autores trataron de determinar las causas necesarias para el comportamiento intergrupala además de analizar los procesos psicosociales implicados en él.

Ferguson y Kelley (1966), por su parte, demostraron también que la existencia de dos grupos provocaba por sí misma la conducta discriminatoria, sin necesidad de una competición explícita o institucionalizada. Se trataba por tanto de investigar las condiciones mínimas que produjeran el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal.

Este planteamiento fue recogido por Tajfel y cols. (1971) en un experimento en que comprobaron que la categorización de una serie de personas como componentes de dos grupos conducía a discriminación exogrupal y favoritismo por el propio grupo. Es a partir de aquí cuando se define el paradigma del grupo mínimo, tratando de determinar los procesos que explicaran que la simple división y categorización en grupos produjera discriminación intergrupala.

Según Tajfel (1972), la categorización cumple una función adaptativa al contribuir a la estructuración y simplificación del medio social, y vendría definida por un proceso cognitivo a través del cual se agrupan objetos, personas o sucesos que resultan equivalentes entre sí cara a la acción. La función adaptativa se traduciría en un sistema orientativo que definiría el lugar particular de una persona en la sociedad.

A partir de aquí cobró relevancia el concepto de identidad social como "conocimiento por parte del individuo de que pertenece a ciertos grupos sociales junto con la significación emocional y valorativa de esa pertenencia para él" (pág. 292). La hipótesis contemplaba que, si la identidad social dependía de la pertenencia a un grupo, era entonces necesario que éste se distinguiera positivamente de los otros como fórmula de lograr una identidad social positiva para sus miembros. Recogiendo el concepto de comparación social que Festinger (1954) aplicó en las relaciones interindividuales, se trataría de que el carácter positivo o negativo de un grupo o categoría social se establece en el contexto social y en comparación con otros grupos.

Por su parte, el concepto de comparación social de Turner (1975) matiza al de comparación social, al diferenciar la competición instrumental o conflicto de intereses entre grupos y la competición social. Si en el primer caso sólo un grupo podría lograr una meta de tipo material, en la competición social cada grupo intenta mantener una diferencia respecto a otros grupos en una dimensión valorada socialmente como positiva con el fin de lograr una identidad social positiva. Aquí no se trataría de conseguir un valor absoluto sino de una diferencia positiva a favor del propio grupo. Este concepto de competición social estaría en la base del paradigma del grupo mínimo, es decir, la categoría proporcionada por el experimentador (dividir a las personas en grupos con un criterio intrascendente) constituye el único medio para la persona de

obtener una distintividad positiva identificándose con la categoría social a la que ha sido asignada y tratando de establecer diferencias positivas a favor de tal categoría.

Una extensión de la teoría de la diferenciación intergrupala analizó este proceso en el ámbito de las sociedades estratificadas. Según Huici (1989) esto ha sido posible gracias a algunos conceptos de la teoría como son el continuo existente entre conducta interpersonal-intergrupala y las estructuras de creencias que se le asocian, el concepto de identidad social inadecuada y la definición de comparación social segura e insegura.

Respecto al continuo de la conducta interpersonal-intergrupala, Tajfel (1978c) describe el polo interpersonal como "las relaciones personales entre individuos y sus características individuales" (pág.41). En el polo intergrupala, en cambio, "la conducta de dos o más individuos entre sí está determinada por su pertenencia a grupos o categorías sociales" (pág. 41), definición que coincide con la realizada por Sherif acerca de la conducta intergrupala.

Las circunstancias para que un tipo de conducta predomine dependen según Tajfel de otro continuo referido a la estructura de creencias, cuyos extremos serían la estructura de creencias de movilidad social y la de cambio social en el otro polo. La creencia de movilidad social sería la que percibe el individuo (o muchos individuos) sobre su posibilidad de cambiar de grupo o elegir grupo libremente para mejorar su identidad social. Se trata por lo tanto de una estructura de creencias flexible y permeable. El extremo de cambio social, por el contrario, se produce cuando el individuo se siente aprisionado dentro de un grupo y la única forma posible de cambio implica la acción grupal, el grupo por tanto como unidad frente al status quo. Estas estructuras de creencias favorecerán, según Tajfel, las relaciones de tipo interpersonal o intergrupala y determinarán las manifestaciones de cambio o uniformidad del comportamiento endogrupal y exogrupal.

Desde este punto de vista, un sistema social estratificado rígidamente favorecerá la existencia de una estructura de creencias de cambio social. No obstante, otras condiciones sociales como cuando existe un marcado conflicto entre grupos de iguales o circunstancias en que los individuos necesitan 'sentirse' diferentes de otros grupos (movimientos nacionalistas, grupos radicales, etc.) también pueden provocar la estructura de creencias de cambio social.

Respecto al concepto de la 'identidad social inadecuada', Tajfel (1972, 1974, 1978) señaló algunas estrategias que puede utilizar una persona cuando la pertenencia a su grupo no le confiere

una identidad social positiva. La primera consiste en la movilidad individual (cambiarse al grupo más valorado). La segunda es la llamada 'creatividad social' en la que la persona trata de redefinir los términos de la comparación, bien sea comparándose con otros grupos en nuevas dimensiones, bien cambiando los valores asociados con ciertos atributos (convirtiendo en positivo un atributo que se considerara negativo) o bien cambiando el exogrupo con el cual se compara su grupo de pertenencia. La tercera consiste en superar al exogrupo en la dimensión comparativa en cuestión, es decir, la estrategia de la competición social.

Como se puede observar, las dos últimas estrategias sirven para reforzar el vínculo con el grupo de pertenencia, y pueden por tanto favorecer reacciones etnocéntricas, sobre todo la de competición social. No basta, no obstante, con tener una identidad social inadecuada para que se produzca una reacción etnocéntrica, ya que en ocasiones el grupo en desventaja continua sobrevalorando al exogrupo (Turner y Brown, 1978).

Respecto al tercer concepto señalado, Tajfel (1978b) afirma que una identidad social segura existe cuando entre dos grupos "no puede concebirse un cambio en la naturaleza de la distintividad psicológica" (pág. 87). La insegura se produciría con la percepción de una alternativa cognitiva a la relación existente entre dos grupos. Turner y Brown (1978) añaden la variable del status: en la medida en que grupos de alto y bajo status ven sus diferencias como inestables o ilegítimas, su identidad social se convierte en más insegura. A partir de aquí, los autores realizaron una serie de predicciones en sociedades estratificadas teniendo en cuenta si el grupo ocupa un status inferior o superior, si la estructura de creencias predominante es de movilidad o de cambio social y si la inseguridad de la comparación se basa en la percepción de inestabilidad o ilegitimidad del sistema en que se basa la división entre grupos.

Un ejemplo sería aquel en que la superioridad de unos grupos genera un conflicto de valores por basarse en alguna forma de ilegitimidad pero a la vez existe una fuerte identificación con el grupo de modo que el individuo no lo abandonará. En este caso es probable que se desarrollen ideologías que justifiquen la situación que mantiene la distintividad positiva. Se ha querido ver en la ideología sexista no consciente (Bem y Bem, 1970) un ejemplo claro de este proceso. Según este mecanismo, los estudiantes progresistas de EEUU mantenían actitudes de discriminación sexual a pesar de que esto iba en contra de sus valores de igualdad y derechos individuales. Percibían tales diferencias como ilegítimas pero no estaban dispuestos a perder su posición de privilegio: esto favorece la ideología descrita.



### 2.2.1.2. Aportaciones críticas a la teoría

Respecto a las limitaciones teóricas de este enfoque, el propio Tajfel (1981) señala que no pretende que el análisis psicosocial sustituya a otros tipos de análisis. El autor considera que los procesos históricos, políticos y económicos determinan prioritariamente la conducta intergrupala y que naturalmente éstos escapan a las competencias de los psicólogos sociales, aunque sí pueden hallarse puntos de intersección.

Taylor y Brown (1979), por su parte, señalaron que se trata de una teoría de corte individualista ya que los procesos de categorización, identidad y comparación social hacen referencia a procesos individuales. Tajfel (1979) respondió mostrando el esfuerzo integrador de la teoría al afirmar que su centro de interés no es el individual sino los 'patrones socialmente compartidos de conducta individual'.

Se ha criticado también la falta de especificación de las condiciones que determinan la elección de las diversas estrategias con que enfrentar una situación de identidad social inadecuada en situaciones en que las barreras entre grupos son muy fuertes (Billig, 1976).

Huici (1989) opina que la estrategia de competición social es la única capaz de generar el cambio social y coincide con la necesidad de especificar las condiciones que darían lugar a las diferentes estrategias.

Desde otra perspectiva, la teoría de la CIC ha influenciado los estudios europeos en varios sentidos. Por una parte, a través del desarrollo de la propia teoría en el campo intragrupal, progresivamente cada vez más independientes (Turner, 1981, 1984; Hogg, 1983). Por otra, en los trabajos sobre influencia social minoritaria en los cuales se señalan las connotaciones intergrupales existentes en los procesos de influencia mayoritaria y minoritaria (Mugny, 1982, y otros). También ha influido en el desarrollo de la teoría de la atribución social, la cual trata sobre los cambios que se producen en los procesos atributivos al incluirse la variable categorización social (Deschamps, 1977; Hewstone y Jaspars, 1982, 1984). También cabe destacar la influencia de la CIC en los trabajos de Taylor y McKirnan (1984) y en los de Walker y Pettigrew (1984), sobre conducta intergrupala. En concreto, Taylor y McKirnan trataron de dar respuesta a las críticas hechas a la CIC planteándose el problema de la elección de estrategias. Propusieron un modelo descriptivo de las etapas de las relaciones intergrupales entre dos grupos, uno en situación de inferioridad y el otro de superioridad incluyendo de este modo una secuencia en la

adopción de estrategias diferentes. Trataron asimismo de especificar qué procesos de atribución y comparación social se producen en las situaciones descritas.

### **2.2.2. Diferenciación y conflicto intergrupal**

Como hemos visto, los psicólogos sociales se han preguntado desde hace muchos años acerca de los mecanismos que provocan diferencias entre los grupos sociales. No refiriéndose, naturalmente, a las diferencias objetivas sino a aquellos procesos mediante los cuales los grupos se atribuyen diferencias entre sí. El modelo clásico (Sherif y Sherif, 1953), de carácter funcionalista, proponían que la competitividad entre grupos o el enfrentamiento por intereses bastaba para que las personas establecieran diferencias en favor de su propio grupo. Este modelo se basa en los conocidos experimentos realizados entre 1949 y 1953 en campos infantiles de vacaciones. En esencia, se creaban dos grupos de niños que tenían que competir o colaborar para realizar tareas. Se comprobó que las competiciones generaban una clara hostilidad hacia los miembros del exogrupo y que el único medio eficaz para reducir esta hostilidad era tener una meta supraordenada, es decir, que obligara a la colaboración de los miembros de ambos grupos. Pero fue precisamente el hecho de la manifiesta división entre los miembros de los grupos, sólo por el hecho de conocer su existencia como grupos diferentes, y el intenso deseo de los chicos de realizar actividades competitivas lo que llevó a investigadores posteriores (Tajfel, 1978) a estudiar las condiciones mínimas en que se produce esa discriminación grupal. Posteriormente (Turner, 1981) observó que no necesariamente el conflicto entre grupos provocaba la diferenciación intergrupal. Resultaba, por ejemplo, que el solo hecho de actuar en grupo en presencia de otro, provocaba una sobrevaloración de la tarea que estuviera realizando el endogrupo. ¿Cómo determinar, entonces, las condiciones mínimas necesarias y suficientes para que se produzca la diferenciación intergrupal? Esta es la cuestión que actualmente ocupa a los investigadores sociales.

### **2.2.3. El paradigma del grupo mínimo**

Brewer (1979) mostró que, aunque la competición entre grupos a veces aumenta el 'favoritismo' endogrupal, otras veces no añade nada en este sentido a grupos que están cooperando mutuamente. Tajfel (1972) por su parte, consideraba que la simple categorización

en grupos (el hecho de clasificar a las personas en un endogrupo y un exogrupo) era suficiente para producir la discriminación intergrupal. Como su argumentación recibió ciertas críticas por parte de otros investigadores (Rabbie y Horowitz, 1969), decidió profundizar en la cuestión, realizando una amplia investigación sobre el comportamiento discriminatorio entre grupos.

De acuerdo con determinadas condiciones, y con el único fin de mostrar los efectos de la categorización, realizaron una serie de experimentos a los que se ha dado en llamar **paradigma del grupo mínimo** debido a que las premisas expuestas limitaban a un mínimo -una simple categorización- la existencia de los grupos. Los resultados pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

- \* Se comprobó la importancia del favoritismo endogrupal frente a la estrategia de obtener un máximo de dinero del experimentador.
- \* Se constató también que la estrategia de obtener un máximo de diferencia a favor del endogrupo (el llamado favoritismo relativo) era más fuerte que la combinación de las estrategias de obtención de un máximo de dinero del experimentador y de obtención de un máximo de dinero para el endogrupo. Es decir, al grupo no le importa tanto perder dinero en términos absolutos si así consigue una ventaja respecto al exogrupo. Se prefiere agrandar la diferencia entre los dos grupos que que el propio grupo gane más en términos absolutos. En conclusión, el favoritismo relativo prima sobre el favoritismo absoluto.
- \* Apareció una nueva variable, la justicia, como determinante significativo de las decisiones, suavizando así el favoritismo endogrupal manifestado.

Las explicaciones propuestas a estos resultados han ido en la línea de que existe una norma genérica para favorecer al endogrupo. El resultado final sería el producto del 'conflicto' entre dicha norma y la norma de justicia (Tajfel, 1972). También se propuso, desde la psicología del aprendizaje, que las personas actuaron así porque en el pasado obtuvieron refuerzos al actuar de forma competitiva. Algunos autores han criticado estas explicaciones y no han podido replicar la investigación respecto a la cuestión de la norma social (Allen y Wilder, 1975).

Billig y Tajfel (1973) ampliaron el estudio con el objetivo de comparar las condiciones de categorización sin semejanza y la de semejanza sin categorización (utilizaron la elección respecto a preferencias estéticas). Comprobaron que había diferencias significativas en cuanto

a favoritismo endogrupal a favor de la categorización sin semejanza respecto a la otra condición. Además, en una tercera condición de categorización más semejanza, se produjo un fuerte favoritismo endogrupal, confirmando los estudios anteriores realizados por ellos mismos. Allen y Wilder (1975) sí replicaron en esta ocasión el experimento, concluyendo que la sola categorización es suficiente para producir discriminación. Comprobaron también que la semejanza entre la persona y el endogrupo aumentaba el favoritismo endogrupal, pero en cambio el grado de semejanza del exogrupo no influye en la discriminación.

Por su parte, Turner (1975) afirmó que la categorización por sí sola es efectiva si la persona no dispone de otra vía para ganar distintividad positiva. Es decir, que cuando existiera una manera alternativa de obtener distintividad positiva para la persona, ella no recurriría a la categorización. Sus investigaciones parecen mostrar que, efectivamente, la categorización por sí sola no es suficiente ya que además se precisa la identificación de la persona, pero funciona cuando es el único modo de obtener la distintividad positiva. Posteriormente, Oakes y Turner (1980) reforzaron la idea del proceso de competición social, al mostrar que aumentaba la autoestima de las personas cuando llevaban a cabo una discriminación intergrupala en la situación de grupo mínimo, en relación con las personas del grupo control que estaban en una situación de no discriminación.

En otro estudio (Turner y cols. 1979) además de reforzar la idea de competición social ya expuesta, señala las posibles explicaciones teóricas existentes respecto a la diferenciación intergrupala:

- \* Hipótesis normativa. Al emplear la categorización intergrupala, se produce una norma de favoritismo endogrupal.
- \* Hipótesis cognitiva. Los efectos de la categorización acentuarían las diferencias entre las categorías y aumentarían las semejanzas dentro de una misma categoría.
- \* Hipótesis motivacional. Parte de los procesos de competición social que se dan entre los grupos y considera que la persona se identifica con la categoría social para así obtener la distintividad positiva.

### **2.2.3.1. La Teoría de la Identidad Social**

El conjunto de trabajos experimentales y desarrollos teóricos que se produjeron a partir de PGM ha dado lugar a la Teoría de la Identidad Social (ver capítulo II).

Los trabajos de Tajfel y Turner anteriormente expuestos han dado pie a nuevos trabajos que han afectado otros ámbitos de la psicología grupal. Se crea, por ejemplo, el concepto de *prototipo grupal*: el líder. El tema de la influencia social también se vió afectado: cuando el cambio que se propone está en línea con los valores del grupo, el cambio es más fácil (influencia normativa). La conducta colectiva, por último, también se ve influenciada por el proceso de categorización: ya no se puede percibir un movimiento de masas como caótico, sino como profundamente ordenado, ordenado según las categorizaciones puestas de manifiesto por los sujetos en la acción colectiva, dirigidas hacia la defensa de sus intereses.

### **2.2.3.2. Hipótesis de la covariación de Deschamps**

Deschamps (en Morales, 1994) propone dos puntos de oposición a la Teoría de la Identidad Social y una alternativa:

1. La teoría de la IS no reconoce la existencia de diferentes clases sociales. Las diferenciaciones sociales son muy fuertes y eso determina la formación de grupos. La idea de Deschamps es analizar qué pasa cuando en la sociedad hay diferentes estratos (o diferencias de poder). Deschamps dice que cuando una persona va a entrar en un grupo tiene en cuenta la posición de ese grupo en la escala social. ¿Cómo puede buscar autoestima positiva una persona que pertenece a un grupo desfavorecido?
2. La investigación experimental muestra que existe el efecto de homogeneidad del exogrupo (todos los X son iguales). Este efecto ha sido claramente documentado en todos los niveles de investigación..

Por otra parte Deschamps asume en su teoría el efecto PIP (Primus Inter Pares) de Codol (1975) que afirma que las personas aceptan la uniformidad en su grupo pero afirman su diferencia en el grupo asegurando que ellos se acomodan mejor que nadie a las normas del grupo. Es decir, un sujeto se puede diferenciar de los otros precisamente en una dimensión que todos comparten.

Su propuesta es la **hipótesis de la covariación**: la categorización en dos grupos distintos implica tanto una discriminación entre grupos a favor del propio grupo de pertenencia como una diferencia entre el yo y el resto del propio grupo de pertenencia. La categorización implica una doble discriminación, intergrupo e intragrupo. Es decir:

- \* Según Tajfel: cuanto más discriminación intergrupal, menos discriminación intragrupal.
- \* Según Deschamps: cuanto más discriminación intergrupal, mas discriminación intragrupal.

Deschamps rechaza la idea de la autoestima positiva. La categorización fuerza a un centrismo cognitivo: se fuerza a la persona a centrarse a la vez en su yo y en su grupo. El centrismo cognitivo lleva a un egocentrismo y a un sociocentrismo y los dos coexisten. El individuo al categorizar a su grupo quiere salvar a su grupo pero también su status dentro del grupo. Donde hay un grupo de status bajo, el egocentrismo y el sociocentrismo se repelen. La hipótesis de la covariación se cumple, como veremos seguidamente, sobre todo en los grupos de status alto, pero no se tiende a cumplir en los grupos de bajo status. Es lógico porque en los grupos de status bajo no se tiende a cumplir el efecto Primus Inter Pares, en el cual se basa. Sin embargo, el planteamiento de Deschamps permite recuperar fenómenos como la diferenciación intragrupal, que no admiten salida razonable dentro de la Teoría de la Identidad Social.

#### **2.2.4. Variables que influyen en la diferencia intergrupal**

En los últimos años, los investigadores sociales se han decantado por completar los estudios anteriormente explicados en la línea de nuevas variables socioculturales y su efecto sobre la diferenciación intergrupal. Los trabajos han contemplado mayoritariamente variables como el estatus o el poder. En este sentido, Huici (1989) revisa las conclusiones de algunos de estos estudios, a saber, que en general los grupos que responden a un estatus alto producen una mayor diferenciación intergrupal. Por otra parte, los grupos de bajo estatus suelen tender, en cambio, al favoritismo exogrupal.

Posteriormente, Ellemers y cols. (1988, 1990) mostraron en una serie de experimentos que las personas pertenecientes a grupos de estatus alto estaban más satisfechos e identificados con su grupo que los de bajo estatus. Respecto al tipo de fronteras o límites de los grupos (permeables o impermeables), resultó que las personas en grupos de fronteras

impermeables se identificaban más con su grupo que los pertenecientes a grupos de fronteras permeables. Cuando el estatus se percibe como inestable, los miembros del grupo tienden al cambio social, ya que todos desean cambiar la posición del grupo. No obstante, la identificación con el grupo es alta. Esto ocurre igualmente en miembros de grupos de bajo estatus.

Otro estudio realizado en 1991 por Sachdev y Bourhis, considera tres variables al mismo tiempo: el tamaño relativo (mayoría o minoría), el estatus (alto o bajo) y el poder (total, dominante o sin poder, subordinado). Las conclusiones del estudio fueron en el sentido de que los grupos de alto estatus eran los que más discriminaban, los más satisfechos e identificados con su grupo. Los grupos dominantes discriminaban a su vez más que los sin poder y utilizaban más estrategias de diferenciación. Respecto a la estrategia de máxima ganancia endogrupal más máxima ganancia conjunta, considerada como la estrategia más racional, es utilizada sobre todo por los grupos sin poder. Respecto a la variable tamaño, las minorías usaban menos estrategias de justicia y estaban menos contentas con su pertenencia al grupo. Parece relevante el resultado que indica que las minorías dominantes y de alto estatus son más discriminadoras y no utilizan estrategias de justicia. Mullen, Brown y Smith (1992) llegaron a conclusiones similares tras analizar muchos estudios de este tipo, aunque descubrieron algunas contradicciones entre los resultados derivadas del hecho de que se trabaje con grupos reales o artificiales. Es en general difícil trasladar a una situación experimental una variable sociocultural como el estatus.

En resumen, podemos resaltar como conclusiones generales respecto a las variables socioculturales y la diferenciación intergrupales los siguientes aspectos:

- \* En todos los experimentos parece confirmarse que los grupos de estatus alto producen mayor diferenciación intergrupales, así como más identificación con el grupo y más polarización grupal. Por otra parte, se constata que si las dimensiones de comparación son relevantes, la diferenciación aumenta al ascender el estatus, ya sea en grupos reales o artificiales.
  
- \* Los estudios han demostrado que los grupos más poderosos y mayores en tamaño no son los que más discriminan, sino que lo hacen los que tienen expectativas de mejora o perciben posibilidades de cambio, o de amenaza. Tal como sucede a nivel individual, el poder máximo conllevaría una cierta magnanimidad o generosidad en los grupos.

- \* Para producirse diferenciación, los grupos han de percibir (aunque sea mínimamente) que realmente puedan hacerlo. Así, si un grupo es minoritario, de bajo estatus y además no tiene poder, no produce discriminación. Basta que una condición sea favorable (por ejemplo, cierto poder) para que ya se produzca la diferenciación en cierto grado.
- \* Coincide el bajo estatus en los grupos con una baja identificación, sobre todo porque sus fronteras son permeables y las personas pueden abandonarlos con facilidad. Igualmente, la inestabilidad en el estatus parece aumentar la identificación con el grupo.

#### **2.2.4.1. Las dimensiones de comparación**

En todas las investigaciones sobre la diferenciación intergrupala aparece siempre como una constante la cuestión de la utilización de una o múltiples dimensiones de comparación intergrupala y sus efectos.

El estudio que se considera pionero en esta línea fue el de Doise y Sinclair (1973). A partir de grupos de diferentes estatus se pedía que realizaran valoraciones sobre características estereotipadas de ambos grupos. Se comparaban condiciones 'sin encuentro' (el grupo no sabía que luego valoraría al otro) y 'encuentro simbólico' (sabían que valorarían al otro grupo). También se compararon las condiciones de 'encuentro individual' y 'encuentro colectivo'. Los resultados muestran que el grupo de alto estatus tenía mayor sesgo endogrupal que el de bajo estatus.

Posteriormente, Van Knippenberg y Wilke (1979) realizaron el mismo estudio pero analizando por separado cada una de las dimensiones de comparación. Distinguieron la preferencia entre temas de sociedad o del propio medio, facilidad o dificultad para tareas manuales, afición al teatro, facilidad de expresión, interés por el mundo y orgullo de pertenencia al grupo. Distinguieron entre características consensuadas (las que ambos grupos consideran que un grupo posee en grado superior), competitivas (en ellas el endogrupo se ve superior al exogrupo) y asimétricas (aquellas en las que un grupo ve diferencia y el otro no). Los resultados mostraron que se acentuaba la diferencia intergrupala en aquellos aspectos en que los miembros del grupo son considerados superiores.



Otros trabajos posteriores de los mismos autores (Van Knippenberg y Van Oers, 1984) y de otros (Mummendey y Schreiber, 1983) completa el panorama mostrando que cuando las dimensiones elegidas para valorar a los dos grupos eran las mismas, el favoritismo endogrupal aumentaba, mientras que si eran distintas, cabía la posibilidad de recibir valoraciones igualmente positivas. Se han realizado también estudios de campo sobre formas de distribución de recursos en el endogrupo: interdependientes e independientes (Mugny y cols. 1991), mostrando que las personas con tendencia xenófoba emitían juicios de interdependencia con más frecuencia que las favorables a los extranjeros, las cuales emitían juicios de independencia.

El metaanálisis de Mullen, Brown y Smith (1992) sobre diferenciación intergrupala mostró que los grupos tienden a favorecer al endogrupo en las dimensiones relevantes. En relación con el estatus, a mayor estatus, más diferenciación en dimensiones relevantes, mientras que la relación es negativa si los grupos tienen estatus bajo.

Los aspectos a resaltar en estos estudios son los siguientes:

- \* Es importante para el favoritismo endogrupal el número de dimensiones que intervienen, así como el método con que se llevan a cabo las comparaciones. Esto es especialmente significativo para aquellas personas con actitudes intermedias (no extremas) respecto a los exogrupos.
- \* Resulta también relevante clasificar las dimensiones según su función en la diferenciación intergrupala (consensuadas, competitivas, asimétricas, etc.)
- \* Faltaría, entre otras cosas, profundizar en el estudio de los factores que influyen en los objetivos de las comparaciones intergrupales (comprobar si defienden el estatus quo, si son estratégicos, etc.). En el mismo sentido, deberían estudiarse situaciones en que se den grandes diferencias de estatus o de ideología entre los grupos, y observar su incidencia en las dimensiones de comparación. Como de costumbre, la complejidad de las relaciones grupales en la realidad hacen muy difícil la aproximación desde la investigación experimental.

#### **2.2.4.2. Reducción de la discriminación intergrupala**

Se han propuesto diferentes soluciones para lograr disminuir la discriminación intergrupala, pero básicamente se reducen a dos tipos:

- Las basadas en la cooperación intergrupala
- Las que señalan la reducción de las divisiones entre exogrupo y endogrupo a partir de analizar los procesos cognitivos y motivacionales que se asocian al proceso

Algunos autores, no obstante (Worchel, 1979) consideran ambos aspectos como significativos para lograr la reducción de la discriminación intergrupala.

Según Sherif (1966) era la cooperación la única fórmula de reducir el conflicto intergrupala ya que provocaba una interdependencia entre grupos que debían lograr una meta supraordenada. El conflicto quedaría redirigido hacia un tercer grupo, la amenaza común, circunstancia que muestra que en realidad no hay una resolución del conflicto.

Posteriormente, Worchel (1979) mostró que la simple cooperación intergrupala no era suficiente para eliminar la discriminación ya que frecuentemente los grupos que anteriormente han sido competidores entre sí resaltan las diferencias entre ellos aunque estén en situación de cooperación.

Worchel llega a una serie de conclusiones:

- La eficacia de la cooperación está condicionada a que su resultado acabe en éxito ya que si no se consigue, la atracción hacia el exogrupo se ve aún más reducida (Worcher y col. 1979)
- Se ha comprobado, aunque de forma indirecta, que no basta con una situación cooperativa (respecto a las dimensiones del conflicto previo) sino que las situaciones de cooperación deben de ser numerosas para que se reduzca la discriminación intergrupala.
- Si se mantienen de alguna forma las diferencias entre los miembros de los grupos (incluso aunque sólo afectaran a un nivel externo) la cooperación resulta menos eficaz

respecto a la reducción del conflicto.

Desde la teoría de la Categorización-Identidad-Comparación social, se considera que lo realmente determinante en el mantenimiento o no de la discriminación es la persistencia o no de la división entre endogrupo y exogrupo. Desde esta perspectiva, por tanto, la variable fundamental no sería el conflicto de intereses sino la identificación social.

Esta teoría explica el éxito de la cooperación en la reducción de la discriminación intergrupala señalando que al emplear metas supraordenadas se creó también un nuevo grupo supraordenado (formado por los dos anteriores antagonicos) al desaparecer los criterios externos que mantenían la división. En definitiva, si no existe división, no hay discriminación según esta perspectiva.

Por su parte, Turner (1981) no cree que la interdependencia entre grupos sea suficiente para conseguir la cooperación. Opina que, así como la competición resulta fácil de provocar ya que coincide con una división previa, no ocurre lo mismo con la cooperación. Por otra parte, asegura que si tras una cooperación se mantienen la división y las identificaciones respectivas de ambos grupos, se volverá a la competición.

Desde esta perspectiva se admite no obstante que influyen otros factores además de la división en la reducción de la discriminación, sobre todo factores de contexto que pueden contrarrestar la tendencia a la discriminación como efecto de la división. Se trataría, por tanto, de avanzar en el estudio de las condiciones que aumentan la saliencia de la categorización.

En este sentido, observando los procesos psicológicos que se asocian a la división categorial en grupos, resulta difícil hallar soluciones a la discriminación desde la teoría de la competición social. Según Tajfel (1981), puesto que los grupos destacan en distintas dimensiones existe el problema de valorar el prestigio de cada una de ellas y en el caso de que la lidia fuera respecto a una sola dimensión habrá una tendencia a mantener las diferencias a favor del propio grupo. Únicamente en el caso improbable de que ambos grupos destacaran en dimensiones de igual prestigio no habría conflicto intergrupala.

Si observamos los procesos cognitivos es más fácil hallar un camino de solución al problema de la reducción de la discriminación desde la categorización social. Si se demostraran empíricamente los efectos de la categorización cruzada, podrían diseñarse estrategias prácticas

de solución (como la pertenencia a múltiples grupos de manera que los miembros coincidan aunque sea parcialmente).

Otra posibilidad de reducción de la discriminación consiste en intentar contrarrestar los efectos de la división en grupos. Uno de los efectos negativos sería la desindividuación de los miembros del exogrupo, viéndoseles de forma homogénea y despersonalizada, circunstancia que favorece acciones negativas contra ellos (Wilder, 1978). Este efecto de la categorización se podría disminuir dando a conocer el exogrupo como compuesto por personas que no opinan unánimemente. Wilder demostró que, efectivamente, individualizando de este modo al exogrupo se lograba una reducción de la discriminación intergrupala.

## **2.3. GRUPOS MINORITARIOS Y MOVIMIENTOS SOCIALES**

### **2.3.1. Grupos mayoritarios y minoritarios**

Sería interesante, antes de adentrarnos en el estudio de las minorías, comprobar si existe consenso en lo que entendemos por grupo mayoritario o minoritario. A tenor del propio nombre, parece que podrían definirse minorías y mayorías en función de tamaño numérico o porcentaje de referencia (10% frente a 80% de la población). También se las ha diferenciado según el grado de competencia y credibilidad de la fuente, del estatus del grupo o incluso del contenido contrario a la norma. En general, se acepta que las minorías no tienen legitimidad para influenciar de manera que, siguiendo a Morales y cols. (1994) diríamos que nos hallamos ante una situación de influencia minoritaria cuando el blanco de influencia se ve a sí mismo en una posición superior a la fuente. Esto implica una consideración relativa que realza aún más el interés de la cuestión ya que, dependiendo del contexto, una minoría puede convertirse en mayoría o viceversa.

Otros atributos definitorios de una minoría muestran que los grupos minoritarios suelen estar más cohesionados, sus miembros se implican más en las actitudes y comportamientos y además están más propensos que los miembros de grupos mayoritarios a la proyección social.

#### **2.3.1.1. ¿Qué se entiende por 'minoría'? Definición**

Los sociólogos, politólogos y otros han dado muchas definiciones de las minorías sociales. Wagley y Harris (1958), citados por Tajfel (1984) sugirieron un conjunto de criterios para definir las, a saber:

1. Las minorías son segmentos subordinados de sociedades estatales complejas
2. Las minorías tienen rasgos físicos o culturales especiales que son tenidos en baja estima por los segmentos dominantes de la sociedad.
3. Las minorías son unidades con conciencia de sí mismas ligadas por los rasgos especiales que sus miembros comparten y por las desventajas especiales que éstos acarrearán.
4. La pertenencia a una minoría se transmite por descendencia, la cual es capaz de afiliar a generaciones sucesivas incluso en ausencia de rasgos físicos y culturales especialmente manifiestos.
5. Los miembros de la minoría, por elección o por necesidad, tienden a casarse dentro del grupo.

Es importante tener en cuenta que el número no juega un papel específico en esta definición. Algunas mayorías numéricas, por ejemplo en Sudáfrica, se ajustan a los cinco criterios mientras que algunas minorías numéricas sólo se ajustan a uno de ellos. En el mismo sentido, los miembros de liberación de la mujer en diversos países sostendrán que las mujeres son una minoría en el sentido antes señalado aunque no cumplan los cinco criterios y no sean una minoría numérica. El principio, por tanto, que guía esta definición y la de muchos científicos sociales no es la cantidad numérica sino la posición social de los grupos que ellos consideran minoritarios.

El criterio psicológico para referirse a ciertos grupos sociales como minorías es, según Wagley y Harris, el de 'unidades con conciencia de sí mismas' de personas que tienen en común ciertas semejanzas y ciertas desventajas sociales. Pero este criterio psicológico no es tan sencillo. Algunos sociólogos hacen una distinción neta entre los que llaman 'grupo social' y 'categoría social' (Morris, 1968) pero en ocasiones estas dos concepciones no se pueden diferenciar tan claramente. Generalmente, es una cuestión de interacciones complejas entre los criterios internos y externos de pertenencia a un grupo, de las condiciones en las que la pertenencia 'sentida' a un grupo o categoría lleva a diversas formas de acción social, conciencia social, sistemas de actitudes y creencias, estrategias individuales o colectivas. Analizaremos por tanto estos criterios internos y externos de pertenencia a una minoría y la relación que existe entre ellos.

### **2.3.1.2. Criterios internos y externos de pertenencia**

Como hemos visto hasta ahora, algunas características socialmente relevantes que afectan a algunos grupos producen una autoconciencia de 'minoría'. Generalmente se basan en algunos elementos que las personas pertenecientes a esa minoría tienen en común. De aquí viene la asociación con estereotipos, es decir, una serie de características diferenciadoras asignadas a todos o a la mayoría de los que comparten el atributo, generalmente negativos.

Por otra parte, la conciencia de ser miembro de un grupo minoritario específico depende de la claridad con que se perciban los límites que separan ese grupo de los demás. A su vez, la claridad de percepción de esos límites dependerá de la existencia y amplia difusión en el grupo de ciertas creencias sobre ellos mismos y sobre la sociedad (Tajfel, 1984). Este autor señala tres sistemas de creencias como particularmente importantes al respecto:

a) La primera es la creencia de que la movilidad social individual no afectará a la identificación del individuo como miembro de la minoría por parte de los demás (es decir, resulta muy difícil que un miembro de la minoría abandone individualmente el grupo y se convierta en miembro de la mayoría).

b) La segunda creencia, relacionada con la primera, consiste en que la asignación a una minoría determinada por parte de otros (independientemente de las diferencias individuales de los miembros) tiene ciertas consecuencias sociales que son comunes para todos, o la mayoría de los miembros del grupo.

c) El tercer sistema de creencias contempla los propios puntos de vista de los miembros de la minoría acerca de sus diferencias en común respecto a los otros. Estas creencias pueden venir inducidas desde el exterior (si son el resultado de categorizaciones sociales creadas y usadas de forma sistemática por los demás) o bien ser producto de fuertes presiones sociales dentro de la propia minoría. También es posible que un grupo pueda desear diluir sus diferencias respecto a la mayoría (los escoceses en Inglaterra o los católicos en Estados Unidos), si tales deseos encuentran resistencia psicológica y social del exterior, probablemente aparecerán nuevas e intensas formas de identidad grupal.

### **2.3.1.3. Efectos psicológicos que conlleva la pertenencia a un grupo minoritario**

Seguiremos el análisis de Tajfel a este respecto por parecernos uno de los principales exponentes de una determinada orientación en el estudio del fenómeno minoritario. Tajfel (1984) analiza también cuáles son los efectos psicológicos de la pertenencia a una minoría, aunque puntualiza en primer lugar que es de todo punto imposible generalizar en este aspecto. Los efectos que describe pueden aplicarse a algunos miembros de algunas minorías, pero la diversidad de patrones en las minorías, en sus relaciones con la mayoría, y la dinámica del tiempo impiden mayores generalizaciones.

Se centra este autor en aquellas circunstancias que llevan a las minorías a situarse en un determinado punto del continuo 'aceptación-rechazo' de la situación en que están inmersas.

Partiendo de la base de la interdependencia entre grupos y la tendencia a la diferenciación, que suele representar social y públicamente un rechazo del status quo por parte

de los grupos que se consideran a sí mismos diferentes, considera que en la actualidad se da en algunos grupos un intento de diferenciación positiva, es decir, tratar de afirmar una identidad de grupo positivamente valorada de manera que su 'existencia aparte' no vaya unida a los estigmas de supuestas inferioridades. De acuerdo con estas bases, el autor elabora una serie de patrones de aceptación unos, y de rechazo los otros, que a continuación describimos.

## 1. El continuo aceptación-rechazo

Parece consensuado que la principal condición para el mantenimiento de un status quo de desigualdad (formal o informal), es una distribución desigual del poder político, económico o militar. Hay dos consecuencias psicológicas de esta distribución desigual que contribuyen a mantener su estabilidad: la percepción de que el sistema de desigualdades es estable, o bien es legítimo, o tal vez ambas cosas. Es importante señalar que el autor se refiere a estabilidad y legitimidad *percibidas*.

Tajfel define la estabilidad percibida en un sistema de interrelaciones grupales como la ausencia de alternativas cognitivas a la situación existente (el sistema esclavista sería un posible ejemplo). Con ello quiere decir que, aunque algunos individuos pueden mejorar su posición y ser aceptados por la mayoría, eso no afecta a la posición de su grupo como un todo ya que, desde dentro de la minoría y desde fuera serán considerados como excepciones a la regla general. Así, la estabilidad que se percibe en el sistema (es decir, la ausencia de concepciones alternativas realistas al orden social vigente) es un fundamento importante de los diversos patrones de aceptación por parte de la minoría.

La legitimidad percibida en el orden existente sería igualmente importante. Implicaría en cualquier caso una aceptación (o consentimiento) de la diferenciación basada en algunos principios aceptables para ambas partes y aceptados por ellas (un ejemplo sería el caso de algunas divisiones feudales de la Edad Media).

Seguramente desde esta perspectiva es más probable que un sistema inestable de divisiones sociales entre una mayoría y una minoría sea percibido como ilegítimo que uno estable; e inversamente, que un sistema percibido como ilegítimo pueda generar mayor inestabilidad. Esta interacción entre la inestabilidad y la ilegitimidad percibidas en el sistema de diferencias puede llegar a convertirse en un poderoso factor de la transición desde la aceptación, por parte de la minoría, del status quo al rechazo del mismo.



## 2. Patrones de aceptación

Generalmente, las personas que son miembros de grupos minoritarios comparten un problema psicológico que consiste en un conflicto entre una autorrealización satisfactoria y las restricciones que le imponen las realidades de la pertenencia a un grupo minoritario (Tajfel, 1984). Si consideramos que la autoestima es importante para todas las personas y que ésta depende en parte de los juicios externos y de las comparaciones valorativas con otros grupos o con miembros individuales de los mismos, no es de extrañar que las personas pertenecientes a grupos minoritarios tengan niveles de autoestima más bajos que el resto de la población general. Efectivamente, según algunos estudios (Clark, 1965, Milner, 1975) una forma extrema de internalización por parte de los miembros de una minoría de los puntos de vista externos acerca de ellos es la creencia en la propia inferioridad, y por tanto la aceptación de ese hecho. Para estos autores, ejemplos de ello sería el fenómeno del odio del judío hacia sí mismo (del que Marx sería una víctima y sobre el que Sartre reflexionó largamente) o el hecho de que los niños negros de los Estados Unidos mostraban un serio problema de identidad, de identificación con su grupo y de preferencia por el grupo de los niños blancos ya a la edad de seis años, o incluso antes (Clark y Clark, 1947). Estudios también en Gran Bretaña de los mismos autores confirmaron la notoria preferencia por el exogrupo de los niños minoritarios de seis a once años de edad.

Resulta difícil, de todas formas, establecer con certeza el vínculo entre este rechazo temprano del propio grupo por parte de los niños y sus efectos sobre su desarrollo y conducta posteriores. El abandono del sistema de normas y valores de la comunidad mayoritaria y la creación de grupos con sus propios valores, divergentes de los generales, sería un posible efecto de la llamada búsqueda de identidad (Tajfel, 1984). Este abandono se originaría a partir de la aceptación por parte de las minorías de la imagen que sobre ellas impone la sociedad en general. Según el autor "cuando (esta situación) da por resultado el *rechazo* de esta imagen -lo que también es posible-, (la minoría) utiliza medios que, en el mejor de los casos, son ineficaces para cambiar la situación social y, en el peor de los casos, refuerzan los estereotipos y divisiones existentes." (pág. 367). No parece vislumbrarse, desde esta perspectiva, ninguna posibilidad de cambio social desde la perspectiva minoritaria.

Existe otra posibilidad, no obstante, y es que el grupo minoritario sea capaz de crear una minicultura lo suficientemente poderosa como para proteger la propia estima de sus miembros

de la desaprobación externa. No obstante, a juicio de Tajfel, esta protección interna por parte de la minoría de la propia estima de la persona no es sino otra faceta de la aceptación por parte de la minoría de su status quo, en otros términos, una forma de marginación de la sociedad en general.

Hay, sin embargo, una posición intermedia entre el aislamiento psicológico respecto de la sociedad circundante y la aceptación perjudicial por parte de la minoría de las imágenes dominantes de la mayoría, y es en la que se encuadran la mayor parte de las minorías. Su identidad estaría, pues, determinada simultáneamente por los puntos de vista dominantes de la mayoría y por los efectos psicológicos de su propia organización cultural y social. No obstante, los casos de esta naturaleza estarían aún cerca del extremo de la aceptación dentro del hipotético continuo aceptación-rechazo sobre el que estamos trabajando. En definitiva, las interacciones continuas con el mundo externo y el contacto con los estereotipos de la sociedad crearían un alto grado de aceptación por parte de la minoría de su imagen desfavorable, pero al mismo tiempo, los lazos sociales y culturales de su propio grupo le ofrecerían cierta protección.

Para Tajfel, la evolución general será que las presiones culturales de la sociedad circundante se harán más efectivas forzosamente, por lo que la separación cultural tenderá a disminuir. No encuentra soluciones realistas a corto plazo: una completa asimilación o fusión con la sociedad general no es posible debido a los grandes prejuicios de la misma; tampoco lo es llegar por parte de la minoría a un aislamiento total, cultural y psicológico respecto de los otros. En último término, las soluciones psicológicas deberían ir precedidas de cambios sociales y económicos.

### 3. Patrones de rechazo (Asimilación a la mayoría)

De acuerdo con lo señalado hasta ahora, las comparaciones sociales resultarían cruciales para el desarrollo de la imagen de cualquier persona. En las relaciones entre minorías y mayorías (al igual que entre cualquier otro tipo de grupos sociales diferentes) las comparaciones entre grupos influyen mucho en la imagen de uno mismo. Además, estas comparaciones suelen estar asociadas a fuertes emociones (los nacionalismos son una prueba de ello). Tajfel (1984) demostró que el establecimiento de una diferencia entre dos grupos en favor del propio era a menudo más importante para los escolares con que trabajó que las cantidades absolutas de premios monetarios que podían conseguir. Se desprende de todo esto

que las comparaciones raras veces son neutrales, sino que comportan una fuerte carga emocional, y si además recordamos lo visto en el apartado anterior según lo cual la autoimagen comparativa de los miembros de las minorías es frecuentemente de signo negativo, veremos que tenemos todos los ingredientes para la emergencia de situaciones de alto nivel conflictivo.

Ante esta situación, ¿qué pueden hacer las minorías? Para Tajfel, la respuesta es clarísima: la "asimilación a la mayoría, siempre que sea posible" (pág.372). Pero, ¿qué significa 'asimilación'? De acuerdo con Simpson (1968) se trata de "un proceso en el cual personas de diversos antecedentes étnicos y raciales llegan a interactuar, libres de tales imposiciones, en la vida de la comunidad más amplia. Allí donde viven juntos representantes de diferentes grupos raciales y culturales, algunos individuos de status subordinado (constituyan o no una minoría numérica) llegan a asimilarse. La asimilación completa significaría que no quedan estructuras sociales separadas basadas en conceptos étnicos o raciales" (pág. 438).

De acuerdo con Tajfel, podrían distinguirse hasta cuatro clases de asimilación:

- a) La primera ocurre cuando no hay limitaciones a la movilidad social impuestas por cualquiera de los dos grupos implicados. Siempre que esto sucede (como en algunos grupos étnicos de Estados Unidos) la minoría deja de existir en cuanto minoría. Se produce una fusión psicológica de forma que se pierden la mayoría de las características que definían a la minoría. Se trata de un tipo de asimilación que no plantea especiales dificultades a los individuos que se asimilan.
- b) La segunda clase de asimilación comporta más dificultades para las personas que se asimilan. Se produce cuando las personas que cambiaron de un grupo a otro pueden interactuar de muchas maneras libres de imposiciones en su nuevo marco, pero no han sido totalmente aceptadas por la mayoría. Se considera a estas personas como si aún tuvieran las características negativas de la minoría pero al mismo tiempo como excepciones a la regla (el antisemitismo sería un ejemplo clásico).

Este tipo de asimilación acarrea conflictos personales a quienes se asimilan. Uno de sus efectos sería la tendencia a hacer concesiones en la aceptación de los puntos de vista despectivos de la mayoría respecto a la minoría (un ejemplo sería la aceptación, por parte de algunos prisioneros pertenecientes a muchos grupos étnicos en los campos de concentración durante la segunda guerra mundial, de las actitudes y valores de sus

carceleros). Desde un punto de vista más psicosocial, un efecto fundamental es que este tipo de asimilación de unos pocos no resuelve los problemas del grueso de la minoría. Por su parte, para los que han tenido éxito en la asimilación, se da una situación nada fácil entre la aceptación y el rechazo de su status inferior como miembros de la minoría.

- c) La tercera clase de asimilación supone dificultades aún más graves que la anterior ya que es 'ilegítima'. Se trata de ocultar los propios orígenes con el fin de pasar desapercibido (en sus formas inocuas estos es bastante frecuente en Estados Unidos donde resulta muy sencillo cambiar de nombre y librarse así de posibles complicaciones por su ascendencia extranjera).

Las formas ilegítimas de asimilación llevan a una identificación con el nuevo grupo y a un rechazo del antiguo que son incluso más fuertes que en los casos de asimilación legítima (de hecho, esto también puede ocurrir cuando la asimilación es en la dirección opuesta, de la mayoría a la minoría). Breakwell (1979) demostró en un experimento que los miembros ilegítimos de un grupo de status superior mostraron en algunas pruebas una diferenciación más marcada en favor del grupo que los miembros legítimos. La explicación a esta actitud podría hallarse en la inseguridad de las vidas de estas personas que constantemente temen ser desenmascaradas, hecho que podría llevarlas a proclamar su rechazo de la minoría 'inferior' como medida de precaución.

- d) A esta última clase de asimilación se la ha llamado también acomodación aunque Turner (1975) trató sus aspectos psicosociales en términos de 'competición social'. La acomodación o competición social consiste en los intentos de la minoría de mantener su propia identidad y separación al tiempo que se esfuerza por parecerse a la mayoría en cuanto a sus oportunidades de lograr las metas y señales de respeto comúnmente valoradas por la sociedad en general.

Generalmente, deben darse dos condiciones previas para que se produzca la competición social: la primera es que la anterior asimilación con éxito por parte de algunos miembros de la minoría no haya afectado al status inferior general de la minoría, ni a las actitudes negativas hacia ella; la segunda consiste en la existencia de fuertes normas y tradiciones culturales independientes en la minoría que la mayoría de sus miembros no están dispuestos a abandonar. Desde el punto de vista psicológico, se trataría de intentar crear o conservar la propia dignidad asociada con la pertenencia a un

grupo social que no es respetado por los demás y en tratar de conseguirlo, en parte, mediante comparaciones con los otros.

Se trata del tipo de movimiento que reivindica "iguales pero diferentes" (reflejado en el famoso slogan de los negros norteamericanos: lo negro es bello). En estos casos, la competición social se basa en los esfuerzos de la minoría por lograr la igualdad con la mayoría; pero en otros aspectos la minoría trata de seguir siendo diferente. Esto ocurre fundamentalmente cuando se ha desvanecido en mayor o medida la expectativa de que haya posibilidad de integrarse como individuos en la mayoría. La alternativa entonces consiste en actuar como miembros de un grupo separado y distinto. Las motivaciones en este caso son muy diferentes de las que subyacen a los intentos de asimilación individual. Implican que, además de obtener la igualdad, deben modificarse o suprimirse las connotaciones negativas tradicionalmente asociadas a la minoría. En la competición social por la igualdad se intenta cambiar la posición del grupo en ciertas dimensiones de valor que son generalmente aceptadas por la sociedad en general, pero aquí, además se desea la independencia o la diferenciación, es decir, la cuestión no está en cambiar la posición del grupo dentro de un sistema de valores ya aceptado sino en cambiar los valores mismos.

En el camino de la igualdad en la diferencia, los grupos minoritarios se ven a menudo en la necesidad de crear nuevas formas de competición con la mayoría, dando lugar al fenómeno llamado de 'creatividad social' (Tajfel, 1984). El autor señala dos formas principales de creatividad social en las minorías: la primera consistiría en tratar de reevaluar las características existentes en el grupo que conllevan una connotación desfavorable ('lo negro es bello'). La segunda consistiría en buscar en el pasado del grupo algunas de sus viejas tradiciones o atributos distintivos para revitalizarlos y darles una nueva y positiva significación. Otra versión de este fenómeno podría ser la creación de nuevas características de grupo, las cuales se dotarían de valores positivos mediante la acción social y/o del intento de instaurar nuevas actitudes.

Un ejemplo de lo expuesto son los movimientos de liberación de las mujeres. Se encuentran entre los grupos minoritarios que, no pudiendo encontrar mucho en su pasado respecto a símbolos y tradiciones de identidad independiente, se ven obligados a crear o aumentar y revalorizar sus diferencias respecto a los otros lo más pronto posible. En su primera etapa, eran una muestra bastante clara de la competición social

de Turner (1975) según la cual dos grupos buscan las mismas metas utilizando los mismos medios. En los últimos años han desplazado el énfasis hacia una síntesis de la competición social con la concepción de una diferenciación en la igualdad. Se trata de ser diferentes pero iguales a los hombres (Williams y Giles, 1978). El movimiento feminista reivindica, por una parte, la capacidad de las mujeres para realizar tareas tan bien como los hombres y, por otra, defiende el valor de muchas de las tareas tradicionales que realizan las mujeres. Se trata de un intento de revalorizar positivamente ciertas características distintivas del grupo más que de tratar de llegar a ser más parecidas al grupo 'superior'. Esta estrategia estaría justificada (Williams y Giles, 1978) porque en algunos casos la competición social no logra sus objetivos y algunas profesiones en que las mujeres aumentaron su presencia sufrieron disminución de status y prestigio social.

Tajfel señala algunas ideas a modo de conclusión:

- Ciertas condiciones sociales que dan por resultado la 'inferioridad' de un grupo llevan a una creatividad social genuina, a la búsqueda de nuevas dimensiones constructivas de comparación social.
- Uno de los principales problemas de los grupos minoritarios que generan este tipo de creatividad es obtener la legitimación de sus esfuerzos. En primer lugar, los atributos recién creados de la minoría deben obtener una aceptación amplia y positiva dentro del propio grupo. Esto resulta difícil y sólo se consigue cuando se rompen los patrones de aceptación de la 'inferioridad' minoritaria. En segundo lugar, es aún más difícil obtener de los otros grupos la legitimación de las nuevas formas de igualdad.
- Existe una posible inevitabilidad de ciertas formas de comparaciones y acciones sociales intergrupales competitivas o conflictivas ya que, mientras existan sociedades complejas continuarán existiendo grupos sociales distintos y las diferencias intergrupales pronto adquieren connotaciones valorativas que pueden ser negativas para algunos.
- Además hay que tener en cuenta la inevitable persistencia de conflictos de intereses objetivos entre grupos sociales. No obstante, es aquí donde Tajfel ve

un rayo de esperanza en el negro panorama de las minorías. En las actuales condiciones de interdependencia, habrá siempre una distribución de ganancias y pérdidas entre unos y otros. La creciente complejidad y cruce de conflictos intergrupales llevará a un progresivo rechazo de las soluciones simplistas del tipo 'todo o nada' o de 'nosotros y ellos'. Concluye argumentando que sólo se logrará el cambio social a partir de la educación y de programas legislativos, políticos, sociales y económicos eficaces.

#### **2.3.1.4. Identificación psicosocial y minorías**

Hasta ahora hemos abordado las minorías como un hecho en sí mismo, aislado de otros aspectos, entre otras cosas porque así lo demanda la dinámica experimental. Sin embargo a nadie se le escapa que es necesario concebir los procesos de influencia social y, en concreto, la minoritaria, como insertos en un entramado de tensiones intergrupales. Como ya hemos ido señalando en líneas anteriores, como mínimo intervienen tres instancias sociales en cualquier proceso de innovación: el poder en sentido global (normas sociales, etc.), la población (blanco de todo tipo de influencias, mayoritaria-el poder- y minoritaria) y la minoría considerada así por la contra-norma que defiende y por su inferioridad numérica. Estas instancias se relacionan además de formas diferentes: generalmente existe una relación de dominación (aunque sólo sea ideológica) entre el poder y la población, de conflicto debido a su antagonismo entre el poder y la minoría y de influencia social entre la minoría y la población, relación que nos interesa especialmente a efectos del objetivo de esta tesis.

El planteamiento mostrado obligaba a elaborar una teoría intergrupala de los procesos de influencia, y el núcleo de ésta sería la identificación psicosocial. Desde el modelo intergrupala resultaban muy adecuadas las teorías de la identidad social (Tajfel, 1978, 1981, 1982; Tajfel y Turner, 1979) y las de diferenciación categorial (Doise, 1976, 1982). Los postulados resultado de estas teorías que han quedado establecidos experimentalmente son los siguientes:

1. El hecho de categorizar a los individuos como miembros de un intragrupo o un exogrupo provoca un proceso de preferencia (a nivel evaluativo y conductual) del intragrupo y una discriminación del exogrupo.
2. La preferencia por el intragrupo tiene la función de mantener una identidad social positiva entre

los miembros del grupo de manera que pueda ser superior en la comparación/ competición social con el exogrupo.

3. La superioridad del intragrupo se basa en la atribución de cualidades positivas a los rasgos que definen el intragrupo.

4. Cuando una persona se categoriza como miembro del intragrupo, se identifica con éste atribuyéndose los mismos rasgos que definen el intragrupo, integrándolos en su autoimagen.

5. Este tipo de identificación psicosocial resulta positiva para los miembros del grupo cuando éste es socialmente competitivo (aunque sólo sea a nivel simbólico) y negativa si no lo es.

6. Se observa una concordancia entre las tres instancias analizadas: evaluaciones, representaciones y comportamientos intergrupales. Si se introduce una diferenciación en alguno de los niveles, repercute de forma similar en los otros (Doise, 1976).

Mugny (1982) trasladó estos postulados a las relaciones de influencia, partiendo de la afirmación de Turner (1981) de que una fuente categorizada como intragrupo obtendrá una influencia superior a la conseguida por una fuente categorizada como exogrupo. Hipotetizó que la categorización de la minoría como intragrupo obtendría mayor influencia que su categorización en exogrupo. También cabría suponer que, dada la necesidad de la persona de una identidad positiva y siendo éstos dependientes de los atributos de la minoría, la influencia minoritaria se vería favorecida por atributos con connotación positiva. Estos dos aspectos están en realidad interviniendo siempre simultáneamente. Por ejemplo, en los trabajos de Mugny (1982) sobre estilo de negociación se constató la mayor influencia de un estilo minoritario flexible que uno rígido (al menos de influencia directa). Así, se consideró la rigidez como una resistencia a la influencia porque provocaría en el sujeto blanco de influencia una sensación de sobreexclusión categorial relacionada con la percepción de la minoría como exogrupo y también porque, complementariamente, al lograr la rigidez asignaciones de rasgos negativos para la minoría (y saturadas debido al bloqueo de la negociación, Ricateau, 1970-1971) supondría una identificación psicosocial más difícil que la flexibilidad. En cambio, la flexibilidad lograría una percepción de cierta identidad común a pesar de la distancia ideológica, lo que aumentaría su influencia (efecto de las pertenencias categoriales en cierta forma cruzadas, Deschamps, 1977) al tiempo que sería más compatible con el mantenimiento de una identidad positiva por parte del blanco de influencia y por tanto, mayor identificación psicosocial.



## 2.3.2. Movimientos Sociales

### 2.3.2.1. Los movimientos sociales en la psicología social

Hasta ahora hemos analizado los grupos mayoritarios y minoritarios, así como las relaciones que establecen entre sí y respecto al poder socialmente establecido. Pero hay grupos organizados que, por su dimensión y actitudes, llegan a convertirse en lo que, en psicología social, se llama *movimiento social*. Aunque algunos autores consideran que el estudio de los movimientos sociales compete al ámbito de la teoría de las organizaciones y de la sociología política, otros, como Javaloy, consideran que va indisolublemente unido al estudio del comportamiento colectivo, análisis que entra de lleno en el campo de la psicología social llamada sociológica. Desde esta perspectiva, los movimientos sociales serían actualmente el área más importante del campo interdisciplinar que es el comportamiento colectivo.

Javaloy (1991) realizó un amplio estudio sobre los movimientos sociales y el comportamiento colectivo. Consideraba la definición de Turner y Killian (1987) sobre los movimientos sociales como una de las más acertadas. Estos autores definieron un movimiento social como "una colectividad que actúa con cierta continuidad para promover o resistir un cambio en la sociedad o grupo de la que forma parte" (pág. 223). En ella se hallan los tres componentes principales de un movimiento social, a saber:

- La colectividad. Entendiendo por ello un grupo relativamente desorganizado pues en él aparece el comportamiento colectivo de forma espontánea y no planificada y en el que existe interacción y sentido de unidad. Generalmente se desarrolla en este tipo de grupo un comportamiento colectivo no institucional ya que su acción no se guía por normas formalizadas que prescribe la cultura sino por normas emergentes o espontáneas. Por último, implica a un número relativamente grande de personas.
- La continuidad. Efectivamente, un movimiento social se caracteriza por su perdurabilidad en el tiempo. (no limita su actividad a algún hecho concreto y luego desaparece sino que desarrolla una historia). De alguna manera, esta permanencia en el tiempo implica un grado de organización y de estrategia, mientras que muestra también la continuidad de la identidad grupal, sean sus miembros los mismos o hayan variado a lo largo del tiempo.
- El cambio social. A diferencia de otro tipo de grupos, el movimiento social no tiene como

meta satisfacer las necesidades de sus miembros (aunque indirectamente pueda hacerlo) sino que sus objetivos están relacionados con el cambio social, bien sea para producirlo, bien para organizar la resistencia hacia el mismo. Incluso en los casos en que el movimiento es de carácter religioso y comportara la transformación personal de sus miembros, el objetivo último siempre es el cambio de la sociedad en general.

La mayoría de los autores coinciden en que estos son los componentes esenciales de un movimiento social, sobre todo el relacionado con el cambio social. Otras definiciones, no obstante, sólo recogen uno o dos de estos elementos y resultan por tanto, a juicio de Javaloy, incompletas : Wilson (1973) y Lang y Lang (1986) sólo aluden al carácter colectivo y al cambio social, pero no mencionan la continuidad). Por su parte, McCarthy y Zald (1977) y Klandermans (1989) consideran imprescindibles para que un grupo se defina como movimiento la organización interna y el cambio social, pero no hacen referencia a que los miembros desarrollan un comportamiento colectivo emergente (creador de nuevas normas).

Javaloy considera que algunas definiciones son excesivamente psicologistas y no ofrecen, por tanto una imagen real del movimiento social. Muestra de ello es la definición de Milgram y Toch (1969) para quienes un movimiento social es "un esfuerzo de un gran número de personas por resolver colectivamente un problema que tienen en común" (pág. 585). Si bien muchos autores estarían de acuerdo en la función motivacional de resolución de problemas, discreparían en el objetivo de satisfacción de las propias necesidades en lugar de un cambio social amplio y general.

Respecto a los tipos de movimientos sociales y sus características específicas, Blumer (1971) diferenció los movimientos revolucionarios de los reformistas, y dentro de estos últimos distinguió los movimientos expresivos. De acuerdo con este autor, los movimientos religiosos serían la expresión de esta última categoría y se caracterizarían por no intentar un cambio social, sino personal. Javaloy critica esta postura sosteniendo que, en tal caso, no serían movimientos sociales sino simplemente organizaciones ya que, como hemos señalado anteriormente, un elemento esencial de los movimientos sociales sería su carácter innovador, de cambio social.

Otros autores han aportado definiciones en el sentido de la clasificación revolución-reforma de Blumer. Smelser (1962) distinguió entre los movimientos "orientados hacia la norma" (aquellos que tienen como objetivo el cambio de normas o leyes sociales) y movimientos "orientados hacia el valor" (refiriéndose a los movimientos que pretenden cambiar los valores o

principios morales que sustentan las normas sociales). Por su parte, Wood y Jackson (1982) contraponen movimientos radicales a movimientos de reforma. Además, estos autores distinguen según los movimientos sean de izquierda, de derecha o conservadores. La primera categoría haría referencia a aquellos movimientos que intentan aumentar la libertad e igualdad de los grupos más desfavorecidos por la sociedad; la segunda la compondrían los que disminuyen la libertad e igualdad sociales; y por último los movimientos conservadores tratarían mediante sus acciones mantener a toda costa el status quo. A partir de la clasificación radical-reforma y derecha-izquierda, los autores proponen tipos de movimientos mixtos (radical de derecha o de izquierda, reformista de derecha o de izquierda, etc.).

Otros autores han clasificado a los movimientos sociales teniendo en cuenta otros factores tales como su composición (movimientos obreros, grupos profesionales, minoritarios, etc.), el sexo y la edad de sus miembros (movimientos de mujeres, de jóvenes, etc.), los objetivos por los que luchan (ecologista, pacifista, etc.). Uno de los principales exponentes de este tipo de clasificación ha sido Heberle (1968).

Castells (1986) realizó un estudio sociológico sobre los movimientos urbanos contemporáneos, partiendo de la premisa de que los tipos de movimiento social varían con el tiempo. A partir de una comparación entre movimientos urbanos de diferentes ciudades (Madrid, París, S.Francisco, etc.) concluyó que éstos son una respuesta al tipo de estado en que se crean, en los casos estudiados un estado fuerte y centralizado, con una percepción urbana de poca fiabilidad respecto a los partidos políticos e inmersos en una permanente crisis económica y cultural.

### **2.3.2.2. Aproximaciones actuales al estudio de los movimientos sociales**

Los años sesenta experimentaron un auge de los movimientos sociales que sorprendió a los psicólogos y sociólogos de la época. Huelgas de hambre, movilizaciones, disturbios estudiantiles hicieron de esta década la más importante por lo que a movimientos sociales se refiere. En ella aparecen o se consolidan movimientos de los llamados 'reformistas' (Javaloy, 1991) de defensa de los derechos civiles, pacifistas, ecologistas, de liberación de las mujeres, homosexuales, estudiantes, etc. y además los religiosos como el Hare Krishna, los Niños de Dios o la secta Moon. En el 1968 se llegó a la cima de todo este movimiento social.

Estos hechos influyeron también el interés que los científicos experimentaban por los movimientos sociales y el movimiento colectivo, interés que aumentó espectacularmente a partir de estas fechas y se reflejó en una gran cantidad de libros especializados en esta área. Por otra parte, hasta entonces se había considerado que los movimientos sociales eran un simple apéndice del comportamiento colectivo pero a partir de ese momento, se pasó a considerar más bien lo contrario: que el comportamiento colectivo debía estudiarse dentro del campo más amplio de los movimientos sociales ya que era un resultado de los mismos.

Los sociólogos americanos de los años '70, a diferencia de sus colegas anteriores, comenzaron a considerar el comportamiento colectivo como una forma de promover el cambio social (Marx y Wood, 1975), apareciendo así dos corrientes dentro de la disciplina, la de los sociólogos conservadores (funcionalistas) y la de los reformistas (Baldrige, 1975).

A partir del clima social analizado en los años sesenta y setenta, los sociólogos consideraron que los movimientos sociales eran diferentes a los anteriores y por tanto, no explicables por las teorías clásicas (excesivamente centradas en movimientos revolucionarios y de clase). Cohen (1985) señaló una serie de características que diferenciarían a los movimientos 'modernos' de sus predecesores:

- Son básicamente reformistas ya que su objetivo no es la revolución sino la consecución de determinadas parcelas de autonomía social.
- Se componen básicamente de las nuevas clases medias de la sociedad, integrándose también personas marginadas y miembros de la 'burguesía antigua'. Esta composición difiere de la tradicional en los movimientos sociales, compuesta por las clases más desfavorecidas de la sociedad.
- Se organizan en forma de asociaciones horizontales, con democracia directa interna y con lazos que les vinculan a nivel nacional. Abandonan por tanto las antiguas formaciones a nivel de sindicatos o partidos de clase.
- Sus objetivos son concretos y responden a unos valores determinados, aunque generales, no a ideologías más o menos vagas.
- Tratan de conseguir una identidad colectiva ya que su blanco de influencia es la

sociedad civil más que la economía o el estado. Para ello, argumentan la necesidad de democratizar las estructuras de la vida diaria.

- Su actuación se basa en la planificación de estrategias racionales.

En respuesta al vacío teórico originado, se elaboraron nuevas explicaciones para los movimientos sociales. Se retomó la teoría de la privación relativa (Stouffer y cols. 1949) y se la desarrolló en base a nuevos planteamientos (Davies, 1971 y Gurr, 1970). No obstante, la teoría que más cabe resaltar dado el volumen de investigación que generó es la llamada de *movilización de recursos*. Esta opción se centró en variables objetivas tales como organización, recursos, oportunidades y estrategias para definir los movimientos sociales, descartando los aspectos psicológicos que resaltaban las teorías clásicas como la frustración, sentimiento de injusticia o privación relativa. De esta manera se dió el paso de un enfoque psicosocial de los movimientos sociales a otro claramente sociológico, influido a su vez por la economía y la ciencia política.

En la línea con la obra de Olson (*Logic of Collective Action*, 1965), los teóricos de la teoría de la movilización de recursos (Oberschall, Zald y McCarthy) partían de un 'actor racional', ya fuera una persona o un grupo, que emplearía un razonamiento estratégico e instrumental aplicando una lógica utilitaria basada en cálculos económicos (relación beneficio-costos). Desde esta perspectiva, la acción colectiva significaría la lucha por la obtención de bienes colectivos (igualdad sexual, ambiente no contaminado, paz, etc.). Esta teoría remarca la importancia de conseguir recursos por parte de otras organizaciones, utilización de medios de comunicación, aportaciones económicas, etc. para la emergencia y desarrollo del movimiento. Destaca, por otra parte, el carácter normal de la acción colectiva, considerando que la protesta es una manifestación política más.

McAdam, McCarthy y Zald (1988) señalaron tres tipos de condiciones sociales que influían en la aparición de los nuevos movimientos sociales, las políticas, las económicas y las organizacionales. Respecto a la primera condición social, la política, se consideró a los nuevos movimientos sociales como una respuesta colectiva al estado moderno centralizado. Por una parte, como el estado es el centro de recursos y poder, de él tratarán de obtener recursos los movimientos sociales, subrayando así, a juicio de los autores, la continuidad entre la política institucionalizada y la de los propios movimientos. Por otra, para enfrentarse al estado los movimientos han ampliado su organización y se han planteado objetivos de nivel nacional. En

el mismo sentido, los movimientos han reaccionado contra la politización de la vida privada, en especial los de mujeres, ecologistas y homosexuales, al valorar negativamente la incursión del estado del bienestar en esferas de la vida privada. Su protesta sería por tanto un intento de recuperar el control sobre esas áreas vitales.

Desde la perspectiva económica, el estudio consideraba que los movimientos sociales son consecuencia de la prosperidad económica e industrial alcanzada en nuestra sociedad. Las sociedades ricas disponen de recursos que pueden ser aprovechados por los movimientos colectivos: comunicaciones rápidas, nuevas tecnologías, etc. Los propios movimientos sociales tienen un nivel muy diferente de aquellos formados por los desheredados de otras épocas: están liderados por activistas de alto nivel formativo, que se convierten en 'empresarios' de causas públicas y en agentes de márketing social (Berry, 1977).

Respecto a las condiciones organizacionales, se consideró que la proximidad material y afinidad facilitan la movilización en las acciones colectivas. Algunos autores (Wilson, 1973) destacaron la concentración ecológica de colectividades relativamente homogéneas en lugares de trabajo o de residencia (estudiantes en los campus universitarios, los ghettos de los grupos étnicos, los gays en comunidades, las mujeres en determinados puestos de trabajo).

La actividad teórica e investigadora sobre los movimientos sociales se prolongó durante los años ochenta y hasta la actualidad. Prueba de ello es la aparición de monográficos sobre el tema en prestigiosas revistas (*Social Research* en 1985 y *Current Sociology* en 1988) y la aparición de dos series anuales especializadas en movimientos sociales (*Research in social movements, conflict and change*, en 1978 editada por Kriesberg e *International social movements research* en 1988 editada por Klandermans). La mayoría de trabajos publicados en estas revistas siguen la orientación teórica de la movilización de recursos y las nuevas orientaciones europeas, pero también tienen cabida estudios de la teoría clásica (Turner y Lang). Generalmente, los temas tratados son los que corresponden a los cuatro movimientos sociales actualmente más importantes en Europa y América, a saber: el feminista, el ecologista, el estudiantil y el pacifista.

En este sentido, aproximaciones recientes (Riechmann y Fernández Buey, 1994) proponen una redefinición de los nuevos movimientos sociales en donde éstos serían considerados como *redes de redes* en las que cooperan diferentes personas para lograr la supervivencia y la emancipación, redes, por tanto, que "abren una perspectiva de justicia y libertad" (pág.14). Los autores defienden que el contenido cultural principal de los nuevos

movimientos es la conciencia de los límites civilizatorios alcanzados por las sociedades modernas en su continuada expansión, conciencia que les conduciría a perseguir dos objetivos principales: evitar la destrucción del mundo y reconstruir los vínculos sociales sobre fundamentos de igualdad, libertad y solidaridad.

Cuando Riechmann (1994) habla de los nuevos movimientos sociales se refiere en general a los propios de las sociedades industriales avanzadas que se desarrollaron en casi todos los países occidentales a partir de mediados los años sesenta y en concreto al *movimiento antiautoritario estudiantil* (englobado dentro de un más amplio *movimiento de protesta juvenil*), *el nuevo movimiento feminista*, *el movimiento alternativo urbano*, *el movimiento antinuclear*, *el movimiento ecologista* y *el nuevo movimiento pacifista*. Considera a los demás como submovimientos de los citados (el movimiento de ocupación de viviendas sería un submovimiento del movimiento alternativo urbano, etc.).

Riechmann y Fernández Buey (1994) señalan también algunos rasgos distintivos de los nuevos movimientos sociales, apuntando, no obstante, una previa que indica que a menudo los límites entre distintos movimientos sociales son imprecisos, y las transiciones entre unos y otros, fluidas, tanto en términos de composición personal (activistas que trabajan simultánea o sucesivamente en dos o más movimientos diferentes) como en términos de contenidos (temas que abordan dos o más movimientos desde perspectivas diferentes).

Así pues, los autores destacan una serie de características comunes entre todos estos movimientos que los diferencian respecto a otros fenómenos sociales y que los distingue específicamente. Las principales son las siguientes:

- Se trata de movimientos por la supervivencia y la emancipación. Aunque estos objetivos parezcan vagos, sirven para diferenciarlos de otros movimientos sociales contemporáneos como los neofascistas o neoconservadores (antiabortistas) o algunos integrismos nacionalistas.
- Se trata por tanto de movimientos de autodefensa social contra la burocratización y la mercantilización de la existencia (“colonización del mundo vital” en frase de Habermas, 1983). No obstante, esta concepción resulta insuficiente ya que no se trata de movimientos meramente defensivos.

- Los nuevos movimientos sociales, como el ecologismo, el nuevo feminismo y el nuevo pacifismo) se centran sobre todo en los problemas de la reproducción social, en contraste con los 'antiguos' movimientos obrero y estudiantil de los años sesenta que luchaban contra el orden de dominación y explotación capitalista centrándose, por tanto, en los problemas de la producción social. La reproducción social global se ha vuelto problemática y ello comporta que, según Touraine (1982) los nuevos movimientos sociales ya no lo sean de defensa de los trabajadores frente a los patronos sino de defensa del público frente a los aparatos de gestión que tienen el poder de estructurar la demanda en función de sus intereses. Naturalmente, eso no significa que sus luchas no afecten al ámbito de la producción social, que sí lo hacen, lo que ocurre, a juicio de Riechmann, es que aún no se ha desarrollado una propuesta socioeconómica alternativa global, coherente y convincente debido a la relativa inmadurez de los propios movimientos (aún están en sus inicios) y es todavía bajo el grado de convergencia entre ellos (entre otros factores).
  
- Los nuevos movimientos sociales son portadores de una alternativa o imagen de una sociedad mejor: una nueva forma de vivir, relacionarse y trabajar (nuevas formas de producción, convivencia y consumo). Los autores rechazan así la tesis reduccionista de quienes consideran que los nuevos movimientos sociales actúan a partir de un 'humanismo negativo' (Lafontaine, 1990) entendiéndolo por ello que los nuevos movimientos sociales no se definen ya a partir de una imagen positiva de la esencia humana sino a través de la delimitación ante lo antihumano, ante la catástrofe.
  
- Un rasgo distintivo de los nuevos movimientos sociales es también su carácter ejemplar, ya que generalmente pretenden ser ejemplares y se organizan de forma más expresiva que instrumentalista (sus miembros se ven compensados por las experiencias que viven tanto como por la conciencia del trabajo que llevan a cabo). Este rasgo va aparejado con otro: la acrecentada reflexividad de sus procesos de formación de identidad (Melucci, 1985; Cohen, 1985). Con esto se quiere decir que es típico de estos movimientos emplear métodos específicos para la constitución de la propia identidad y al mismo tiempo la expresividad constituye en sí misma un rasgo de estas nuevas identidades que quieren crearse.



Riechmann (1994) realizó una caracterización pormenorizada de los nuevos movimientos sociales. Combinó ocho características fundamentales a partir de las cuales surgiría un tipo 'ideal' de movimiento social en el que, según el autor, quedarían reflejados por los menos los más importantes movimientos sociales contemporáneos (ecologismo, feminismo y pacifismo). Los ocho rasgos son los siguientes:

1. Una orientación emancipatoria (dentro de un poco preciso 'ideario de nueva izquierda'). Comparten todos ellos una crítica humanista del sistema actual y de la cultura dominante y la resolución de luchar por un mundo mejor aquí y ahora, sin escapar a ningún tipo de refugio espiritual.
2. Se hallan en un punto intermedio entre los movimientos con orientación de poder y los movimientos con orientación cultural. Ello se muestra en el carácter antiestatalista o pro-sociedad civil de estos movimientos. Sus integrantes no desean asumir el poder estatal sino desarrollar formas de contrapoder 'de base' para transformar la vida social. Utilizan estrategias de autorregulación colectiva que tienden a devolver poder a la sociedad en lugar de concentrarlo en el Estado (de ahí la característica señalada anteriormente de autodefensa social frente a la creciente burocratización y mercantilización de la existencia.
3. Una orientación 'antimodernista' en el sentido de que los nuevos movimientos sociales no comparten la concepción lineal de la historia, la creencia en el progreso entendido como desarrollo material y moral interminable, sino que se mueven dentro del escepticismo.
4. Composición social heterogénea. A pesar de ello, predomina claramente un grupo social, el de los profesionales de los servicios sociales y culturales, colectivo asalariado y perteneciente a las 'nuevas capas medias'.
5. Objetivos y estrategias de acción muy diferenciados. "Pensar globalmente, actuar localmente" dice un slógan ecologista. En general estos movimientos niegan que los problemas sociales básicos puedan resolverse transformando un solo factor y acentúan la necesidad de enfoques globales ante la que consideran una 'crisis de civilización'. A pesar de ello, en ocasiones se les reprocha ser 'movimientos de un solo asunto' ya que se centran en temas concretos como la legalización del aborto, el cierre de una central

nuclear, etc.

6. Estructura organizativa descentralizada y antijerárquica, en forma de red o conexión de redes, y con un nivel bajo de institucionalización y profesionalización. Los nuevos movimientos sociales desconfían tanto de la burocracia como de los líderes carismáticos. De todas formas, como la realidad es más compleja que la teoría, algunos estudios han mostrado apreciables grados de institucionalización en los nuevos movimientos sociales.
7. Politización de la vida cotidiana y del ámbito privado, debido al deseo de desarrollar nuevas formas alternativas de convivencia, producción y consumo y en la confianza de que el cambio en hombres y mujeres concretos transformará la sociedad ('lo personal es político' slógan del movimiento feminista). Estos movimientos no aceptan la dicotomía público/privado propio de la teoría política liberal. En el mismo sentido cabe subrayar la dimensión cultural, prepolítica de estos movimientos.
8. Métodos de acción colectiva no convencionales, como la desobediencia civil (objeción fiscal, por ejemplo), resistencia pasiva, acción directa con fuertes elementos expresivos (escalar un edificio para desplegar una pancarta), las cadenas humanas, los happenings o dramatizaciones públicas provocadoras, etc. Es lo que los autores llaman 'nueva cultura de la acción política'.

Los autores concluyen este repaso a las principales características de estos movimientos señalando que el hecho de llamarse 'nuevos' no significa que haya novedades esenciales en el surgimiento de posiciones feministas, ecosocialistas o socialistas. Simplemente, como el contexto mundial es esencialmente nuevo, también lo son las respuestas a él. El concepto de novedad se justificaría desde la percepción de que estos movimientos constituyen la manifestación contemporánea de viejísimas aspiraciones de emancipación y que, a pesar de ello, pesan más las rupturas que las continuidades (Riechmann, 1994).

### **2.3.2.3. Nuevas orientaciones teóricas**

Desde un enfoque europeo, se intenta desarrollar la teoría de la movilización de recursos bajo una perspectiva psicosocial (Klandermans, 1989). Se explican los movimientos sociales desde la creación de nuevas identidades (Cohen, 1985), la construcción de significado que

concede las organizaciones sociales como 'sponsors of meaning' (Ferree y Miller, 1985; Klandermans y Tarrow, 1988) y el constructivismo social (Melucci, 1989).

El enfoque americano y el europeo coinciden en señalar la incapacidad de la teoría tradicional del comportamiento colectivo para explicar los nuevos movimientos sociales pero, mientras que la teoría de la movilización de recursos americana incide especialmente en la disponibilidad de recursos, la perspectiva europea hace hincapié en los cambios estructurales de las sociedades industrializadas occidentales como generadores de nuevas fuentes de insatisfacción social y de nuevas aspiraciones. Retoma, de este modo, el aspecto psicosocial y se aproxima a las teorías tradicionales, especialmente las de corte humanista.

La perspectiva de los nuevos movimientos sociales considera que éstos responden a los procesos de modernización en las sociedades industrializadas, lo cual coincide en parte con la teoría estructural-funcionalista de Smelser (1962) que colocaba en las tensiones estructurales el origen del comportamiento colectivo.

Las diversas teorías coinciden, no obstante, tanto en la caracterización de los nuevos movimientos sociales (valores, fórmulas de actuación y composición) como en la percepción de que canalizan nuevas aspiraciones y reaccionan a las frustraciones o en defensa de necesidades puestas en peligro.

Los valores que se describen son antimodernistas, en el sentido de que rechazan aquellos impuestos por el proceso de modernización de las sociedades capitalistas. En consecuencia, no aceptan la supremacía del principio del crecimiento económico y defienden nuevas relaciones respecto a la naturaleza, el propio cuerpo, el sexo, el consumo y el trabajo.

Las fórmulas de actuación no son convencionales, no responden a las estipuladas en el marco político sino que se manifiestan en organizaciones descentralizadas con democracia directa.

Los nuevos movimientos sociales están compuestos fundamentalmente por dos grupos de población: el de aquellas personas sensibles a los problemas que provoca la modernización, generalmente jóvenes de clase media; y el de las personas que pagan los costes de los problemas resultantes de la modernización. Estos no se adscriben a una clase social determinada.

En cuanto a las nuevas aspiraciones de los movimientos sociales, Inglehart (1977) a partir de un estudio con jóvenes europeos y norteamericanos concluyó que los valores postmateriales están sustituyendo a los materialistas. En opinión del autor, se trataría de una 'revolución silenciosa' caracterizada por el ascenso de valores como la autorrealización, la participación y la comunidad. En cambio, otros valores tales como la ética tradicional del trabajo y las actitudes hacia éste y el modelo vigente de familia, estarían perdiendo importancia (Brand, 1982).

Algunos autores han señalado que la industrialización y la burocratización han debilitado los vínculos clásicos y han provocado una pérdida de identidad que comporta a su vez que algunas personas asuman nuevos compromisos y nuevas utopías. En este sentido, Melucci (1989) ha destacado la importancia de los movimientos sociales en la construcción de una identidad colectiva.

Por su parte, desde un análisis marxista se ha destacado que la cada vez mayor intervención del estado en la economía capitalista, sobre todo debido a las crisis económicas, provoca la aparición de movimientos sociales en defensa de la vida privada. De ahí se derivaría la lucha de los nuevos movimientos sociales por la libertad de elección en temas tales como el aborto, la muerte o los roles sexuales. Analizaremos a continuación las diversas perspectivas teóricas actuales dentro del marco de la psicología social:

#### a) El enfoque constructivista

Considera a las organizaciones de los movimientos sociales como 'otorgadoras de significado' (Klandermans y Tarrow, 1988). Actuarían de este modo al ser los intérpretes de los agravios e injusticias a que las personas se ven sometidas. Está clara la importancia de la interpretación en los hechos sociales ya que, por injusta que sea una situación, puede ser considerada legítima si quienes la imponen (generalmente las autoridades) lo son.

Melucci (1989) considera su visión como constructivista al centrarse en los "procesos a través de los cuales los actores producen significados, se comunican, negocian y toman decisiones" (pág. 20). Las personas al actuar colectivamente construirían su propia acción y organizarían cognitivamente un comportamiento común. De esta manera, los actores de los movimientos sociales construirían una identidad

colectiva ("una definición interactiva y compartida producida por varios individuos en interacción que están interesados por las orientaciones de su acción así como por el campo de oportunidades y limitaciones en que su acción tiene lugar (pág. 34).

#### b) Teoría de la categorización del yo

La teoría de la categorización del yo (Reicher, 1987), también llamada de la identidad social del grupo (Turner, 1987) se ha aplicado al comportamiento de las multitudes. Es, por tanto, una generalización de la teoría de la identidad social de la conducta intergrupala (Tajfel y Turner, 1985).

Desde esta perspectiva se considera la multitud como un grupo social, es decir, un conjunto de personas que "adoptan una identificación social común" (Reicher, 1984, pág. 179) y que comparten una identidad social. No obstante, se trata de una forma particular de grupo ya que carece de estructura, de normas preestablecidas para la acción y de medios institucionalizados para deliberar. Debido a estas circunstancias la multitud necesita construir una identidad situacional que se ajuste a la identificación social común y le proporcione pautas de actuación. Según el autor, la construcción de la identidad situacional no sería completamente nueva sino que resultaría de una situación ya existente, es decir, estaría limitada por la continuidad histórica e ideológica de la situación. Discrepa de Le Bon (1895) en cuanto a que la multitud pierde su identidad; por el contrario, afirma que la identidad no sólo no se destruye sino que se reorienta sobre una pertenencia categorial común.

La teoría constructivista coloca a los movimientos sociales y el comportamiento colectivo en el ámbito de la psicología social al utilizar conceptos propios de esta disciplina como el constructo social o el constructo cognitivo individual.

#### c) La teoría de la conversión

Si se considera a los movimientos sociales como minorías activas (Moscovici y cols. 1969), podrían provocar procesos de influencia latente en la población, influencia que algún momento podría manifestarse públicamente. Faina (1987) estudió la influencia del movimiento neofeminista italiano (una minoría activa) sobre la Unión de Mujeres

Italianas (una asociación de grupos de mujeres). Mediante la técnica de la encuesta analizó el proceso de conversión producido en esta asociación desde los años setenta hasta el 1982. Faina planteaba cuál sería el mecanismo por el que la persona podría transformar la hostilidad hacia el mensaje de la fuente de influencia en disponibilidad sin perder la imagen positiva de si mismo. De acuerdo con la teoría, hipotetizó que la mayoría iría efectuando una reestructuración del contexto que le permitiera ir convergiendo gradualmente con la minoría hasta llegar a percibir como propio el mensaje de la minoría.

d) El 'modelo ágora' del comportamiento colectivo (agoral gathering)

Biela, en 1989 resaltó los aspectos positivos de los movimientos sociales contemporáneos (en la línea de los nuevos enfoques) diferenciándose así de la visión negativa tradicional (Le Bon, 1895). Biela diseñó un modelo para estudiar empíricamente estos movimientos. El modelo ágora se caracteriza por el análisis de concentraciones tipo ágora (manifestaciones colectivas en pro de derechos humanos, etc.), que son voluntarias, a gran escala, no violentas, con implicación emocional y centradas en problemas sociales relevantes o en valores morales pretendidamente universales como la justicia, la paz o la libertad.

Las críticas hechas a estos enfoques han resaltado la imposibilidad de cada uno de ellos para dar una explicación global del comportamiento colectivo. Consideran que cada uno de ellos es reduccionista porque pretenden ser exclusivos y porque, al resaltar la importancia de un factor para los movimientos sociales, no tienen en cuenta otros igualmente relevantes.

En este sentido, Munné (1986, 1988) propone un modelo poligonal de la psicología social teórica que explicaría la significación de un elemento teórico en el conjunto, es decir, en la estructura epistemológica de la psicología social. En palabras del propio autor, este modelo predice "las características tendenciales de cualquier teoría de alcance medio según el sector paradigmático en el que se desarrolla" al tiempo que tiene en cuenta "las limitaciones y las posibilidades de cada paradigma en cuanto a sus posibles desarrollos y convergencias subparadigmáticas (Munné, 1986, pág. 111). Javaloy (1991), utilizando el modelo poligonal de Munné, ubica las diferentes teorías aquí analizadas sobre movimientos sociales y comportamiento colectivo de forma que se exponen con claridad sus limitaciones, posibilidades

y posicionamientos teóricos (pág. 88).

El interés por los movimientos sociales está pues, en pleno auge, reflejándose también en otras áreas de aplicación que se desarrollan en respuesta a problemas sociales como las agresiones y emergencias en estadios deportivos, el 'control mental' en las sectas y el impacto social del terrorismo. Más recientemente, se ha añadido la investigación sobre nuevas formas de racismo que están apareciendo y su conexión con movimientos sociales de extrema derecha y reacciones colectivas en contra (Pettigrew, 1989; Apfelbaum, 1989).

### **2.3.3. EL FEMINISMO COMO MOVIMIENTO SOCIAL**

Desde la teoría de los movimientos sociales se han analizado diversos movimientos por su interés en el desarrollo social. Entre ellos, uno de los más estudiados en la última década, junto con el ecologista y el pacifista, ha sido el feminista. Se ha realizado su análisis y desarrollo desde el punto de vista de las fases que se suponen a los movimientos sociales (Javaloy, 1993).

#### **1. Emergencia del movimiento feminista**

- a) **Condiciones políticas.** Generalmente, los regímenes democráticos favorecen el surgimiento de los movimientos, y el caso del feminista, no es una excepción (surge en España como movimiento a partir del 1975, año de la muerte del dictador Franco).

En la misma línea, Haus (1989) considera que las fases de crecimiento económico, de ampliación de los servicios sociales y de gobiernos socialdemócratas favorecen el surgimiento de movimientos sociales. Afirma que el auge del movimiento feminista se produjo en tales condiciones reformistas.

- b) **Condiciones económicas.** Las sociedades occidentales han sido socializadas en su mayor parte en contextos de seguridad económica y satisfacción de las necesidades básicas en una proporción mucho mayor que cualquier época anterior. Ello ha conducido, a juicio de Inglehart (1977, 1991), a una valoración importante de valores post-materialistas (autorrealización en el trabajo, identidad personal y social, importancia de lo comunitario, etc.), orientación en la que se

inscribiría el movimiento feminista, especialmente atraído por la lucha por una identidad, autonomía y realización personal de las mujeres. El acceso de las mujeres a puestos de trabajo retribuidos sería el factor que habría desencadenado el surgimiento de estos valores y, paralelamente, del movimiento.

- c) Condiciones organizacionales. En la misma línea de razonamiento del párrafo anterior, se considera que la concentración de mujeres en ciertos puestos de trabajo de baja categoría facilitó la toma de conciencia y el planteamiento colectivo de las reivindicaciones frente al individual. Esta sería la cantera de la que posteriormente surgirían muchas líderes feministas (Freeman, 1973, 1975).
- d) Condiciones socioculturales. El hecho de que el nivel educativo y profesional de las mujeres no las haya conducido a la igualdad de derechos con los hombres, sería un factor que habría conducido a la 'movilización cognitiva' (Inglehart, 1991) de las mujeres. Este tipo de movilización haría referencia a una capacidad de intervención activa en las decisiones políticas cada vez más grande.

Por otra parte, en el área médico-científica, el descubrimiento de los anticonceptivos orales, ya en los años sesenta, fue otro importante factor de emancipación femenina.

## 2. Inicio del movimiento. Características de las participantes.

Se observan en el movimiento feminista muchas de las características que se observan en cualquier grupo social oprimido que intenta mejorar su posición respecto a la mayoría dominante (Goode y Hute, 1977). Comienzan a adquirir conciencia de grupo o de clase, construyendo así una identidad social. Al igual que en el resto de los movimientos, esta toma de conciencia en un principio afecta generalmente a pocas personas del grupo, de alto nivel cultural pero se va ampliando progresivamente. Surgen entonces sentimientos encontrados en el grupo: hostilidad y odio, por una parte, frente al poder dominante y solidaridad y cohesión respecto al propio grupo oprimido. El hecho de ser importantes para otras mujeres conduce a una mejora de la autoestima y acaba con la construcción de una identidad social positiva ("el orgullo de ser mujer", Falcón, 1992).



Tavris (1973) analizó las características de las personas que participaban en el movimiento feminista y halló que eran preferentemente de clase media, buen nivel educativo, más bien jóvenes y ateas o agnósticas en cuestiones religiosas. Wilkes (1970) observó que se daba una importante proporción de fracasos matrimoniales e insatisfacción con el rol femenino entre las líderes del movimiento. Micossi (1970) destacó algunas características que poseían las mujeres que se convertían al movimiento feminista: poseían recursos suficientes como para emprender alguna alternativa al rol tradicional de las mujeres, tenían habilidades políticas para el uso del poder, un sentido de discrepancia entre su potencial y su logro real (privación relativa) y experiencia en evitar los valores tradicionales religiosos o morales.

Tavris (1973) considera que la técnica más importante de conversión del movimiento es la toma de conciencia por parte de las mujeres para descubrir las formas en que existe el sexismo o la discriminación, aunque esto no es suficiente ya que muchas mujeres, a pesar de apoyar externamente el feminismo, se comportan de acuerdo con las normas tradicionales (al igual que muchos hombres también).

Por otra parte, los lazos de todo tipo, sobre todo familiares, que unen a hombres y mujeres son un factor que a menudo pesa más que el emancipatorio a la hora de convertirse al movimiento. De hecho, McAdam (1988) halló que las mujeres casadas se oponían en un alto grado al feminismo.

### 3. Organización interna del movimiento feminista

El movimiento feminista ha considerado siempre que la organización en base a estructuras jerárquicas de poder y división de funciones es propia de la sociedad patriarcal y han intentado por tanto no reproducirla. Ello condujo a un tipo de toma de decisiones asambleario y a un liderazgo 'distribuido', es decir, no centralizado según la forma convencional.

### 4. Consecuencias del movimiento

Las sociedades occidentales han visto cambiar sus marcos jurídicos en algunos aspectos como consecuencia del movimiento feminista con leyes relativas al divorcio, al aborto, etc. pero también han ocurrido cambios en el ámbito del mercado de trabajo y profesional, en el religioso,

el político, incluso el científico, etc. casi todos a partir de la participación de las mujeres en ellos. Estos logros sociales, paradójicamente, han contribuido al debilitamiento del movimiento y a su disgregación, al considerar muchas de sus participantes que las principales reivindicaciones por las que lucharon ya se habían conseguido y abandonar la militancia activa feminista.

En la actualidad, no obstante, se está produciendo un nuevo avance del movimiento feminista europeo aunque todavía es pronto para poder juzgar sus resultados. Se trata de una evolución del movimiento hacia la recuperación o re-creación de una simbología propia del universo femenino que está desarrollándose en el terreno teórico y dando sus frutos también en la creación de espacios exclusivamente para mujeres, recuperación de la memoria histórica, entre otras manifestaciones.

## **2.4. PROCESOS DE INFLUENCIA: EL CAMBIO SOCIAL**

### **2.4.1. El funcionalismo**

Durante todo un período de la historia psicosocial, el paradigma funcionalista fue hegemónico, conduciendo a las teorías cognitivas y conductuales a reivindicar la condición necesaria y reforzadora del consenso social. Para los estudiosos de la época, la influencia se producía en términos de normalización, siendo la conformidad con las presiones sociales un índice de integración y adaptación positiva a la sociedad. Se consideraba el conformismo como el resultado de una inclinación universal al consenso y la normalización la expresión de una tendencia básica de los seres humanos a la uniformidad. Revisaremos los principales exponentes de esta corriente para pasar luego a las críticas que, desde otras perspectivas y también desde dentro del propio modelo, se originaron.

#### **2.4.1.1. El proceso de normalización**

Muzhafer Sherif (1935, 1965) trabajó en torno a la elaboración de una norma colectiva, analizando para ello la influencia del grupo en la formación de normas y actitudes. Definió una norma social como "una escala de valoración que indica una latitud aceptable y una latitud inaceptable en el modo de comportarse, la actividad, los acontecimientos, las creencias, o cualquier otro tema concerniente a los miembros de una unidad social" (Sherif y Sherif, 1969, p.141). Trató de definir el "prototipo del proceso psicológico de formación de una norma en un grupo" (1965, p.223) a partir de colocar a individuos aislados frente a estímulos ambiguos y observar si respondían con un juicio coherente o incoherente con su grupo social de referencia. Se trataba de generalizar posteriormente al proceso de normalización colectiva. Para ello, siguiendo otra línea de investigación, se colocó a grupos de personas ante estímulos ambiguos para observar el tipo de influencia mutua, es decir, la posible existencia de una normalización interindividual o colectiva.

Sherif utilizó un procedimiento experimental general con algunas variantes basado en la amplitud del movimiento percibido en el caso del efecto autocinético (cuando los sujetos percibían un punto luminoso que se desplazaba, debían oprimir un pulsador que prolongaba en 2 segundos la duración del mismo. Los sujetos debían expresar verbalmente la amplitud del desplazamiento luminoso). Lo estudió bajo las siguientes condiciones:

a) El sujeto estaba a solas con el experimentador con el fin de analizar las reacciones individuales frente a la situación descrita.

b) El sujeto estaba en una situación de grupo, de forma que se pudieran analizar las modificaciones producidas por la pertenencia al grupo.

Las situaciones a que se sometía al sujeto eran de dos tipos:

1. En primer lugar se experimentaba con el sujeto individualmente y después se le introducía en una situación de grupo. Así se estudiaba el efecto de la situación grupal después de haber establecido la norma individual.

2. La situación anterior se invertía: el sujeto estaba primero en una situación grupal y posteriormente en una individual. De esta forma se estudiaba de qué manera la normalización colectiva seguía influyendo en las reacciones del sujeto cuando éste se encontraba de nuevo a solas frente al mismo estímulo. En definitiva, se trataba de comprobar si la norma colectiva se mantenía como norma individual y si ésta por sí sola tendía a desaparecer tras la interacción social.

Los resultados fueron los siguientes: en la condición individual se comprobó que estando ausente una norma externa (un punto de referencia exterior) cada persona establecía un margen de variación propio y un punto de referencia subjetivo (norma). Cuando se repetía el experimento sucesivas veces, el campo de variación se reducía. Es decir, cuando una persona había establecido un punto de referencia y unos límites de variación a sus valoraciones, tendía a conservar la norma elaborada subjetivamente, reduciéndose la variabilidad.

En la situación grupal, reunidos sujetos que anteriormente habían establecido individualmente un margen de variación y una normativa subjetiva, sus respuestas tendían a converger en un margen de variación y una norma colectivos. Si en cambio los sujetos estaban en grupo desde el principio, se establecía un margen de variación y una norma en este ámbito propias del grupo. Si posteriormente, uno de los sujetos se enfrentaba solo a la situación ambigua, mantenía la norma y el ámbito de variación elaborados previamente por el grupo.

Comparados los resultados de los sujetos que comenzaban por las valoraciones individuales y las de quienes lo hacían grupalmente, resulta que si los sujetos tenían la

posibilidad de establecer una norma individual, la convergencia posterior de sus respuestas parecía más débil que cuando comenzaban haciendo sus estimaciones en situación grupal aunque en este último caso los márgenes de variación no alcanzaban la importancia de los obtenidos por quienes comenzaban en situación individual.

Para Sherif, por tanto, la percepción que las personas tenemos del entorno está organizada por esquemas de referencia. Las normas sociales tienen su base psicológica por tanto en la formación de esquemas de referencia colectivos que son el producto de las interacciones de las personas entre sí. Esta convergencia además no es producto de una influencia inmediata sino que se establece con el tiempo. Sherif la explicaba como el resultado de un sentimiento de inseguridad o desviación.

En definitiva, para Sherif la situación experimental conducía a los sujetos a un conflicto entre la propia percepción y la de los demás que se resolvía habitualmente mediante la elaboración de un consenso. Esta presión hacia la uniformidad como fruto de una necesidad de apoyo social y de evitación de conflicto es una explicación de corte netamente funcionalista. Al mismo tiempo, su constatación experimental de una cierta unidad psicológica del grupo le acercaría a la psicología del campo, mientras que participa del movimiento gestaltista en la concepción de carácter organizacional del proceso perceptivo que experimenta y de la fenomenología por su concepto de la normalización como proceso de construcción social.

Se estudió posteriormente el efecto de normalización con otros estímulos en situaciones igualmente inestructuradas y los resultados fueron semejantes a los de Sherif. No obstante, en su momento se le criticó la ausencia de norma previa y de mayoría preestablecida en la situación experimental, la ambigüedad del estímulo, la coactividad de la situación, la intrascendencia del objeto y la falta de realismo de la situación.

Según Deschamps (1980), los estudiosos de la normalización no han descubierto, explicado ni predicho situaciones en que no se produce el efecto de normalización, al centrarse exclusivamente en el efecto intragrupo sobre las cogniciones del sujeto.

### 2.4.1.2. Explicaciones alternativas al proceso normalizador

Se han propuesto otros modelos explicativos para el proceso de normalización, entre ellos los de Allport, French y Montmollin.

Allport (1924) había descubierto el efecto que llamó de la facilitación social, según el cual las ideas del sujeto sobre un estímulo ambiguo pueden ser influidas por las ideas que sobre éste tienen otras personas. Sus experimentos fueron una combinación del pensamiento conductista y freudiano y se le ha criticado su reducción de la conducta social a la conducta individual, ya que según él, el grupo sólo actuaba como catalizador. Sherif, de hecho, siguió a Allport en la temática y en el afán experimental aunque su interés en factores sociales y grupales de la percepción le situó muy próximo al gestaltismo.

En concreto, Allport estudió la moderación de los juicios en copresencia. Observó que había diferentes valoraciones en una prueba de juicios de peso si los sujetos las emitían en presencia de otros que si lo hacían individualmente. En presencia de otros, las respuestas de los sujetos eran más moderadas que respecto a la condición individual. Se subestimaban los pesos más altos y se sobreestimaban los más ligeros. En un experimento con olores agradables y desagradables, Allport encontró los mismos resultados que más adelante confirmaron otros autores (Farnsworth y Benner, 1931). La explicación que dió Allport a estos resultados fue que los sujetos temían emitir juicios en desacuerdo a los de los demás, por tanto la persona tendería a adoptar una actitud de sumisión en presencia del grupo. No obstante, posteriormente (Allport, 1962) añade que la interacción entre personas sólo sería posible en un sistema de concesiones recíprocas. En situación de copresencia (los sujetos tienen que valorar los mismos pesos sin comunicarse entre sí), los individuos tenderían a ser aceptables, similares a los otros y en estos casos las valoraciones extremas tendrían un alto riesgo de contradecir a los demás y entorpecería por tanto el surgimiento de una estructura colectiva.

French (1956), a partir de la teoría del campo elaborada por Lewin en 1951, analizó diversos fenómenos de convergencia. En su intento por elaborar una teoría del poder social, llegó a la conclusión de que en el caso de grupos en los cuales todos los miembros, del mismo estatus social, se comunican libremente entre ellos y pueden ejercer una misma influencia, los juicios individuales convergen hacia un punto de equilibrio que corresponde a su valor medio debido a la ley de las concesiones mínimas.

Desde la perspectiva teórica de Deutsch y Gerard (1955) sobre la diferencia entre influencia normativa e informativa (ver pág.97), Montmollin (1965) elabora una situación para verificar la proposición de que los sujetos tienden a acercarse a la respuesta central de la distribución de las respuestas de su grupo, tanto si esta respuesta media aparece como la que es más probablemente exacta como si aparece como la más susceptible de acuerdo en el grupo. Según la autora, las personas que participan en el experimento se comportan casi como "estadísticos" que tuvieran en cuenta las características de la distribución de las respuestas de su grupo. La misma convergencia hacia la media se producía cuando los sujetos discutían para establecer un consenso (1966a). En otro artículo, sin embargo (1966b) introduce el concepto de "margen de verosimilitud" según el cual cada persona, a partir de un cierto margen, no tendría en cuenta las respuestas extremas respecto a su valoración. En definitiva, pues, según esta autora los sujetos tenderían a acercarse a la tendencia central de una distribución parcial verosímil de las respuestas de su grupo, apareciendo esta media parcial como la más susceptible de conllevar el acuerdo del mayor número de miembros y, por consiguiente, con la mayor probabilidad de ser verdadera. En esta experiencia, no obstante, no se puede hablar de una larga interacción como en el de Sherif.

Todos estos modelos postulan explícita o implícitamente que todos los sujetos tienen una determinada influencia en el grupo, pero no se han tenido en cuenta cuestiones como cohesión, liderazgo, diferenciación jerárquica, entre otras. Este es el motivo de que otros autores se hayan dedicado a analizar la incidencia de factores determinados en la normalización tales como amistad, status, jerarquía, afiliación ideológica, etc. Veamos algunos de ellos:

Lemaine y otros (1969) trataron de probar la influencia de la cohesión y la diferenciación jerárquica en la normalización. Diseñaron un experimento en el que consideraban una muestra de cohesión la atracción mutua entre los sujetos y la diferenciación jerárquica como el rango de los sujetos en cuanto a su influencia en decisiones no escolares. En un primer momento, se pasó un test sociométrico (de atracción y rechazo) a estudiantes de Magisterio del que surgieron 51 parejas (27 de elección -de elevada cohesión-) y 24 de rechazo (de cohesión débil). A partir de aquí, se distinguieron dos fases:

- a) Situación individual. Se proyectaba veinte veces y durante dos segundos una diapositiva con 300 puntos distribuidos de forma irregular. Después de cada presentación, el sujeto debía anotar su estimación.

b) Situación grupal. Las parejas se formaban aparentemente al azar (por sorteo). Cada pareja hacía 15 estimaciones del estímulo y cada persona mostraba a su compañero la estimación realizada.

En primer lugar se intentó descubrir la relación entre cohesión y convergencia de estimaciones en la situación grupal. La hipótesis predecía una mayor convergencia de estimaciones entre las parejas de elegidos. Los resultados mostraron, en cambio, que la variable cohesión no tenía ningún efecto significativo sobre la convergencia. Se analizó entonces el efecto de la diferenciación jerárquica (estatus). Los resultados mostraron que la media de las diferencias de estimaciones entre la pareja era sistemáticamente inferior en las parejas con cohesión elevada y fuerte diferenciación jerárquica que en las de cohesión débil y fuerte diferenciación jerárquica y ninguna relación en la situación individual. Es decir, las personas de los grupos con diferenciación jerárquica tendían a converger más en sus estimaciones cuando mantenían vínculos amistosos ya antes del experimento que los de cohesión débil. Respecto al tipo de convergencia, si se producía hacia un valor central o era disimétrica, la hipótesis establecía que los sujetos de estatus inferior convergerían más en sus valoraciones que los de estatus superior. Es decir, una persona de alto estatus cambiaría menos en situación colectiva su apreciación elaborada en respuesta individual. Los resultados confirmaron la hipótesis en el sentido que los sujetos de alto estatus se desplazan menos que los de bajo estatus e incluso se comprobó que la convergencia no se producía hacia un valor central en miembros de estatus diferente en situación de normalización colectiva sino que se dirigen hacia una norma establecida más cercana a la individual del sujeto de alto estatus que del de bajo estatus.

En definitiva, la cohesión sólo influye en la convergencia si se trata de parejas de estatus diferente y, por otra parte, las personas con estatus inferior convergen más hacia las estimaciones de la persona de alta jerarquía que ésta hacia las otras.

Otra variable importante en la normalización que ha sido analizada es la divergencia ideológica. Se realizaron dos investigaciones: una con grupos naturales y otra desarrollada con personas que no se conocían entre sí. La primera fue desarrollada por Sampson (1968, citada por Sherif y Sherif, 1969, 168-170), en un monasterio formando parejas de sujetos según sus relaciones personales y sus rangos sociales. Se formaron 3 tipos de parejas: con relaciones de igualdad (novicios durante la 1a. semana de estancia en el monasterio); de iguales asimétricos (novicios al acabar el primer año de los cuales un miembro de la pareja elegía al otro entre los 3 primeros y el segundo no elegía al primero); parejas de desiguales (parejas de novicio y monje,



éste con poder sobre el primero y con conflicto ideológico e interpersonal). Se diseñó, como en el resto de investigaciones, una situación individual y una grupal. En el primer tipo de parejas se demostró que se producía una convergencia simétrica, es decir, que los resultados se influyen recíprocamente y la norma colectiva elaborada se sitúa aproximadamente a igual distancia de las dos individuales previas. En el segundo tipo, los sujetos también convergen hacia una norma común, pero en este caso no central sino hacia la norma inicial del sujeto más estimado. En el tercer tipo no se observa una convergencia ni elaboración de norma colectiva, por el contrario, se refuerzan las dos normas individuales previas.

La segunda investigación de Lemaine, Lasch y Ricateau (1971-1972) intentó descubrir la influencia específica de la variable divergencia ideológica. Este experimento se desarrolló en laboratorio con sujetos desconocidos y un cómplice del investigador que inducía una determinada imagen. La hipótesis predecía que no es la interacción por sí misma sino la imagen de las personas en interacción, la que influencia el proceso de normalización. Los sujetos (mujeres estudiantes francesas) deben estimar el desplazamiento de un punto luminoso (en este caso real) en tres tipos de situaciones: individual, colectiva y de nuevo privadamente. Previamente al experimento se pasaba a los sujetos una serie de tests para medir la "dimensión ideológica" del que se extrajeron dos grupos: de izquierdas (antidogmáticas, no nacionalistas y feministas) y de derechas (dogmáticas, nacionalistas y antifeministas). El cómplice del investigador se presentaba como muy parecido o muy diferente ideológicamente según la situación. Después se sometían al experimento alocinético. Los resultados mostraron que los sujetos con un cómplice muy diferente ideológicamente se desplazan más que aquellos con un cómplice no tan diferente. Se verificó la hipótesis de que un cómplice semejante hacía converger más al sujeto hacia sus posiciones que un cómplice diferente. Resulta interesante observar que, en algunas condiciones, los sujetos se alejan de su estimación individual previa para no converger con otro. Naturalmente, esto es una ausencia de normalización. Esto se explica por las relaciones intergrupales (relaciones que no habían sido tenidas en cuenta entre los teóricos de la normalización) ya que el sujeto diferente se le asigna como "de un partido contrario". Así, en el experimento de Sampson, los monjes y los novicios se consideran como representantes de dos categorías distintas. Se trata, en definitiva, del proceso de categorización intergrupala.

En resumen, aunque puede existir convergencia en la normalización, no necesariamente se produce hacia la media de las normas individuales. Ciertas relaciones sociales (amistad, jerarquía en el interior del grupo, ideología, etc.) afectan a los juicios perceptivos de las personas. Por otra parte, no siempre se produce convergencia, y por tanto normalización

colectiva, aunque esto fue pasado bastante por alto en su momento debido a que la psicología se centraba exclusivamente en el sujeto. De hecho, cuando los sujetos de dos grupos contrarios se encuentran en un experimento, no existe ninguna negociación, manteniéndose cada uno en su posición individual previa, sin ni siquiera intentar crear una diferencia de valoración si en un principio no existía.

### **2.4.1.3. El conformismo social**

Salomon E. Asch ha sido considerado el gestaltista social más puro (Munné, 1993). Había sido discípulo de Max Wertheimer, el 'padre' de la Gestalt. De esta influencia se desprende su noción de que la mayoría de hechos sociales no tienen sentido si se les aísla de un marco determinado. Los procesos psicológicos, para Asch, eran por tanto siempre sociales, basados en la necesidad de ser apreciado por los demás componentes del propio grupo. Según él, la tendencia a la uniformidad no se debe a un mecanismo imitativo de tipo interno sino a la presión social. A partir de los experimentos de Sherif, se preguntaba si las personas se conformarían a los juicios de otros si éstos eran obviamente equivocados y contradecían claramente la percepción física. Diseñó un experimento sobre emisión de juicios perceptivos, como Sherif, pero aquí el estímulo no era ambiguo, sino que se trata de una serie de líneas de diferente longitud que tienen que ser discriminadas por los sujetos. Se muestran dos tarjetas con líneas verticales de diferente longitud y debe elegirse la que resulte idéntica de las dos. En una primera prueba control individual, los errores de percepción constituyeron un 0,7%, lo cual muestra que los sujetos a solas distinguían perfectamente la diferente longitud de las líneas. En la prueba grupal, el juicio debía emitirse en alta voz por el orden en que estaban enumerados los sujetos (del uno al siete) ocupando el sujeto "verdadero" o ingenuo, la posición número seis, ya que los demás eran 'cómplices' del experimentador. En las comparaciones 'neutrales' los cómplices decían la verdad (las dos primeras y cuatro más distribuidas a lo largo de la sesión) pero en las doce restantes, dieron sistemática y unánimemente una respuesta incorrecta.

Los resultados muestran que fueron influenciadas hasta un 32% de estimaciones realizadas (no de sujetos), lo cual muestra la facilidad con que las personas distorsionan sus propias percepciones para ajustarse al juicio de la mayoría. No obstante, Asch descubrió que no siempre se trataba de una distorsión de juicio (llegar a considerar las propias percepciones inexactas), sino que a veces era de 'percepción' (se adecuaba inconscientemente a la de los otros) o incluso de 'acción' (sabían que cometían un error pero asumieron la respuesta grupal).

Por supuesto, tampoco hay que olvidar que algunos sujetos (un 25%) no cometieron ningún error a pesar de la influencia mayoritaria.

Asch concluyó que la influencia mayoritaria venía facilitada por el grado de ambigüedad del estímulo (a más ambigüedad más probabilidad de influencia), por el tamaño del grupo y el grado de unanimidad (si es más grande en ambos casos, más influencia) y la propia personalidad del sujeto en cuanto a su independencia de criterios.

Junto al reconocimiento unánime de la rica y sugestiva vía que Asch abrió, se le ha criticado la 'artificiosidad' de la situación experimental, con un marco rígido, tareas poco interesantes, la imposibilidad de cuantificar el grado de presión, su duración, etc. Al margen de los que dudan de los propios presupuestos de que parte la teoría funcionalista.

Los resultados del experimento de Asch se obtuvieron de nuevo en diferentes ocasiones, variando las tareas y las poblaciones. Queda descartado así que se debiera a un momento histórico coyuntural ya que ha sido repetido modernamente por Doms y Van Avermaet en Bélgica (1982), y por Vlaander y Van Rooijen (1985) en Holanda con parecidos resultados. Sólo Perrin y Spencer (1980) obtuvieron un resultado negativo. En la actualidad, no obstante, lo que más se valora del experimento de Asch es su visión de la influencia como un conflicto cognitivo (Codol, 1987), que han llevado a planteamientos del tema muy novedosos.

Después de Asch, numerosos investigadores recogieron el testigo y trataron de descubrir los límites del fenómeno de la influencia, las condiciones en que ésta aumenta o disminuye y si la conformidad es un hecho público o privado. La mayoría de estos investigadores han utilizado un paradigma parecido al de Asch, más económico pero posiblemente algo menos realista, la llamada "técnica de Crutchfield" (1955) en la que los sujetos son situados en cabinas aisladas en las que se ven proyectadas las respuestas simuladas de otras personas electrónicamente.

Cuando las personas se hayan ante una situación grupal en que tienen que emitir un juicio, tienen dos fuentes de información: lo que perciben según sus sentidos y lo que dicen los otros. Cuando estas dos fuentes -en principio fiables- no coinciden, la persona se haya ante un conflicto ante el que solo tiene dos posibilidades: mantener sus propios criterios o bien conformarse. En este último caso puede ser por dos razones: porque confía más en el juicio grupal que en el propio (influencia *informativa*) o por la necesidad de resultar atractivo al grupo (deseo de ser apreciado o temor al rechazo) (influencia *normativa*). El primer tipo de conformidad

respondería al efecto Sherif, el grupo como orientador y medio de conocimiento cuando la persona se haya inmersa en situaciones ambiguas. El segundo tipo abarca el efecto Asch, el grupo como fin, resultado de la necesidad afectiva de los sujetos.

La influencia normativa y la influencia informativa (Deutsch y Gerard, 1955) son los dos mecanismos según los cuales los grupos influyen a sus miembros. Es previsible, no obstante, que ambos tipos de influencia produzcan efectos diferentes jerárquicamente. Es decir, si una persona se conforma porque se 'fía' del juicio de los demás, probablemente cambiará realmente su opinión; en cambio, si lo hace para quedar bien con el grupo, cambiará su comportamiento manifiesto, el público, pero probablemente en privado mantendrá su juicio original. Tendríamos así dos tipos de efecto: el de *conversión* y el de *sumisión*. Los experimentos de los autores demostraron que, en el trabajo de Asch, la influencia normativa resultaba mucho más importante que la informativa. Por otra parte, según ellos, cuanto mayor sea el grado de incorporación afectiva de la persona al grupo, más conformidad experimentará respecto a los criterios normativos grupales porque en la influencia normativa, la persona busca más el apoyo emocional que la verdad, más la realidad social que la física.

Teniendo en cuenta estos parámetros, los psicólogos sociales han investigado en la dirección de una teoría que muestre el aumento o disminución de la conformidad según la dependencia normativa y/o informativa de la persona respecto a su grupo.

### **Influencia normativa**

Deutsch y Gerard (1955) idearon un experimento en que se veía reforzada la conformidad. En concreto, prometieron entradas para una comedia en Broadway a los cinco grupos que cometieran menos errores en sus juicios. La hipótesis era que se incrementaría la interdependencia de los miembros. Efectivamente, el hecho de tener una meta que hace a los miembros completamente interdependientes unos de otros para obtener el premio, produjo el doble de conformidad que la condición utilizada para la línea base.

Thibaut y Strickland (1956) comprobaron que las personas se conformaban más en una situación de competición entre grupos que los que se les pidió juicios individuales precisos. La situación simulada era una prueba de habilidad, sabiendo los grupos que se les compararía entre sí de acuerdo a los resultados en dicha prueba.

Dittes y Kelley (1956) analizaron el factor estatus en relación con el grado de conformidad. Observaron que se producía más conformidad en los sujetos de estatus medio, que en los de alto o bajo. La hipótesis explicativa era que los sujetos de estatus medio tenían bastante que ganar conformándose y mucho que perder si no lo hacen, mientras que los de estatus bajo nada tienen que perder si no se conforman al grupo y los de alto, pueden permitirse el desviarse sin que tampoco les pase nada.

Por su parte, también Endler (1965) consiguió los mismos resultados, demostrando que el refuerzo verbal directo de las respuestas conformistas lleva a un incremento en la conformidad.

### **Influencia informativa**

Se ha demostrado que la competencia percibida del sujeto en una tarea de emitir juicios respecto a otros, así como su confianza en sí mismo, determinan el grado de conformidad (Mausner, 1954). En este sentido, Di Vesta (1959) comprobó que se obtiene un índice más alto de conformidad en las últimas comparaciones si la serie incluye muchas comparaciones en que las respuestas con correctas (neutrales) al principio porque en ese caso la persona tiende a atribuir competencia a los demás miembros del grupo. Por otra parte, habíamos visto ya cómo la dificultad de la tarea o la ambigüedad del estímulo afectan a la conformidad a efectos de influencia informativa al provocar incertidumbre en el sujeto (Asch, 1952; Crutchfield, 1955).

A partir de los trabajos clásicos (Asch, 1952), se pensaba que el tamaño de la mayoría era una variable relevante para la influencia, pero con un tope máximo. Es decir, una sola persona no producía efecto, pero dos aumentaban el índice de errores a un 13% y tres cómplices provocaban el máximo de efecto: un 33% de errores. A partir de ahí no habría más incremento de conformidad aunque aumentaran los cómplices. Estudios posteriores (Gerard, Wilhelmy y Connolley, 1968; Latané y Wolf, 1981) cuestionaron estos resultados, aduciendo que añadir más miembros a la mayoría sí produce mayor conformidad pero con aumentos cada vez más pequeños por cada miembro de más. A este respecto, también influye el grado de independencia que los sujetos perciban en los miembros añadidos (fuentes de influencia): es decir, aumentará la influencia si se perciben como miembros independientes o como miembros de un grupo que toman una decisión en común. Wilder (1977) mostró que las fuentes independientes de información son más fiables y tendrán por tanto más impacto que una sola conjunta.

Se analizaron también los efectos de reemplazar uno de los cómplices por otra persona que se apartaba de la postura mayoritaria en una serie de estudios resumidos por Allen (1975). Asch comprobó que la conformidad disminuía espectacularmente en cuanto aparecía un sujeto disidente de la mayoría, tanto si su respuesta era correcta (con lo que contaría con el apoyo social privado de los demás) como si era incorrecta. No obstante, Allen y Levine (1968, 1969) mostraron que esto solo ocurre en situaciones con estímulos carentes de ambigüedad, como los de Asch. Si los estímulos son opiniones, sólo el cómplice que se muestra como aliado de los sujetos ayuda a ser menos conformista.

Continuaron estudiándose situaciones en las que el sujeto tenía un compañero que, después de la primera parte del experimento deja de responder por problemas técnicos -condición no responde- (Allen y Bragg, 1965), o porque debe irse -condición ausente- (Allen y Wilder, 1972). Incluso con el compañero ausente, los sujetos siguen resistiéndose a la influencia de la presión mayoritaria, al menos mientras están seguros de lo que su compañero respondería en esas circunstancias. Si, por el contrario, el sujeto experimental tiene un compañero que lo deja dejándose convencer por la mayoría, entonces no mantendrá su independencia previa sino que se conformará en la misma medida que los que nunca han tenido un compañero (Asch, 1955). Como puede apreciarse, el apoyo social se puede interpretar también en base a la influencia normativa, aunque el mecanismo que subyace fundamentalmente es el de la confianza que nos merece el aliado. El compañero se percibe como inteligente y capaz, por tanto, proporciona una valoración independiente de la realidad que sirve para contrarrestar el valor informativo potencial de las respuestas que da la mayoría. Allen y Levine (1971) comprobaron que si el aliado daba respuestas correctas pero no se percibía como válido (por ejemplo, estaba casi ciego), aunque se mantenía un índice significativo de disconformidad respecto a una mayoría unánime, no había tanta disminución como si el aliado es válido socialmente. En conclusión, un aliado social válido es capaz de contrarrestar el efecto público de una mayoría determinada.

Hasta ahora hemos analizado los efectos de la influencia normativa e informativa por separado. Pero algunos estudios (Insko y otros, 1983) observaron sus efectos conjuntos. Los sujetos, divididos en grupos, debían juzgar semejanzas entre colores bajo dos variables: el sujeto respondía en público o en privado y el experimentador manifestaba qué respuesta era más correcta (en la condición de 'determinación' el experimentador decía cuál era la respuesta más correcta; en la de 'indeterminación', se decía a los sujetos que era imposible establecer la respuesta correcta). La hipótesis de los investigadores era que habría más influencia en la

condición pública que en la privada por la influencia normativa (deseo de ser aceptado por el grupo) y más influencia en la condición de 'determinación' que en la otra por la influencia informativa (deseo de acertar la respuesta correcta). Ambas se confirmaron por completo. Además, la condición de 'determinación' produjo más influencia que la de 'indeterminación' tanto en público como en privado. En conclusión, la influencia informativa puede reforzar el efecto de la normativa incluso si los estímulos son objetivos

#### **2.4.1.4. Críticas al paradigma funcionalista**

La mayoría de estudios que hemos visto se dan al tiempo que en las ciencias sociales predomina el funcionalismo. Desde la antropología, Malinowski (1944) describe la cultura como una gestalt cuyas características elementales son funciones de un todo, según la posición que ocupan en un conjunto y el modo como se articulan. A partir de ahí se desarrollan una serie de teorías y estudios lideradas por el sociólogo Talcott Parsons (1951) en los que se retoma la vieja idea comteana de la sociología como ciencia del consenso universal y donde se manejan conceptos como 'adaptación' o 'integración social'. La 'acción social' tendría una serie de subsistemas (orgánico, personal, social y cultural) y algunos elementos estructurales del sistema: roles, instituciones, normas y valores, además de algunos 'imperativos funcionales' (adaptación ambiental, integración por consenso, homeostasis que garantiza el equilibrio del sistema, etc. En este marco, a la persona no le queda más remedio que asumir los valores culturales existentes y mostrar públicamente su conformidad con ellos. De esta forma, se considera la propia estructura cultural como fuente determinante principal de la orientación de la acción social. Los valores que se extraen, se entienden como materializaciones culturales de las auténticas necesidades naturales de las personas.

Como puede observarse, esta opción de la integración normativa no considera el cambio ni a posibles agentes del cambio social. Alrededor de los años sesenta, cobró importancia la crítica a la opción normativista desde los siguientes puntos (Mills, 1959; Gouldner, 1970):

- Formalismo. En la medida en que se tienen en cuenta las ideas del orden, ahistóricas y atemporales, se dejan de lado los problemas sociales concretos y se cae en una 'complacencia' con el status quo, sin ahondar en el carácter ético del científico.
- Tautologismo. Se produce un círculo vicioso al analizar lo 'estructural-funcional' desde

ideas apriori y descubrir la evidencia empírica de esos mismos axiomas. Es imposible desde ahí analizar lo inestructurado, desviante o alternativas de reorganización de la sociedad.

- Conservadurismo. Más que a una opción ideológica del sistema económico, social o político, las críticas se refieren a la orientación normativista que implica una predisposición general favorable ante cualquier orden establecido. Desde esta perspectiva, el funcionalismo sería la racionalidad social de ese orden. Para Gouldner (1970), esto tendría dos efectos: por una parte a potenciar la integración orgánica y el equilibrio, y por otra a etiquetar negativamente el desorden diario y los intentos de reorganización profunda. Se trata en definitiva de la sociología como instrumento de producción del consenso social.

Aunque el funcionalismo se da sobre todo en USA, tuvo también importancia en los países del Este a partir de los sesenta. Más adelante, no obstante, tuvo también revisiones desde dentro. El propio Parsons (1974, 1978) trata el tema del cambio social recurriendo a antiguos esquemas evolucionistas. Merton (1976) reconoce el carácter generador de conflicto de las sociedades modernas. Reconoce así que el análisis estructural-funcional no es capaz de responder a todos los fenómenos y procesos sociales.

Los procesos de influencia social son así vistos como positivos para la supervivencia del estatus quo, en base a la reducción de incertidumbre. Nord (1969) muestra el conformismo como un valor de cambio -la persona se somete al grupo a cambio de aprobación social-, y Mc.Guinness (1970) lo muestra como expresión del éxito de la socialización. De aquí se deduce una conclusión importante: la disconformidad o independencia de criterio es muestra de la inadaptación personal al sistema y de la capacidad integradora del mismo, es decir, se trata de una patología psíquica y social. Es por ese motivo que la línea de influencia siempre es vertical, de los influyentes dotados de autoridad a los influidos subordinados, de la cúspide a la base.

Asímismo, surgen una serie de revisiones desde dentro del propio funcionalismo psicológicosocial con diferentes orientaciones. Mc.Guire (1966, 1969) propone como fórmula de resistencia a la influencia social la 'inoculación' de argumentos contrarios a los de la mayoría, basándose en la analogía biológica de la inmunización del organismo para contrarrestar la enfermedad mediante las propias defensas. Así se provocaría en la persona un refuerzo de su actitud a pesar de los 'ataques' externos.



Otros autores (Brehm, 1966, 1974), hablan de la 'reactancia psicológica', como manera de resistencia a la influencia social. Se trata de un proceso de homeostasis o búsqueda de equilibrio que se produce a partir de la activación que siente la persona cuando ve que puede perder o ver disminuida su libertad personal. En esos momentos, intenta por todos los medios restablecer su situación anterior a la amenaza contra su capacidad de decisión e incluso intenta prever el riesgo para futuras ocasiones. No obstante, Mugny (1980) no piensa que este estado de reactancia psicológica pueda concebirse como una motivación puramente individual sino que, si se produce, será el efecto de una serie de relaciones interindividuales en un determinado contexto social.

Al margen de estas revisiones del tipo de influencia social negativa, también algunos psicólogos neofuncionalistas han trabajado el tema de la innovación pero desde arriba. Por ejemplo Hollander (1975) contempla por primera vez seriamente los fenómenos de la independencia de criterio y el inconformismo como actitudes sociales. Considera que, precisamente una de las funciones de los líderes grupales es la introducción de lo nuevo, induciendo desde su estatus superior las reformas necesarias para una buena adaptación a los posibles cambios del sistema.

La ruptura con el funcionalismo no se produce hasta los trabajos de Moscovici, Lage y Naffrechoux (1969) en la que tratan de descubrir la influencia de un grupo minoritario sobre el mayoritario. Realizan una serie de experimentos en situaciones estructuradas y ambiguas en los que se propone la discriminación perceptiva de colores con dos cómplices que sostienen una postura diferente a la realidad objetiva. En general, los cómplices logran arrastrar hacia su posición errónea a una porción significativa de sujetos experimentales, mientras que los miembros del grupo control no experimentan ninguna variación respecto a la percepción objetiva.

La autora G.de Montmollin (1977, 1980) realiza algunas interesantes variaciones sobre los experimentos de Moscovici respecto al 'efecto del modo de respuesta' a un trabajo en situación de influencia. Según ella, cuando hay solo dos alternativas de respuesta (por ej. verde y azul) la cantidad total de sujetos influidos es pequeña pero no obstante se produce en ellos un cambio cualitativo total (efecto de conversión). En cambio, cuando aumenta el número de posibles respuestas (a 5 por ejemplo ordenadas en una escala continua de colores), la influencia afecta a un número importante de sujetos pero la profundidad del cambio es menor, ya que no se produce una identificación con los disidentes, sino un mero acercamiento por parte de los sujetos ingenuos.

## 2.4.2. La influencia minoritaria

Como hemos visto hasta el momento, la psicología social a lo largo de su historia ha centrado sus esfuerzos en el análisis de un aspecto concreto del fenómeno de la influencia: el de la conformidad. Esto se debía a una concepción del comportamiento social e individual esencialmente estática, en la que la función del comportamiento era adaptarse a una realidad física y social predeterminada. El hecho de que las personas necesiten formar sus juicios sobre la realidad con el máximo de exactitud hace que en algunos casos recurran a otras, circunstancia que convierte su conducta en previsible y similar. En estas condiciones, las personas que obedezcan la presión a la conformidad serán reforzadas y consideradas adaptadas y eficaces. Por el contrario, las que no lo hagan se convertirán en desviadas, ineficaces e inadaptadas. Puede comprenderse, a partir de aquí, que las presiones del grupo para inducir a la conformidad a los 'desviados' es muy grande y que si fracasan, éstos serán rechazados y excluidos. Pero, como también hemos señalado en el capítulo anterior, la conformidad no siempre da resultado, ya que no necesariamente logra que el grupo esté más adaptado o sea más eficaz. En cambio, es a veces el no conformismo quien consigue que el grupo actúe y se adapte. Este punto de vista nos induce a considerar una posible influencia en una dirección diferente a la analizada hasta ahora: la del individuo o el subgrupo sobre el grupo mayoritario. De esta forma, la influencia social no solo serviría para lograr la adaptación a una norma social predeterminada sino que también posibilitaría el cambio social. Naturalmente, hablar de cambio social significa innovación, influencia de minorías o grupos sobre una mayoría. Esta concepción del comportamiento individual y social es por tanto más dinámica (Moscovici, 1981). A partir de aquí, la influencia es considerada como un fenómeno simétrico que incluye la reacción tanto de la fuente como del blanco. Por otra parte, si cada miembro del grupo es una fuente potencial de influencia, independientemente de la posición que ocupe en el grupo, no podemos considerar la relación de dependencia como el factor principal del éxito de la influencia. Los factores principales de éxito de la influencia serían en cambio la posesión de normas (o contra-normas) y el estilo de comportamiento adoptado (Moscovici, 1984).

El proceso de innovación fue desde esta óptica concebido como un proceso de influencia social, que generalmente tenía por fuente una minoría o una persona que intentaba introducir o crear nuevas ideas, pensamientos o comportamientos, o bien modificar ideas recibidas, actitudes o modos de comportamiento tradicionales. Pero la primera dificultad de este enunciado se producía en la definición de 'minoría'.

Hemos visto que a menudo los psicólogos sociales habían considerado el término 'minoría' de forma cuantitativa. Así, se concebía la minoría como una pequeña fracción inferior a la mitad del total de miembros de un grupo que comparten opiniones, juicios o comportamientos y que al mismo tiempo difieren de la fracción más numerosa -mayoría- del grupo de referencia. La imprecisión de la definición radica en que las personas que aparecen como un sub-grupo minoritario en un grupo determinado pueden aparecer en otro como un subgrupo mayoritario ya que las personas pertenecen a varios grupos de referencia y actúan en diferentes medios sociales.

A partir de una definición de minoría tan amplia, los autores se vieron en la necesidad de definir los rasgos que caracterizaban a una minoría o a una persona individual que desencadenara un proceso de innovación.

A la pregunta de cuál es la característica de la minoría o de la persona individual que le permite influir con éxito, los autores probaron que era la pasividad o la actividad de la minoría en un grupo un elemento determinante. Y, al mismo tiempo, era el carácter nómico o anómico (con normas propias y coherencia o sin ellas) el que convertía una minoría en un socio activo o pasivo en las relaciones sociales.

De aquí se desprendían dos tipos de grupos minoritarios: los nómicos y los anómicos. Se trataba en ambos casos de grupos no conformistas con la norma mayoritaria pero diferentes en el punto de partida de su anticonformismo. En la minoría anómica, la falta de normas propias le hace definirse en función de la norma mayoritaria, aunque sea para transgredirla ante la imposibilidad (psicológica o social) de adoptarla. Por el contrario, la minoría nómica no rechaza la norma general por no comprenderla o ser incapaz de adoptarla sino que lo hace porque ha adoptado una posición diferente, propone una norma diferente que considera más adecuada a la realidad.

Por otra parte, la minoría nómica puede distanciarse de la norma de forma moderada o extrema. De hecho, el grupo minoritario puede ser *ortodoxo* o *pro-normativo* si se desplaza en la misma dirección que la norma dominante pero yendo más lejos aún, exagerando la norma, o bien *heterodoxo* o *contra-normativo* si va en contra de la norma dominante y además le opone una contra-norma, la minoritaria.

Por tanto, para que una minoría fuera influyente, debía tener un punto de vista coherente,

bien definido, en desacuerdo con la norma dominante de forma extrema o moderada y que se pudiera calificar su posición como ortodoxa o heterodoxa. Estos rasgos distintivos aparecían como necesarios para que una minoría se convirtiera en fuente activa de influencia. Y, no obstante, no eran suficientes. Moscovici (1981) señaló la *visibilidad* y el *reconocimiento social* como factores imprescindibles. Es decir, una minoría debía obtener visibilidad, o aumentarla, de manera que la mayoría supiera de su existencia al tiempo que debía esforzarse en hacerse notar y escuchar si quería tener algún tipo de influencia social.

No obstante, hay que tener en cuenta que la consistencia es tanto un instrumento de la mayoría como de la minoría. Moscovici y cols. (1969) dieron carácter experimental a sus estudios. Formaron grupos de seis personas para participar en una tarea donde había que determinar el color y la intensidad luminosa de una serie de diapositivas. La única diferencia entre ellas era la intensidad luminosa puesto que todas eran azules. Al inicio, todos los sujetos se sometían a un test visual para descartar problemas de daltonismo ante el resto de sujetos. Los grupos experimentales estaban formados por dos cómplices y cuatro sujetos ingenuos. Durante la fase de influencia, los sujetos debían decir en voz alta el color de la diapositiva. Las manipulaciones experimentales fueron las siguientes: en la condición de consistencia, los cómplices respondieron el 100% de las veces que las diapositivas eran verdes. En otra condición, los dos cómplices decían verde en unas ocasiones y azul en otras (inconsistencia diacrónica), o uno decía verde y otro azul (inconsistencia sincrónica o interindividual). Por último, en la condición de control, el grupo se componía de seis sujetos ingenuos. Los resultados mostraron que cuando los dos cómplices se mostraban consistentes lograban influir en el 8,42% de las respuestas de la mayoría. Este porcentaje es significativamente diferente de la condición inconsistente, donde sólo se observó un 1,25% de respuestas 'verde' y de la condición control, donde descendía hasta un 0,25%. De todas formas, hay que tener en cuenta que esta es la influencia sobre los juicios públicos, emitidos en voz alta. En otra parte del experimento se presentaron en privado a cada sujeto 16 diapositivas para que dijera su color (azul o verde). Tres de ellas eran azules, tres verdes y diez verdiazules. A diferencia del grupo control, los sometidos a condiciones experimentales juzgaban las diapositivas verdiazules más verdes que azules. Y se observó además que esta tendencia se acentuaba en los sujetos que no habían dado juicios 'verde' en público. Todo esto parecía indicar que la complacencia pública no era una condición necesaria para obtener un cambio privado de los juicios.

Si antes de analizar en profundidad estos resultados, comparamos la situación experimental de Moscovici con la de Asch veremos que en este último, una mayoría consistente

de seis individuos se enfrentan a uno; en el primero, un grupo de cuatro sujetos normales se enfrentan a una minoría consistente de dos cómplices instruidos por el experimentador. En el estudio de Asch, el conflicto es inducido por la mayoría, en el de Moscovici lo provoca la minoría. Aunque la minoría no cuenta con la 'cantidad' tiene un estilo consistente que la hace influir, por lo menos después de pasado un tiempo, cuando los sujetos de la mayoría comienzan a ver que la minoría mantiene su posición a pesar de su oposición. Se llega por tanto a la conclusión de que, a diferencia de los estudios de conformidad, el efecto minoritario sólo empieza a manifestarse tras un cierto período de tiempo (Nemeth, 1981). La impresión de que la posición minoritaria es posiblemente correcta aumenta cuando los miembros de la mayoría comprueban que alguno de sus miembros comienza a responder como la minoría. Esta situación recuerda lo que ocurre en la situación de conformidad cuando el aliado del sujeto lo abandona y se pasa a la mayoría. La conclusión es, pues, que una minoría consistente pone en funcionamiento diferentes procesos intra e interpersonales en la mayoría que, en última instancia, son capaces de provocar influencia.

Respecto a la forma como se desarrolla el proceso de influencia, queda claro por tanto que lo hace entre personas, en el contexto de una interacción caracterizada por una divergencia, o, en otras palabras, por un conflicto. En la mayoría de los casos, los participantes en el conflicto emprenderán un proceso de *negociación tácita* durante el que intentarán restablecer el consenso social sin hacer demasiadas concesiones según su postura previa. Así, cada tipo de influencia correspondería a un tipo particular de negociación, a una forma determinada de enfrentarse a un conflicto. Es en este momento cuando la minoría activa puede ser considerada fuente de influencia y es donde los autores sitúan el proceso de innovación. Desde esta perspectiva que relaciona estrechamente los procesos de influencia social con los de negociación, ésta última no se limita a un simple intercambio de información sino que implica también un intercambio de influencia (para llegar al consenso es necesario no solamente intercambiar informaciones, sino también que uno de los interlocutores persuada al otro).

Intentando profundizar en el proceso de influencia, los autores supusieron que la influencia provendría más de las personas más consistentes y se ejercería sobre los menos consistentes, independientemente de que éstos pertenecieran a la mayoría o a la minoría. Efectivamente se demostró la hipótesis mostrando por tanto que el estilo cognitivo tenía un efecto más importante que el número. Warson (1983) corroboró estos resultados experimentando sobre efectos de influencia producidos por mayorías y minorías consistentes durante una tarea en la que se debía tomar una decisión psicológica. Resultó que, en efecto, todos los sujetos

confrontados con un interlocutor muy consistentes se distanciaban más de su formación inicial para llegar al consenso que los sujetos de la situación control. Pero el resultado más significativo fue que los sujetos confrontados con un interlocutor consistente que se hallaba en posición minoritaria se distanciaron de su formación previa más que los confrontados con una mayoría. La influencia más pronunciada de la minoría se debió probablemente a su comportamiento consistente. Los sujetos parecen percibir que refleja más seguridad y competencia que si el mismo comportamiento lo adopta una fuente mayoritaria.

En resumen, estos estudios mostraron que en las situaciones de conflicto cognitivo, los sujetos confrontados con juicios divergentes intentaron hacer prevalecer su punto de vista, considerando al tiempo la posibilidad de hacer concesiones. Además, en situación de conflicto cognitivo, una minoría consistente que desafíe el consenso social podría incitar a los demás miembros a reducir divergencias e incluso a eliminar el desacuerdo. Por otra parte, los estudios mostraron que el estilo cognitivo determinaba la medida en que una o varias personas ejercían influencia en un grupo, mucho más que el hecho de estar en posición minoritaria o mayoritaria dentro del grupo. Quedaba así sustituida la teoría de la dependencia (los sujetos son influenciados por la mayoría porque desean su aprobación y porque en general sus juicios son más verdaderos -dependen de la mayoría-) por la teoría de la consistencia.

Moscovici (1981) definió un estilo de comportamiento como una composición intencional de señales verbales y/o no verbales que expresan el significado del estado presente y la evolución futura de aquellos que los manifiestan. Se compone de dos aspectos diferenciados: el instrumental (que proporciona información sobre el objeto que hay que juzgar) y el simbólico (informa sobre la persona que adopta el comportamiento particular).

Se han analizado varios estilos de comportamiento que podrían ser relevantes para el proceso de la influencia social tales como la inversión, la autonomía, la equidad, la rigidez y la consistencia, aunque es sobre esta última y su relación con el proceso de innovación sobre la que más estudios se han realizado. El estilo consistente es aquel que repite persistentemente una afirmación, o evita declaraciones contradictorias o elabora un sistema de pruebas lógicas. En cualquier caso, está claro que tiene un papel decisivo en la adquisición y organización de la información en referencia al medio material o social, sea en forma de consistencia interna o intraindividual o en forma de consistencia social o interindividual. Esto se debería, según la teoría de la atribución (Heider, 1958; Kelley, 1967) a que las personas durante las interacciones con otras personas o incluso con objetos, comienzan un proceso de deducción que les permite

extraer de los diversos acontecimientos los fundamentos invariables y permanentes. Kelley distingue cuatro criterios que hacen que una persona discrimine las propiedades variables de las invariables, los efectos de sus causas. Para intentar conocer las causas de la reacción que ha tenido una persona ante un hecho determinado, la persona se apoyará en cuatro criterios: la particularidad, la consistencia en el tiempo, la consistencia en diversas situaciones y el consenso. Las causas serían una propiedad del objeto, de la persona o de la situación. De esta manera, la persona decidirá que la causa era una propiedad de la persona si ésta reacciona de la misma forma ante ese objeto y todos los similares (particularidad débil); si su reacción ante el objeto es la misma, independientemente del tiempo o la situación (consistencia fuerte) y si la reacción ante el objeto es diferente de la que tienen todos los demás (consenso débil). En cambio, considerará que el comportamiento se debe a una propiedad del objeto si hay una particularidad fuerte, una consistencia fuerte y un consenso fuerte. Por último, concluirá que el comportamiento tiene por causa una propiedad de la situación determinada si existe particularidad débil, consistencia fuerte y consenso fuerte (en Moscovici, 1984, p.87). A partir de un experimento de Moscovici y col (1969) se confirmó que, para ser influyente, una minoría tenía que ser consistente. Trabajaron además sobre la hipótesis de que la minoría sería una fuente efectiva de influencia no sólo debido a un estilo de comportamiento consistente sino a causa de la manera en que hiciera que la mayoría percibiera, interpretara o clasificara su comportamiento. En este sentido, Nemeth y col (1974) mostraron que un estilo de comportamiento idéntico podía ser percibido de forma diferente en situaciones diferentes, de manera que estas diferentes percepciones afectarían a la fuerza de impacto de la minoría. En sus trabajos se demostró que no era necesario repetir persistentemente el mismo juicio desviado sino que un estilo más flexible también podía resultar eficaz siempre que se percibiera un esquema particular en las respuestas de la minoría.

Por su parte, Ricateau (1970) confirmó que la percepción diferencial de un estilo de comportamiento idéntico puede tener un efecto sobre la influencia ejercida por la minoría. Así, resultó que la minoría era más influyente cuando era percibida a través de un mayor número de dimensiones. Los sujetos que, durante la interacción, percibían la fuente a través de un reducido número de dimensiones, la calificaron de dogmática y rígida mientras que los que la percibían mediante un mayor número de dimensiones la calificaron de firme y resuelta, construyéndose una imagen de la fuente más diferenciada que los otros. Este estudio estaba basado en la idea de que en la vida real, las personas dogmáticas juzgan a las demás en función de un número reducido de categorías mientras que las personas abiertas emplean un número mayor de categorías de juicio.

Nemeth y Wachtler (1974) idearon un experimento que simulaba un juicio a un comportamiento, pero la variable relevante era la posición física del *cómplice* durante la prueba. En una condición los sujetos elegían el lugar donde sentarse y el cómplice también, y en otras dos se atribuía el asiento a todos. En todos los casos el cómplice se sentaba en el mismo sitio y mantenía el mismo estilo. No obstante, sólo logró influenciar a la mayoría en la condición en que eligió libremente su puesto alrededor de la mesa. Por breve que sea el momento de elección, ese comportamiento induce a la mayoría a percibir a la minoría como algo consistente y que ofrece seguridad; en todo caso más que si la minoría se sienta en el mismo sitio por imposición.

Todos estos experimentos muestran que las minorías pueden ser fuentes de influencia siempre que su estilo, al resaltar su posición, se perciba como el reflejo de su consistencia, de su seguridad y de su compromiso respecto a su punto de vista. Está claro, no obstante, que no sólo importa una consistencia fuerte, sino también un consenso débil, como mínimo. Por otra parte, se trataría de encontrar el punto de intersección en que la atribución a la persona y al objeto alcanzaran su punto máximo para lograr también la máxima influencia, ya que si sólo se produjera atribución a la persona, la mayoría no emprendería probablemente un proceso de validación.

Nemeth y cols (1977) trabajaron el aspecto del efecto del aumento de tamaño en la minoría. Expusieron grupos de seis personas a la influencia de una minoría formada por uno, dos, tres o cuatro individuos. Se demostró que, a medida que aumentaba el tamaño de la minoría, también lo hizo la percepción de su competencia, al tiempo que disminuía la percepción de su confianza. Ambos factores conducían a una mayor influencia. No obstante, cada grupo minoritario, al margen de su tamaño, se mostró como fuente de influencia de manera que una minoría de una sola persona que se percibiera como poco competente pero llena de confianza influía tanto como una minoría de dos personas percibida como más correcta pero menos confiada.

Respecto a los efectos del tamaño de la mayoría en la influencia minoritaria, Clark y Maass (1990) mostraron que el impacto de las minorías claramente declina a medida que aumenta el tamaño de la mayoría que se opone. Tal como proponen los modelos de impacto social, este declive ocurre durante el incremento inicial del tamaño de la mayoría.

En el estudio de desarrollo de los grupos, se han analizado también de manera empírica las implicaciones de la influencia minoritaria respecto a la mayoritaria (Worchel, Grossman y



Coutant, 1991). Los autores presentaron un modelo de desarrollo grupal que tenía en cuenta una serie de parámetros que se mostraron susceptibles a la influencia minoritaria: periodo de descontento, precipitación de actuaciones, identificación grupal, productividad grupal, individuación y declive grupal.

#### **2.4.2.1. Factores que modifican la influencia minoritaria**

A pesar de todo lo expuesto anteriormente, la realidad muestra que las minorías consistentes no siempre logran influencia social. Por tanto había que observar, además del estilo de comportamiento de las minorías, el papel que desempeñan las características de la situación y del grupo.

Wolf (1979) ideó un experimento con grupos de cuatro sujetos que debían deliberar sobre dos casos de accidentes. En el primer caso discutían mediante notas escritas y en el segundo de forma oral. El grupo debía decidir la cantidad de indemnización que debía concederse a la víctima. El experimentador recogía los papeles donde todos habían anotado sus indemnizaciones (propuestas dentro de un intervalo de dinero determinada por el experimentador y consensuada posteriormente) y daba una copia de ellos a cada miembro del grupo. Uno de los miembros aparecía claramente como un desviado, ya que daba una indemnización muy alejada del intervalo consensuado por el grupo.

En el estudio se analizaron tres variables diferentes: el estilo desviado de consistencia fuerte o débil; la cohesión del grupo fuerte o débil (para lo que se informó a un grupo de que había sido evaluado positivamente por los demás y a otro de que lo había sido negativamente); y se introdujo la posibilidad de rechazo (en un grupo el jurado serían tres personas y en otro dos). Analizando ya los resultados, si el estilo de comportamiento fuera el único factor decisivo en la interacción, los resultados mostrarían la consistencia como influencia principal. Sin embargo, también los otros dos factores influyeron. Una minoría tiene más eficacia en grupos de cohesión fuerte que en los de cohesión débil. En los primeros, obtuvo la máxima influencia cuando fue la más consistente y no corría el riesgo de ser excluida del grupo. No obstante, y contrariamente a lo previsto, el desviado fue igualmente influyente cuando se mostró menos consistente y pudo ser rechazado por el grupo.

Desde la óptica de la teoría de Festinger, estos resultados muestran que no sólo hay dos

opciones cuando un grupo recibe fuerte presión hacia la uniformidad (a saber, forzar a la minoría a adoptar la norma mayoritaria o rechazarla) sino que en ocasiones la mayoría se aproxima a la minoría, por ejemplo, cuando ésta presenta una consistencia fuerte.

Otro de los factores que se ha demostrado relevante en el estudio de la conformidad es el estilo de los miembros de la mayoría. Kiesler y Pallak (1975) crearon en un experimento dos subgrupos, una mayoría (6 personas con un juicio determinado) y una minoría (2 personas con otro juicio). Aparentemente todos los sujetos pertenecían al grupo de la mayoría. El juicio de la minoría se distanciaba en la segunda distribución en cinco puntos del de la mayoría en una escala de once. Se hizo creer a los sujetos que algunos miembros habían cambiado de opinión. Los resultados mostraron que la influencia de una minoría consistente aumenta si produce un movimiento de opinión por parte de un miembro de la mayoría. En la práctica, cuando un miembro de la mayoría manifiesta expresamente un nuevo compromiso o deserta, la minoría consistente tiene más influencia que si el miembro no lo manifiesta. Así, los estilos de compromiso o deserción de un miembro de la mayoría facilitan la influencia minoritaria.

Algunas otras investigaciones realizadas por Doms y Van Avermaet (1983) se han basado en la hipótesis de que los sujetos de la mayoría bajo la influencia de una minoría serían vulnerables a los intentos de influencia de la fuente en una medida que dependería de que la unanimidad de la fuente se rompiera o no por otros individuos presentes y también según el estilo de comportamiento de estos individuos. Esta hipótesis partía de los estudios de Allen (1975) según los cuales una persona en situación minoritaria resiste más la presión de la mayoría si otra persona le da apoyo social permitiéndole cierta independencia.

Los autores utilizaron el paradigma clásico de Asch. Dos cómplices representaban a la minoría y defendían una posición desviada (sobrestimaban la longitud de la línea escogiendo consistentemente una línea de comparación más larga). Por su parte, el grupo de la mayoría estaba formado por un sujeto y tres cómplices. El estilo de comportamiento de los cómplices se manipuló de manera que debían resistir consistentemente los intentos de influencia de la minoría y dar siempre una respuesta correcta o bien coincidir con la minoría de forma aleatoria. Los resultados mostraron que los efectos públicos diferentes previstos lo son en función de los dos factores manipulados ya que se encontró que una minoría consistente no tenía influencia sobre los miembros de la mayoría que estaban seguros o como mínimo pensaban que ninguno de los demás miembros mayoritarios adoptaría la postura de la minoría. Es decir, cuando un miembro recibe de forma muy consistente, apoyo por parte de la mayoría, no modifica su postura. En

cambio, si se le apoya de forma menos consistente o incluso aleatoria, el resultado cambia según si ha recibido la información antes o después de enunciar el juicio. De este modo, si recibe el apoyo inconsistente antes de enunciar su juicio (unanimidad rota) mantendrá su opinión. En cambio, si la recibe después (condición de unanimidad), resultará mucho más vulnerable a la influencia minoritaria. La causa está en que a la persona, teniendo en cuenta el comportamiento inconsistente de los miembros de su grupo, le resulta imposible prever su comportamiento. Por tanto, si se enfrenta a una minoría muy consistente y no sabe si los miembros de su grupo le apoyarán socialmente o no, será más fácilmente vulnerable a la influencia minoritaria.

Posteriormente, los autores decidieron investigar si los individuos que prestaban apoyo social desempeñarían el mismo papel en una situación de influencia minoritaria que mayoritaria, es decir, si en ambos casos aumentarían la resistencia frente a la influencia y reducirían la influencia pública de la fuente. La hipótesis se formuló de manera que una fuente de influencia minoritaria tendría tanto efecto público como una mayoritaria si actuara sobre blancos aislados que no reciben ningún o muy escaso apoyo social en favor de su opinión inicial. Para validar la hipótesis realizaron un estudio con seis personas en el que la variable minoría-mayoría era el primer factor y el diferente grado de apoyo social, el segundo factor. En las condiciones de innovación, dos cómplices (minoría) sobrestimaban la longitud de la línea hablando en primer y segundo lugar. El resto respondían después y recibían un apoyo social por parte de tres cómplices que respondían tras ellos corroborando su juicio correcto sobre la línea.

En las condiciones de conformidad, cuatro cómplices (una mayoría) sobrestimaban la línea y respondían en primero, segundo, cuarto y quinto lugar. Todos los demás respondían de nuevo en tercer lugar y recibían apoyo social por parte de un sólo cómplice que respondía el último.

Respecto a la manipulación del factor 'grado de apoyo social', las personas blanco de influencia recibían un apoyo social en los primeros cinco ensayos, o durante la primera mitad de los ensayos o bien durante todos los ensayos. En los dos primeros casos se justificaba con una supuesta avería del material: los sujetos ya no recibían información de las respuestas de los tres últimos sujetos y viceversa. A partir de ese momento, las personas blanco de influencia de la mayoría o la minoría ya no recibían el apoyo social de miembros de su grupo, quedando expuestos a la misma fuente de influencia: los dos cómplices.

Los resultados mostraron un efecto debido al apoyo social y en cambio ninguno resultado

del factor mayoría-minoría. A juicio de los autores, esto indicaba claramente que el apoyo social cumplía una función similar tanto en situación de influencia mayoritaria como minoritaria. En ambas, su función sería la de aumentar, como preveía la hipótesis, la resistencia del blanco a la influencia de la fuente y reducir significativamente el impacto de ésta. No obstante, el aspecto más importante sería haber demostrado que la fuente de influencia minoritaria logra su máxima influencia cuando la ejerce sobre blancos aislados, cuyo propio grupo de referencia ya no está presente o le otorga un apoyo débil. Cuando la minoría se hallaba frente a un grupo de cuatro blancos de influencia, fue menos influyente que frente a blancos aislados y también que una mayoría enfrentada a blancos también aislados.

En resumen, tal como indican todos los estudios analizados, la influencia de una minoría depende de su consistencia, pero también de la presencia o ausencia del propio grupo de referencia al que pertenece el blanco de la influencia y, en caso de que este grupo está presente, del estilo de comportamiento que adopten sus miembros.

Hasta ahora, siempre que hemos hablado del *estilo de comportamiento*, tanto de la fuente mayoritaria como minoritaria, nos referíamos a una sola dimensión, su aspecto simbólico. Sin embargo, el carácter persuasivo de un estilo puede depender también de su contenido, de la actitud que comporta. En este sentido, Paicheler (1976, 1977, 1979) afirma que un estilo de comportamiento consistente será persuasivo en cuanto corresponda a la evolución de las normas, incluso si se trata de una posición desviada o minoritaria. La autora se refiere a que el estilo esté de acuerdo con el 'espíritu de la época'. Si no es así, provocará rechazo y afectará a la influencia de la fuente.

Para validar esta hipótesis Paicheler realizó un estudio en que se empezaba evaluando las actitudes de los sujetos hacia las mujeres, mostrándose todos como ligeramente feministas. Después de una discusión en grupo relacionada con el tema, los sujetos deben escoger una entre varias soluciones (la más conveniente). Los grupos experimentales estaban formados por tres sujetos y un cómplice, todos de sexo femenino. En dos condiciones experimentales diferentes, el cómplice adoptaba una postura extrema y la defendía consistentemente, pero en un caso la posición adoptada era según la norma, más bien feminista, y en la otra como antifeminista, contra-norma. Los resultados mostraron que en el caso de la posición feminista, el 94% de los sujetos adoptaron la posición de la cómplice. Este efecto de extremización persiste aunque un poco disminuido cuando, de nuevo a solas, responden las preguntas otra vez. El carácter persuasivo de las normas estaría por tanto relacionado con la dirección de su evolución.

En cambio, cuando la postura de la cómplice minoritaria va contra la norma (es antifeminista) el 94% de las mujeres no llegaron a una decisión unánime y se produjo una convergencia de actitudes hacia un valor neutro. Después, en las respuestas individuales se produjo un retorno a la actitud inicial.

No obstante, más allá de estos primeros resultados, se observa un fenómeno más amplio al que la autora llamó 'bipolarización'. Como se ha observado, las opiniones de la minoría tuvieron un efecto de desplazamiento, hacia el antifeminismo por parte de las mujeres que se mostraban feministas y hacia el feminismo por parte de las que se mostraban antifeministas en cierta medida. Quedó claro que una actitud extrema contra la norma aumentó la divergencia de opiniones, dividió al grupo e impidió la negociación entre los miembros. Por lo tanto, el carácter persuasivo de un estilo de comportamiento no está solo en función del contenido de la actitud expresada ya que, según el contenido de la actitud, ambas minorías consiguieron influencia aunque de diferente tipo.

Maass y cols (1982) intentaron generalizar a las minorías reales los resultados obtenidos en los experimentos de laboratorio. Analizaron cómo afectaba a la influencia de una minoría el espíritu de la época y la competencia o el interés personal percibido. Distinguieron dos tipos de minorías: las simples (personas que se desvían de la mayoría solo a nivel de creencias) y las dobles (personas que se desvían de la mayoría tanto en las creencias como por su pertenencia a una categoría particular).

Los grupos se formaron de sujetos masculinos con una minoría simple (dos cómplices masculinos) o con una minoría doble (dos cómplices femeninos). Ambas minorías defendían consistentemente una posición desviada respecto a los temas del aborto y la pena de muerte. En el primer caso, el espíritu de la época es favorable a la posición proabortista de la minoría. En el segundo, el espíritu de la época es contrario a la posición abolicionista de la pena de muerte que defiende la minoría.

Las hipótesis de los autores se definían en el sentido de que una minoría doble se percibiría como más competente y por tanto, más influyente que una minoría simple si el asunto que se discute está directamente relacionado con el estatus de la minoría (por ejemplo el tema del aborto defendido por las mujeres). En cambio, según la noción de interés personal, la minoría doble se percibiría como parcial y ejercería menos influencia. Otra hipótesis apuntaba que si el espíritu de la época concordaba con la minoría, la influencia sería mayor mientras que, por el

contrario, perdería influencia si la posición defendida por la minoría no iba con la tendencia de la época.

Los resultados probaron que, efectivamente, las minorías dobles se percibían más cargadas de interés personal y por ello ejercían menos influencia. No obstante, sólo se comprobaron diferencias en la influencia de ambas minorías cuando las minorías iban con el espíritu de la época. En caso de ser contrarias a él, ninguna de ellas logró cambios significativos en la posición de la mayoría.

De estos estudios se extrae que el hecho de que las circunstancias normativas sean favorables o desfavorables a la actitud minoritaria afecta al grado de influencia i/o a la naturaleza de esta influencia. El espíritu de la época es, por tanto, un factor relevante a tener en cuenta para que se produzca la innovación.

Posteriormente, Trost, Maass y Kenrick (1992) hipotetizaron que una relevancia personal alta podría atemperar el intento de influencia minoritaria. Experimentaron con situaciones de relevancia alta o baja en estudiantes universitarios con recomendaciones que supuestamente provenían de una minoría o una mayoría. La minoría se mostró persuasiva en situaciones de baja relevancia, mientras que en condiciones de alta relevancia los argumentos minoritarios provocaron resistencias. Concluyeron que los procesos cognitivos mediadores mostraron que las valencias y tipos de pensamientos mediatizaron la resistencia hacia la minoría influyente.

Por otra parte, la relación entre presión de iguales y tamaño del grupo se ha demostrado como una función negativa, mostrando grupos de cuatro o seis miembros la máxima influencia sobre minorías (Barnard, 1991). Resulta importante, por tanto, tener en cuenta las variables pre-experimentales que afectan a los sujetos en relación con la influencia social.

Gaffie (1991), por su parte, estudió las reacciones de los miembros de un grupo a opiniones heterodoxas de minorías internas y miembros de otros grupos. Confirmó la hipótesis de que las posiciones identificadas como provenientes de miembros del mismo grupo eran más capaces de cambiar opiniones que las identificadas como provenientes de un grupo externo.

#### **2.4.2.2. Normas sociales e influencia minoritaria**

En todo proceso de influencia, subyace una negociación que implica un acuerdo sobre reglas y valores que conducen el comportamiento. Para Moscovici y Lage (1979), estos valores se fundamentan en una serie de normas (principios fundamentales) que determinan los juicios que las personas realizan:

- Norma de objetividad. Las personas necesitan comprobar de forma objetiva los juicios y valoraciones.
- Norma de preferencia. Las personas tienen gustos diferentes que derivan en que las opiniones aparezcan como más o menos deseables.
- Norma de originalidad. Las personas tienen en cuenta al escoger los juicios el grado de novedad que comportan y la sorpresa que causan.

El resultado de una negociación puede por tanto depender de cuál de estas normas esté funcionando. Ya que el consenso cumple dos funciones claramente definidas (valida las percepciones o juicios personales y aumenta la autoestima al ser reconocidas las valoraciones por los demás), cuál de ellas predomina depende en parte de la norma social que subyace. Por ejemplo, la norma de objetividad conducirá a priorizar la función validadora de la realidad del consenso mientras que la de preferencia apoyaría el aumento de estima. La norma de originalidad, por su parte, combina ambas posiciones ya que tiende a aumentar la autoestima pero en un contexto de adecuación a la realidad. A partir de aquí, cabía preguntarse qué papel desempeñaba la norma de originalidad en el proceso de influencia de una minoría. Mugny y cols (1981) mostraron en efecto que una minoría ejercía más influencia en un contexto de originalidad que en uno de objetividad. Trataron de explicar por qué las minorías fracasan en la influencia manifiesta y sin embargo provocan cambios en las respuestas privadas o latentes. Esto se debería a que, si se aceptan públicamente las opiniones de la minoría, no sólo se está haciendo eso sino que se asumen todas las características estereotipadas que se atribuyen a la fuente en cuestión. El hecho de que existan rasgos estereotipados dependerá del marco normativo en que la minoría ejerza la influencia, del estilo de comportamiento de la minoría y de la posición inicial del blanco de influencia.

Respecto al marco normativo, la influencia minoritaria produce una intervención de la

norma de objetividad, y puesto que normalmente su comportamiento se desvía de la norma vigente, adherirse públicamente a su posición podría implicar atribuirse rasgos negativos de desviación social. Por tanto, si la posición de la minoría no se considera desviada de la norma social sino original, tendrá más posibilidades de influencia manifiesta.

Respecto al estilo de comportamiento, Mugny (1982) comprobó que el estilo flexible producía más influencia por parte de las minorías que el rígido. De acuerdo con los estudios de Ricateau (1970), mostraron que las minorías con estilo rígido eran consideradas negativamente como dogmáticas, por lo que asumir sus posiciones públicamente implicaría atribuirse características negativas. En cambio, una minoría con estilo flexible no comportaría tantas características negativas y probablemente sería más grande en un contexto normativo de originalidad que de objetividad o desviación social.

Por último, la posición inicial del blanco de influencia influye en que, cuanto más próxima esté a las posiciones de la minoría, más tendencia tendrán a atribuirse sus rasgos. La hipótesis de los autores era por tanto que el marco normativo quedará más modificado en aquellas personas más próximas a la minoría que a los que inicialmente se hallen en posiciones más lejanas.

Para comprobar experimentalmente estas hipótesis, Mugny y sus colaboradores (1982) diseñaron una serie de experimentos. Intentaron demostrar que una minoría ejercía más influencia en un marco de originalidad que en uno de objetividad. Se trataba de explicar por qué se produce una minoría latente por parte de las minorías y tan poco éxito en la influencia manifiesta o pública. Como hipótesis, consideraron que adherirse públicamente a una minoría supondría atribuirse los estereotipos de la misma. Habría 3 factores que influirían en la presencia de características estereotipadas:

1. El marco normativo en que la minoría ejerce la influencia. Los investigadores concluyeron que generalmente se utiliza la norma de objetividad en las situaciones de influencia minoritaria, considerando que el comportamiento de la minoría no se atiene a la norma vigente. Desde este punto de vista, una minoría será más influyente si sus posiciones no se consideran desviadas socialmente sino 'originales'. En este caso el blanco de influencia podría unirse a la minoría públicamente con menos reticencias.
2. El estilo de comportamiento de la minoría. Tal como habíamos señalado anteriormente,



los autores comprueban que las minorías con estilo flexible ejercen más influencia que las que adoptan un estilo rígido. Ricateau (1970) demostró que estas minorías tienen connotaciones más negativas por lo cual hay más dificultad en adherirse a ellas públicamente.

3. Posición inicial del blanco de influencia. Como parece lógico, las personas de la mayoría más cercanas en sus planteamientos a la posición minoritaria tendrán más tendencia a atribuirse las características de la fuente de influencia. Por tanto, la modificación del marco normativo influirá más en el comportamiento de las personas cercanas en posicionamiento a la minoría que las que parten de una posición inicial distante.

Todas estas hipótesis se confirmaron en un experimento en que los autores establecieron posiciones iniciales de los sujetos respecto al tema de la contaminación y después se les hizo leer un texto sobre el tema escrito por una minoría. El marco normativo se expresaba mediante una anotación en la etapa que señalaba su objetividad o su originalidad, y el estilo de la minoría estaba introducido en el texto mediante consignas que indicaban posiciones extremas o moderadas de la minoría.

Las conclusiones muestran que una minoría ejerce una influencia más directa en un marco normativo de originalidad que en uno de desviación social. En ambos marcos, una minoría rígida influye menos que una flexible, aunque en el caso de sujetos próximos a la posición minoritaria, la influencia privada es muy alta en un marco de originalidad, tanto con estilo rígido como flexible. Se muestra por tanto que el marco normativo puede afectar mucho la influencia privada y pública de la fuente minoritaria.

Moscovici y Lage (1978) confirmaron estos resultados. Diseñaron un experimento como el de 1969 pero en lugar de centrar la atención en la objetividad (la respuesta verde es 'inexacta') en este caso se podía considerar 'original'. Al margen de confirmar los resultados del estudio anterior, cabe resaltar de este estudio el hecho de que, si se introducía la originalidad como un 'criterio' para juzgar las propiedades de un objeto, ésta no tiene ningún efecto. En cambio, si se introduce como una 'norma', los sujetos mayoritarios se adhieren en mayor medida a la posición minoritaria. Sin embargo, incluso así la mayoría se comporta imitativamente y no creativamente. Solamente cuando se refuerza la creencia de los sujetos en su propia originalidad y tienen tiempo para interiorizarla, comienzan a producir nuevas respuestas.

### 2.4.3. El proceso de complacencia

Los psicólogos sociales, fascinados por el resultado de uniformidad que en todo caso produce la influencia social, trataron de profundizar en el tema, sabiendo que incluso el lenguaje era un instrumento pobre para ello ya que sólo hay una palabra *influencia* para describir lo que son muchas realidades diferentes, empezando por las ya analizadas en líneas anteriores, la acción y el resultado, la uniformidad y el cambio. Como hemos visto, hay dos posibles respuestas a la influencia: la aceptación y la resistencia aunque en cualquier caso la influencia produce modificaciones en las personas y los grupos influidos. Lo difícil es saber la profundidad de la influencia, si comporta o no un cambio de actitudes, si modifica el pensamiento o la acción.

Intentaremos analizar en este apartado la respuesta conformista de acuerdo a la influencia.

Según Kelman (1961) se dan tres tipos de conformidad:

- Interiorización. En esta modalidad, la persona asume el sistema de valores y los comportamientos correspondientes a la fuente de influencia, de forma que no es consciente de haber sido influenciada. Se trata del tipo de influencia más permanente y profunda.
- Identificación. Por este mecanismo, la persona adopta las actitudes de la fuente de influencia porque desea parecerse a ella. Lo satisfactorio no es el comportamiento en sí sino la definición de sí mismo a partir de asemejarse a la fuente de influencia que admira. Existen dudas entre los científicos sociales respecto a la permanencia de esta influencia.
- Conformidad simulada. (NOTA: esta es la traducción de la palabra *suivisme* que utilizan Moscovici y Paicheler (1984) y de *compliance* que es la utilizada por Kelman y que generalmente se ha venido traduciendo por 'sumisión'. Aquí hemos seguido la versión de Rosenbaum y Ibáñez (trad.1985)). Esta modalidad de influencia implica aceptar públicamente una conducta o sistema de valores sin asumírselos privadamente con la intención de evitar rechazo, represión, etc. Estas personas naturalmente cambiarán su comportamiento en cuanto consideren que las circunstancias impositivas han cambiado.

Esta última fórmula, la conformidad simulada, constituye ya de alguna manera una forma de resistencia a la influencia, aunque débil ya que en muchas ocasiones no se explicita nunca.

Por otra parte, aunque la clasificación de Kelman insiste en el nivel de la influencia y en su ambigüedad, no es exhaustiva ni las categorías son completamente exclusivas. No obstante, tampoco el aspecto de ambigüedad queda resuelto ya que, por poner un ejemplo, si bien en la interiorización las personas asumen unos comportamientos diferentes para acercarse más a la verdad ¿de qué verdad hablamos? ¿Es posible que se produzca una adhesión colectiva a creencias falsas? Este fue el núcleo central de la investigación de Asch (1952) y aunque él la ideó para fundamentar el libre albedrío de las personas, los resultados desmintieron sus hipótesis ya que se comprobó que los individuos se conformaban ciegamente, no por estar convencidos de la verdad de las posiciones de los demás, sino por no parecer diferentes de los otros. Se puede asegurar, por tanto, que la presión del grupo no interviene en el juicio perceptivo en sí mismo, en el caso de haber influencia, sino que provoca un comportamiento de evitación de la diferencia. Esta influencia mayoritaria conlleva por consiguiente esa forma particular de conformidad que hemos llamado conformidad simulada. Se trata, por tanto, de una asunción transitoria de un comportamiento.

Si, ante una misma situación experimental, se pide a los sujetos que den las respuestas privadamente, y no en público, la conformidad disminuye considerablemente (Deutsch y Gerard, 1955). De aquí se desprende que aunque la conformidad es un mecanismo social muy importante, a menudo se trata de un fenómeno superficial y circunscrito a unas circunstancias determinadas.

Desde la otra óptica posible, la de la influencia minoritaria, quedó claro en los análisis realizados en el capítulo anterior (Moscovici, Lage y Naffrechoux, 1969) que este tipo de influencia no puede ser abordado desde lo que explícitamente se dice y se hace. Observamos que en ocasiones la influencia está actuando de forma latente en las personas influidas experimentalmente, dándose el caso de que los individuos tienen menos conciencia de ello cuanto más se hayan negado a aceptar la influencia manifiesta. En primer lugar cabe resaltar que la ausencia de resultados explícitos no significa que no se hayan producido cambios a otros niveles. En segundo, decir que el descubrimiento de estos efectos latentes ha conducido en este sentido las investigaciones sobre la influencia social.

Los autores afirmaron, por tanto, que hay dos tipos de influencia que pueden considerarse contrarios: la conformidad y la innovación y que ambas difieren en que la influencia mayoritaria comporta una conformidad superficial mientras que la influencia minoritaria conlleva niveles de evaluación tanto manifiestos como latentes. Sus investigaciones sobre el paradigma

azul-verde mostraron que, en un nivel de manifestación explícita, la minoría sigue siendo menos influyente que una mayoría unánime. No obstante, el efecto se invierte si se analiza el nivel latente. Los sujetos confrontados con una minoría consistente modifican sus percepciones en dirección a la percepción minoritaria, tanto si han cedido a la influencia en la fase interactiva como si no. En cambio, la influencia mayoritaria no produjo ningún efecto latente de modificación perceptiva. Una vez más, por tanto, cabe afirmar que “Una minoría, sin obtener una aceptación sustancial de su punto de vista a nivel manifiesto, puede influenciar a los sujetos, no obstante, de manera que éstos revisen las bases profundas de sus juicios, mientras que una mayoría puede hacer que se acepte su punto de vista, si es unánime, sin afectar el sistema cognitivo-perceptivo subyacente.” (Moscovici y Lage, 1976, pág.163).

Por su parte, Mugny (1975) distingue asimismo dos niveles de influencia: el de la respuesta social pública y el de la estructuración cognitiva que yace bajo la respuesta social. Este último nivel consistiría en el sistema de valores y creencias que mantiene el enunciado público de una respuesta. La respuesta social sería resultado de la presión social resentida, mientras que la reestructuración cognitiva (la única realmente capaz de provocar cambios profundos) será una función inversa de la presión social resentida. Será por tanto provocada por una minoría ya que no tiene medios de presión coactivos.

#### **2.4.4. El proceso de conversión**

El problema para analizar la influencia latente consistía en los instrumentos metodológicos. Fue muy importante por ello integrar en los paradigmas experimentales el *efecto consecutivo* (after-effect), consistente en una ilusión óptica. Después de observar fijamente un color durante algunos segundos, si se mira atentamente una pantalla blanca, se percibe el color complementario del observado en primera instancia. Por ejemplo, si se ha observado el rojo se percibe el verde por efecto consecutivo.

La cuestión planteada en este punto de las investigaciones era cómo estar seguros de que la influencia latente modificaba realmente el código perceptivo. Había que descartar, entre otras cosas, que el efecto de influencia se explicara por contaminación verbal, es decir, por el hecho de que una persona sometida frecuentemente a la palabra ‘verde’ tendiera a pronunciarla con más frecuencia, especialmente en el test de discriminación, que es la fase que sigue a la de influencia. El efecto consecutivo permite descartar esta posibilidad que, por otra parte, si se diera

afectaría también a la influencia mayoritaria. Si el código perceptivo de los sujetos cambia realmente, deberían percibir el color complementario al verde, independientemente que hayan respondido verde o no, mientras que si es contaminación verbal, después de observar la diapositiva azul verían el amarillo-naranja. Moscovici y Personnaz (1980) trataron de dilucidar este aspecto experimentalmente.

En este experimento la minoría y mayoría no se definían numéricamente sino por su valor simbólico (el cómplice 'representa' una mayoría o una minoría). El experimentador proyecta una serie de diapositivas azules a un sujeto y a un cómplice, quien las juzga invariablemente de color verde. El desarrollo experimental fue el siguiente:

1. En la primera fase, el sujeto y el cómplice responden en privado y por escrito las respuestas acerca del color de la diapositiva y de la imagen consecutiva durante 5 ensayos. Con este test previo se confrontarán las respuestas posteriores. A continuación se introduce la primera variable experimental que consiste en categorizar al sujeto y al cómplice en mayoritario o minoritario. Se consigue distribuyendo unas hojas con los resultados -supuestos- de los individuos que han percibido las diapositivas como azules o verdes. En la condición experimental de influencia mayoritaria se atribuye al cómplice su pertenencia a una mayoría y al sujeto a una minoría, mientras que en la condición de influencia minoritaria se hace al revés. La diferencia entre mayoría y minoría es clara (de un 81,8% a 18,2% respectivamente).
2. La segunda fase es la de influencia. Durante 15 ensayos, se dan las respuesta en alta voz, siendo la del cómplice sistemáticamente verde.
3. Los sujetos dan su respuesta por escrito durante otros 15 ensayos, tanto respecto al color de la diapositiva como al consecutivo.
4. En esta fase, momentos antes de comenzar el cómplice desaparece con una excusa y el sujeto, a solas, evalúa el color de la diapositiva y la imagen consecutiva durante otros 15 ensayos.

Esta última fase la introdujeron porque Moscovici y Nève (1971) demostraron que la presencia o ausencia del cómplice influía en las respuestas dadas: si el agente de influencia-

consistente y divergente- permanecía presente, un 92% de sujetos se distanciaban de él. En cambio, si se iba, un 83% de los sujetos se aproximaban más a él en las evaluaciones.

Los autores esperaban la confirmación de dos hipótesis: por una parte, la influencia ejercida por una fuente minoritaria consistente modificaría el código perceptivo de los sujetos y no ocurriría lo mismo con la influencia ejercida por una mayoría consistente. La segunda haría referencia a que, si la fuente de influencia está presente la modificación del código perceptivo será menor que si está ausente.

Los resultados confirmaron estas hipótesis, a saber, las valoraciones de la imagen consecutiva por parte de los sujetos se desplazaron hacia el color complementario del verde en la condición de influencia minoritaria, desplazamiento que fue mayor tras la partida del cómplice. Doms y Van Avermaet (1980) confirmaron experimentalmente estos resultados. Cabe concluir, por tanto, que la influencia minoritaria produce en los influidos un proceso de *conversión*, es decir, un sutil proceso de modificación cognitiva o perceptiva según el cual, aunque externamente la persona continua dando su respuesta habitual, implícitamente adopta las posiciones de la minoría sin ser necesariamente consciente de ello.

Personnaz (1981) repitió el experimento añadiendo una evaluación intermedia, considerada más fiable que la de tipo verbal mediante el empleo de un espectómetro (aparato que mide el espectro luminoso y el color, de manera que evita que se enuncie verbalmente el color de la imagen consecutiva). Se pide a los sujetos que señalen en el espectómetro el color exacto que han percibido, sea en la diapositiva o sea en la imagen consecutiva. El diseño experimental es, por tanto, igual al anterior con la excepción de la evaluación de la imagen consecutiva que se realiza con el espectómetro. En la fase de influencia, el sujeto responde primero verbalmente y luego con el espectómetro. Se confirmaron completamente los resultados respecto a la modificación de la percepción del color de la diapositiva y del efecto consecutivo en las personas sometidas a influencia minoritaria. Si la fuente de influencia se ausentaba, aumentaba el efecto. Además, se obtuvieron resultados complementarios de interés sobre el proceso psicológico que viven los sujetos experimentales. El experimentador pedía en un cuestionario post-experimental que los sujetos recordaran los porcentajes de individuos que percibían la diapositiva de color azul o verde (porcentajes inventados que se les habían transmitido al final de la primera fase). Resultó que los sujetos sometidos a influencia minoritaria tendían a aumentar el porcentaje mayoritario y a reducir el de la minoría a la que supuestamente pertenecían. Esta sobre-evaluación de la mayoría acentúa su carácter de excluidos, de

marginados. Estos resultados dieron pie a nuevos análisis sobre el significado de la identificación minoritaria, de los que cabe destacar los siguientes aspectos:

- El temor a la diferencia. Como hemos señalado hasta ahora, el rechazo consciente de la minoría se produce sobre todo por el temor a ser 'diferente', es decir, el temor a ser clasificado como desviado o, en todo caso, a ser definido con las características que se atribuyen a la minoría. No se basa por tanto este rechazo en la valoración de los juicios de la minoría sino en la posición 'social' diferente que ésta ocupa. Se ha demostrado muchas veces que las personas prefieren asumir como propia una afirmación errónea con tal de permanecer del lado de la mayoría. No obstante, las personas no son impermeables a las opiniones de la minoría (como señalan los experimentos realizados) y, de hecho, cuando la minoría está ausente y ya no existe el temor a ser identificado con ellos, son más capaces de asumir las opiniones minoritarias que, de forma latente, habían hecho mella en ellos.
- La disminución del conflicto como factor relevante para la identificación minoritaria. Si el rechazo a la influencia minoritaria se produce por un mecanismo de defensa de los individuos que provoca un conflicto interno, cabe deducir que la eliminación de las resistencias a nivel latente resolvería el conflicto a nivel público o explícito y las personas se dejarían influenciar directamente por la presión minoritaria. Para probar este extremo, Moscovici y Doms (1982) recurrieron al fenómeno de la privación sensorial, aislamiento sensorial que elimina las resistencias psicológicas y permite la manipulación del individuo. Diseñaron una estrategia idéntica a la de Moscovici y Personnaz (1980) excepto en el hecho de que tras la primera fase de respuestas privadas y comunicación de porcentajes erróneos (momento que establece la diferencia de la pareja experimental en mayoritaria y minoritaria), colocaron a los sujetos en una situación de privación sensorial teniéndolos durante cuarenta minutos en una oscuridad completa para eliminar las posibles influencias de las primeras percepciones de colores.

Los resultados mostraron en primer lugar un efecto de complacencia (influencia manifiesta) muy acentuado en todas las condiciones experimentales, lo que cabe achacarlo a la disminución de la resistencia de los sujetos a una influencia manifiesta. Esto ocurrió tanto

respecto a la influencia mayoritaria como minoritaria. Un primer resultado es por tanto una mayor influencia manifiesta de los individuos si sus resistencias son eliminadas por la privación sensorial. En cambio, a nivel latente, la influencia aparece más débil que en la investigación de Moscovici y Personnaz, al anularse el efecto de conversión debido a la manifestación explícita de la influencia. Sin embargo, se aprecian diferencias entre las personas influenciadas públicamente por la minoría y las que se resisten a ella, dándose el caso de que los sujetos influenciados no modifican su percepción de la imagen consecutiva (continúan percibiendo la imagen consecutiva del color azul) mientras que los sujetos no influenciados públicamente perciben el color de la imagen consecutiva más cercano al complementario del verde. Los autores concluyeron por tanto que la intensidad y la naturaleza del conflicto son las que determinan el nivel de influencia: "El proceso de resolución del conflicto se sitúa a un nivel particular. Si el conflicto se resuelve a nivel de respuesta directa, no habrá cambio posterior a nivel de respuesta latente, ni en la condición de conformidad ni en la de innovación. Sin embargo, si el conflicto se resuelve a nivel de respuesta pública, entonces, en función de la posición de la fuente, los sujetos tenderán ya sea a aproximarse o bien a distanciarse de ella a un nivel de respuesta más latente" (Moscovici y Doms, 1982, pág.92).

- La identidad positiva o negativa. Otro aspecto analizado fue la modificación de los procesos de influencia minoritaria según si se hacía creer al blanco de influencia que podía contar con una identidad positiva o negativa. La hipótesis (Personnaz, 1985) sería que una identidad social positiva reduciría la intensidad del conflicto interpersonal en la medida en que aumentaría la 'equidad' (fairness; Moscovici y Paicheler, 1978), lo cual aumentaría la influencia a nivel manifiesto. En cambio, una identidad negativa aumentaría la intensidad del conflicto interpersonal, ocupando más tiempo el conflicto cognitivo y dando lugar por tanto a una conversión más lenta. La autora demostró experimentalmente que la reducción del conflicto por la inducción de una identidad positiva (al igual que por una deprivación sensorial (Moscovici y Doms, 1982), y su intensificación al inducir una identidad negativa produce efectos en la influencia minoritaria. Estos estudios permitieron observar un fenómeno nuevo, de contraconversión a la influencia mayoritaria, a saber, que los cambios de los juicios de la imagen consecutiva que van en dirección del complementario del color defendido por los sujetos minoritarios. Este fenómeno aparecería cuando la minoría muestra una resistencia manifiesta o cuando disfruta de una identidad positiva.



- La proximidad de la minoría. Aebischer, Hewstone y Henderson (1983) investigaron el mecanismo mediante el cual las personas o grupos resistirían más la influencia minoritaria directa cuanto más próximos a ella se sientan. Hipotetizaron que cuanto más cerca se perciba uno mismo de la minoría, más tendrá que luchar para diferenciarse de ella de forma que la censura realizada en la influencia directa desembocaría en la manifestación de una influencia indirecta. Trabajaron sobre la transformación de los gustos musicales de un grupo de adolescentes. Seleccionaron 3 tipos de música (hard-rock, new wave y contemporary) con el objetivo de someter a los jóvenes a una influencia que les haga decantarse por la música new wave aunque la mayoría prefieren hard-rock. Naturalmente, a pesar de la preferencia casi exclusiva por el rock duro había sujetos más permeables a la música new wave y contemporary (bastante parecidas entre sí por su sonoridad y armonía). Los resultados mostraron globalmente que los sujetos 'permeables' son menos sensibles a la influencia directa que los sujetos 'impermeables'. La resistencia pública de los sujetos 'permeables' se confirma si observamos los resultados de la influencia indirecta. Efectivamente, en este último caso la influencia resulta más profunda. También se confirma que la minoría ejerce más influencia indirecta que la mayoría. En resumen, se muestra una fuerte resistencia por parte de los sujetos próximos a la minoría y que se niegan a ser identificados con ella. Esto explica situaciones de violencia social racistas o parecidas en que los sujetos más virulentos son los que en realidad están más próximos a los grupos que se pretende marginados.
- El efecto retardado. Otro factor a tener en cuenta respecto a la identificación minoritaria es que la influencia minoritaria no sólo no es siempre claramente manifiesta sino que no siempre es inmediata. Se podría imaginar un proceso de 'criptomnesia' social por el que las personas sometidas a una influencia, con el tiempo olvidarían el origen y la identidad de la influencia pero asumirían en cambio su contenido. Se trata del mismo efecto que los estudiosos del cambio de actitudes han llamado *sleepers effect*.

Moscovici, Mugny y Papastamou (1981) intentaron encontrar este efecto con la difusión de una innovación minoritaria. Diseñaron un cuestionario sobre la contaminación con ítems que atribúan la responsabilidad de este problema a categorías sociales (amas de casa, automovilistas, etc.) o bien a grupos

industriales, ítems que los sujetos valoraban en una escala de aceptable a inaceptable. Una semana más tarde tiene lugar la fase de influencia en que se les transmiten las respuestas -ficticias- al mismo cuestionario del gobierno (fuente mayoritaria) o de un grupo ecologista marginal (fuente minoritaria), todas ellas extremas. También se les comunica una serie de medidas redactadas por las fuentes de influencia, rígidas o flexibles. Hay dos fases de post-test, una al finalizar la fase de influencia y otra tres semanas después, cuestionarios que incluyen ítems D (directamente relacionados con el discurso de la fuente de influencia) e ítems ND (no directos, expresados en términos diferentes que los expresados en el primer cuestionario).

Los resultados muestran los siguientes puntos: durante la fase experimental se produjo una alta actitud de complacencia en ambas condiciones (mayoritaria y minoritaria) debido a la coacción vivida por los sujetos. Los efectos de la influencia retardada son destacables especialmente en el segundo post-test en los ítems indirectos. Se establece una gran diferencia entre los efectos de conversión minoritaria y los de conformidad simulada mayoritaria. Aparece también una contra-influencia en la fuente mayoritaria mientras que en la minoritaria rígida se da una influencia positiva. Otro resultado muestra que, tras el paso del tiempo, se recuerda a la fuente minoritaria, y en cambio no se recuerdan igual de bien las características si la fuente era mayoritaria. Al mismo tiempo, se borra de la memoria el conflicto provocado por la confrontación coercitiva con una minoría rígida. Una vez más, los sujetos se niegan conscientemente a identificarse con la fuente minoritaria rígida pero en cuanto pasa el peligro de una identificación fuerte, se ven más influenciados cuanto más claro e intransigente sea el mensaje de la minoría.

Por último, cabría preguntarse si todos estos efectos son sistemáticamente patrimonio de las minorías. Tratando de responder a esta cuestión, Moscovici y Personnaz (1986) analizaron las características psicológicas que pueden ser atribuidas a la fuente de influencia. Estudios anteriores (Mugny y Papastamou, 1980 y Papastamou, Mugny y Kaiser, 1980) habían mostrado que la psicologización de la minoría (atribuir las opiniones o juicios de la minoría a características personales de los miembros) disminuye su influencia. ¿Qué ocurriría si se psicologizaran los juicios de una mayoría? El experimento fue igual al de Personnaz (1981) con la excepción de que, antes de dar los porcentajes ficticios sobre las percepciones azul y verde

que categorizan en minoritario o mayoritario, el estudio se presentó de dos maneras diferentes: en un caso se dijo que el objetivo era analizar la relación entre la personalidad y la percepción de los colores. En otro, el objetivo era un estudio sobre el valor estético de los colores.

En el nivel manifiesto se observaron pocos cambios. Si la fuente era mayoritaria y el juicio estético, los sujetos se mostraban conformistas. Cambiaban no obstante su percepción de la diapositiva únicamente en la condición de personalidad. Por su parte, los sujetos sometidos a influencia minoritaria, cambian su percepción de la diapositiva en dirección al verde ante un juicio estético si la minoría se ausenta. En cambio, la influencia perceptiva se anula si se trata de un estudio sobre la personalidad ya que la fuente se encuentra psicologizada.

Se observa, por tanto, que, respecto a la influencia perceptiva, la psicologización de la minoría redujo su impacto sobre las personas, mientras que aumentó el de la mayoría. En el contexto estético, en cambio, la influencia minoritaria tiene efecto en la fase anterior; es decir, la influencia perceptiva latente precede a la influencia perceptiva manifiesta, lo que confirma el modelo de los escalones de la influencia que opera en la conversión minoritaria. Por su parte, la influencia mayoritaria sólo se produce en el contexto de psicologización en ausencia del cómplice. La conversión mayoritaria aparece, por tanto, como un proceso cognitivo diferente al de la conversión minoritaria, ya que la influencia perceptiva latente se manifiesta en sincronía con la influencia perceptiva manifiesta, y por otra parte, se trata de una conversión más lenta ya que sólo aparece al final del experimento, cuando se ha ausentado la fuente.

#### **2.4.4.1. La exteriorización de la conversión**

Si partimos del acuerdo de que una influencia minoritaria que no se exteriorice reduciría en gran parte su efecto innovador, la cuestión esencial radica en cuáles son las condiciones y mediante qué modalidades se puede manifestar la conversión y ser abiertamente aceptado el cambio que introduce la minoría. Una posible respuesta es la de Paicheler y Moscovici (1984) que señalan que la mayoría que ostenta el poder podría 'recuperar' los contenidos de la minoría y negando además a la propia minoría.

Parece bastante lógico que la mayoría trate de reabsorber el conflicto, sobre todo si tenemos en cuenta que se ve forzada a reconocer la presencia de una oposición. La mayoría intentará reducir el alcance de la minoría, bien sea mediante el mecanismo de la naturalización

(Papastamou, 1983), o por otros medios como el desplazamiento de los términos del problema, la reducción de una cuestión global y no negociable a una específica y negociable, etc.

No obstante, el tema central radica en la posibilidad de que la conversión se explicita y se manifieste en aquella franja social que constituye el objetivo de la influencia, es decir, en la población. Pero esto no es fácil, sobre todo porque existe una diferencia importante en la forma de pensar entre los sujetos blancos de influencia y la fuente, y también porque esta diferencia genera hostilidad. ¿Sería, entonces, posible, transformar la hostilidad en actitud favorable, sustituir valores antiguos por otros nuevos, sumarse a la posición minoritaria públicamente y poder mantener una imagen positiva de uno mismo?

Mucchi (1991) propone una estrategia de exteriorización de la conversión basada en una reestructuración del contexto social que permita converger hacia la minoría de forma gradual. Se trataría de desplazar "...el punto limítrofe entre la mayoría y la minoría, de modo que "su" mensaje pueda llegar a ser el "nuestro" y que las fronteras entre el "nosotros" y el "ellos" se conviertan en "nuestro" territorio. Sería por la mediación de una *pertenencia supraordenada* punto de referencia de una nueva identidad colectiva, como podría tener lugar la transición mesurada hacia el campo minoritario" (pág.221).

Según la autora, esta estrategia tendría la ventaja de que, si la minoría se mostrara flexible y aceptara esa nueva lectura de la situación, lograría un éxito total y, lo que es más importante, manifiesto, ya que los influidos podrían exteriorizar su posición sin sentirse 'vencidos'.

Para probar su hipótesis, Mucchi realizó un estudio de campo acerca de la influencia ejercida en Italia por el movimiento neofeminista sobre la Unione Donne Italiane (mujeres asociadas a la Democracia Cristiana). Constató que la creación del Movimiento de las Mujeres (entidad que englobaba a las anteriores) fue un momento fundamental en el proceso de influencia.

Anteriormente, otros estudios ya habían señalado la importancia de la pertenencia supraordenada (en el fondo, la búsqueda de una meta común) como factor reductor de la conflictividad en las relaciones intergrupales (Turner, 1981b; Kramer y Brewer, 1984). No obstante, se ha comprobado también que no siempre una meta supraordenada conduce a un acercamiento y menor hostilidad intergrupales como señalaba la teoría clásica a este respecto

(Sherif, 1954). En efecto, Deschamps y Brown (1983) mostraron que si el rol de uno de los grupos no está claramente diferenciado, la meta supraordenada puede ser vivida como una amenaza para la identidad grupal y aumentar consecuentemente la hostilidad y la diferenciación intergrupal.

Para Mucchi, no obstante, la pertenencia supraordenada además de reducir el conflicto y estimular la cooperación, facilita también la adaptación intergrupal, y la asunción de la población de la posición minoritaria. La autora señala sin embargo un problema de la pertenencia supraordenada, a saber, su eficacia a largo plazo. En sus investigaciones, la conversión producida y el feminismo que ha surgido de ella, parece más bien un efecto momentáneo y pasajero que una conversión real y duradera. Quedaría además por investigar las consecuencias que una pertenencia supraordenada puede tener sobre la minoría de origen. Sería probable que su nivel de tolerancia respecto a la nueva estructuración dependiera de la fase de evolución propia por la que estuviera atravesando, pero esto en todo caso no se ha demostrado experimentalmente. Sería también interesante en este contexto analizar cuáles son las causas por las que el poder mayoritario acaba rindiéndose a la minoría y ver si esto es real o sólo una estrategia para reforzarse de nuevo en la oposición. En cualquier caso, queda claro que una pertenencia supraordenada permite a la población sentir su cambio en posición de fuerza y no de debilidad, como consecuencia de una elaboración propia y no una adhesión sin condiciones a la posición minoritaria, cuestión fundamental para que la conversión pueda hacerse pública.

#### **2.4.4.2. Mecanismos internos de los procesos de complacencia y conversión**

Si, como hemos visto, las mayorías producen un efecto de complacencia en las personas, y las minorías una conversión latente, ¿a qué se deben estas diferencias? ¿Actúan con un mismo proceso o sus procesos son diferentes? Para ambas alternativas se han propuesto diversas hipótesis según los modelos teóricos.

##### *1. Modelos explicativos de un solo proceso*

Son aquellos que consideran que la influencia ejercida por la mayoría y la minoría es la misma, pero con variantes determinados. Se centran sólo en la influencia manifiesta y no entran a explicar los mecanismos o procesos por los que la influencia social resulta efectiva.

- \* Teoría del impacto social (Latané, 1981). Propone que la influencia estará en función de la fuerza o poder de la fuente y también del blanco de influencia, del número de personas que componen ambos y también de lo próximas que estén entre sí.
- \* Modelo de la influencia social (Tanford y Penrod (1984). Completa la teoría anterior considerando que la influencia no aumenta progresivamente hasta el infinito según el tamaño de la fuente sino que tiene un límite a partir del cual el grado de influencia disminuye en relación al aumento del tamaño de la fuente.
- \* Modelo de la autoatención (Duval y Wicklund, 1973). Mullen (1983) lo aplicó a la influencia social señalando que, al aumentar la autoatención de la persona sobre sí misma (proceso que se produce en mayor medida cuando disminuye el tamaño del grupo de que son miembros), se incrementa también el conformismo.

## *2. Modelos explicativos de dos procesos de influencia*

Son aquellos que diferencian entre:

- \* Sumisión y validación (Moscovici y Personnaz, 1980; Pérez y Mugny, 1990)). Los grupos mayoritarios influirían debido a la dependencia normativa e informativa. Las personas consideran que la información que da la mayoría es la correcta, y si piensan de modo diferente, prefieren acatar la opinión de la mayoría (aunque les parezca un error) que mantener su opinión en solitario. Éste, en cambio, no sería el mecanismo de influencia de las minorías y por ello en este caso no se da influencia directa.

Si las dos fuentes, mayoritaria y minoritaria, se comportan de forma consistente, se producen respuestas diferentes: la presión mayoritaria aumenta el conformismo y en cambio la minoritaria genera un conflicto interno en la persona que la recibe, llevándola a validar el mensaje que le reiteran (si tanto insisten, quizás tengan razón, es el pensamiento de la persona influida). De este modo, el grupo mayoritario influye por comparación social, centrándose más en la fuente y el minoritario por validación, centrándose más en el objeto o mensaje.

### **2.4.4.3. La resistencia a la influencia minoritaria**

Anteriormente hemos hablado del mecanismo de denegación, por el cual se niega la validez del mensaje, pero hay otro mecanismo de resistencia a las minorías y por ende de oposición al cambio, que niega la validez, es decir, desprestigia, minusvalora, a la propia minoría: es la psicologización (Moscovici, 1991).

Se demostró que, cuando las personas influenciadas mostraban desacuerdo con la fuente y sus ideas, en el caso de la fuente mayoritaria se utilizaban calificativos psicológicos con menor intensidad que en el caso de la minoría, y además se centraban (los calificativos) en la fuente y no en el mensaje. Es un argumento a favor de que la psicologización sirve para resistir más a la minoría que a la mayoría.

En definitiva, tal como señala Nemeth (1986) el interés de los grupos minoritarios radica en que, al tener tantas dificultades para influenciar, y no lograr imponer sus puntos de vista, provocan una mayor atención sobre ellos y su mensaje, de forma que favorecen la creatividad y la innovación, siendo ésta realmente su mayor potencialidad.

### **2.4.5. Otras explicaciones al proceso de influencia**

#### **2.4.5.1. Identidad y conversión**

Doise (1991) realizó un análisis acerca de algunas nuevas concepciones de los procesos de la categorización social que servían para relacionar mejor las dinámicas de identificación con las dinámicas de influencia.

Iniciaba su estudio partiendo de la definición de conversión, según la cual se produce un cambio de opinión o de creencia en personas o grupos. Concluyó que el efecto de conversión se basaba necesariamente en una toma de conciencia o, lo que es lo mismo, toda conversión se acompañaría obligatoriamente de un cambio de identidad. Pero, naturalmente, estos procesos nunca son de todo o nada. Había que aceptar diferentes y complejos procesos de identificación. Así, Mugny y cols. habían hablado de "una identificación *sensu stricto* definida por la autoatribución de las características de la fuente destacadas en la situación de influencia; y una identificación *sensu lato* definida por la representación que el sujeto elabora de su propia

posición en el campo social, representación redefinida a partir de la intervención minoritaria" (Mugny, Kaiser, Papastamou y Pérez, 1984, pág. 321). Así se explican tanto los fenómenos de influencia directa (adopción de las propuestas argumentadas por la fuente) como los de influencia indirecta (rechazo manifiesto a las propuestas de la fuente pero aplicación a otros contenidos de los principios que rigen las respuestas de esa fuente) (Mugny, Pérez y Lamongie, 1991).

Posteriormente, nuevas corrientes que estudiaron modelos de categorización (Rosch, 1978; Tversky y Kahneman, 1982) insistieron en que los criterios de pertenencia a las categorías son, con frecuencia, múltiples y que hay grados y niveles jerarquizados de pertenencia a las categorías. Lo más interesante de este aspecto reside en que el hecho de que sea posible proceder a clasificaciones múltiples de un mismo actor social, implica que se pueden dar también identificaciones múltiples con él, de lo que se deduce que en los procesos de influencia pueden estar interviniendo varios tipos de identificación.

Otras orientaciones teóricas insisten en que se abandonen las explicaciones basadas solamente en categorizaciones dicotómicas, y que se recurra a otros principios de naturaleza más general. Desde esta perspectiva, podría considerarse que en la definición de un movimiento social intervendrían tres principios (Touraine, 1973, 1978) interrelacionados entre sí: el principio de identidad, el principio de oposición y el principio de totalidad.

El principio de identidad sería la definición que el actor da de sí mismo. Según Touraine, un movimiento social sólo puede organizarse si esta definición se hace consciente aunque la formación de dicho movimiento precede en gran parte a esa conciencia. Sería por tanto el conflicto lo que organizaría y definiría al actor. Por su parte, el principio de oposición se define a partir de la identificación del adversario. El conflicto hace surgir al adversario y forma la conciencia de los actores. Pero ningún movimiento social se define solamente por el conflicto: todos poseen el principio de totalidad, es decir, "el sistema de acción histórica por cuya dominación luchan los adversarios, situados en la doble dialéctica de las clases sociales" (Touraine, 1973, pág. 361 ss.).

El mismo Touraine (1978) utiliza la noción de conversión para definir la ruptura con la experiencia pasada que debe tener lugar en un grupo de militantes para que éstos puedan intervenir en el campo de acción histórica. La conversión necesita, pues, una superación o redefinición de los meros principios de identidad y de oposición a partir de un análisis del



conjunto más amplio de relaciones. Y es precisamente en este punto donde Doise enlaza esta teoría con los fenómenos de influencia minoritaria ya que, en esencia, los movimientos sociales pueden ser considerados como movimientos minoritarios. A partir del principio de totalidad, quedaría claro que una conversión necesita realmente una redefinición o superación de las categorizaciones habitualmente dominantes.

Teniendo en cuenta, por lo tanto, que la categorización predominante resulta insuficiente para el estudio de las relaciones intergrupales, los psicólogos sociales han recurrido a un nuevo concepto de 'particularización' como estrategia cognitiva, frente al principio de totalidad sociológico: "Si la categorización designa el proceso por el que un estímulo particular es situado en una categoría general, o asociado a otros estímulos, entonces la particularización designa el proceso por el que un estímulo particular es distinguido de una categoría general o de otros estímulos" (Billig, 1985, pág. 82). Se trataría de buscar algún modo de particularización, de explicar por qué una categoría o un esquema particulares operan en una situación determinada. A este respecto, el estudio de la argumentación es el que permitiría analizar más acertadamente por qué se elige un tipo de categorización concreto. Digamos que el hecho de escoger una categorización particular entre muchas otras sería el resultado de una argumentación contra otros puntos de vista.

Los intentos de influencia minoritaria conducirían a tales argumentaciones y contraargumentaciones. La opinión minoritaria introduciría nuevos temas que habría que debatir, contradecir o analizar por medio de nuevos argumentos. De este modo, aún cuando las propuestas minoritarias fueran rechazadas, no pasarían en vano ya que habrían contribuido a la formación de nuevos argumentos. Se llegaría por tanto a la conclusión de que la actitud en realidad no puede ponerse de manifiesto más que a través de la argumentación.

En el marco de las relaciones sociales, es probable que las relaciones entre miembros menos prototípicos (Codol, 1984) de un grupo social y aquellos más prototípicos sean asimétricas. Para lograr influencia minoritaria es necesario que la fuente doblegue esas asimetrías, por ejemplo centrando la atención sobre su mensaje y mostrándose más próxima de la mayoría de lo que realmente está, o bien insistiendo sobre diversas pertenencias compartidas que generalmente no eran resaltadas, o redefiniendo las relaciones mediante argumentos inesperados. En definitiva, las categorizaciones que estaban claramente formadas en el blanco de influencia deberían ser debilitadas para que puedan destacar otras, de forma que las posiciones marginales se conviertan en el centro de atención.

Se ha intentado mostrar experimentalmente los mecanismos que sustentan los fenómenos de conversión, entre ellos el conflicto introducido por la consistencia (mecanismo que hace a la respuesta minoritaria más visible y fuerza a los blancos de influencia a redefinir sus relaciones con la fuente de influencia sobre dimensiones en las que ocupan posiciones próximas entre sí). Los estudios han mostrado que la conversión se facilita cuando los blancos de influencia toman conciencia de que mantienen relaciones de naturaleza múltiple con la fuente minoritaria y que ambos comparten, por ejemplo, los mismos derechos humanitarios o una preocupación similar por la objetividad (ejemplo de identificación *sensu lato*).

Mugny, Kaiser y Papastamou (1983) realizaron un experimento en que había dos tipos de argumentación a favor de los extranjeros, uno basado en el principio de que comparten los mismos derechos humanitarios y otro basado en invocar los derechos de los trabajadores. Los argumentos eran atribuidos a una fuente autóctona o extranjera. La mayor influencia diferida se produjo en la condición experimental en que una fuente extranjera presentó un discurso de tipo humanitario, debido a que si es extranjera se la percibe como más defensora de una visión socialmente objetiva. Un año después, en la misma línea de investigación, Mugny y col (1984) hallaron que una fuente extranjera obtenía más influencia cuando recurría a argumentaciones humanitarias que cuando defendía argumentaciones sociales. Estos resultados confirmaron el interés que tiene para una fuente extranjera el recurrir a argumentaciones que dejan entender pertenencias categoriales compartidas. En otro experimento (Mugny y Pérez, 1985) se sometió a un grupo de catecúmenos a dos tipos de reivindicaciones: humanitarias o sociopolíticas que surgían de una fuente con discurso bíblico o político. Las reivindicaciones sociopolíticas afectaron de forma similar en todas las condiciones mientras que las humanitarias tuvieron efectos especialmente bajos cuando la fuente -claramente considerada como intragrupo- no expresó fuertes exigencias o cuando una fuente más marginal recurrió a una regulación social firme y exigente. Parece como si el recurso a un principio humanitario fuese propio de un exogrupo ya que éste, si quiere obtener un efecto importante, debe evitar expresar exigencias excesivamente altas. Estas variaciones vendrían explicadas por la intensidad del conflicto y por los mecanismos de identificación.

Doise, Gachoud y Mugny (1986) analizaron los contextos intergrupales que serían especialmente adecuados para producir una influencia indirecta (una generalización de los principios de las respuestas emitidas por la fuente). Una fuente, intragrupo o exogrupo, expresaba una preferencia estética de forma sistemática por unas figuras contrarias a las preferencias de las personas blanco de influencia. La influencia directa era el número de veces

que los sujetos preferían las figuras de la fuente de influencia. La influencia indirecta se medía al evaluar otras figuras parecidas a las preferidas por la fuente de influencia. Los resultados mostraron que el exogrupo (fuente de sexo diferente) ejerció más influencia indirecta que el intragrupo. De manera que se trata de la distancia respecto a la fuente de influencia la que permite que a un rechazo relativo de las respuestas directamente propuestas por la fuente se le asocie, sin embargo, una aceptación de sus principios organizadores. En definitiva, la conclusión que cabe resaltar de estos estudios es que, en ciertas condiciones, un exogrupo puede generar una redefinición de la realidad con más facilidad que un intragrupo.

#### **2.4.5.2. Identidad social e influencia minoritaria**

Algunos autores (Martin, 1991) proponen que el hecho de ser influido reposa sobre una redefinición de la identidad social de las personas, como resultado de la cual se produce un cambio en la forma en que las personas se categorizan a sí mismas. El coste psicológico que sienten los sujetos cuando son influidos determinaría el nivel de aparición de la influencia, es decir, a más coste psicológico, mayor influencia latente (respecto a la manifiesta). Se distancia así de la explicación de Moscovici del proceso de influencia social.

Desde los primeros estudios de Moscovici sobre la influencia minoritaria, algunos autores (Maass, Clark y Haberkorn, 1982) resaltaron la importancia de la categorización. Distinguieron entre 'minorías simples' (las personas que sólo se desvían de la mayoría en función de sus creencias) y las 'minorías dobles' (personas que difieren de la mayoría por sus creencias y por pertenecer a una categoría diferente). Comparando ambas, los resultados experimentales más frecuentes han sido que las minorías simples lograrían mayor influencia que las minorías dobles. No obstante, hay que tener en cuenta, que en la mayoría de estos experimentos en que intervienen las minorías dobles están en juego la pertenencia categorial de los sujetos pero también el interés personal de la fuente. En estos casos es difícil distinguir si la minoría doble obtiene menor influencia por pertenecer a una categoría social diferente a la de los blancos de influencia o por ser percibida como guiada por un mayor interés personal y por tanto, considerársela como más parcial. (En un experimento de Maass y Clark -1983- (b), unos sujetos heterosexuales recibían una comunicación a favor de los derechos de los homosexuales provenientes de una minoría de estudiantes heterosexuales (minoría simple) o homosexuales (minoría doble).

Mugny (1982) había señalado ya la psicologización como un mecanismo que reducía el impacto de las minorías al atribuir la causa del comportamiento minoritario a causas propias de su personalidad, de naturaleza interna. Pero además hay que tener en cuenta que el interés personal que se supone a las minorías puede ser *interés propio* (defienden posiciones que van en el sentido de su propio interés -grupos feministas) o bien de *interés compartido* (defienden posiciones que van en interés de otros grupos -grupos ecologistas-). Esta cuestión es problemática ya que la distinción entre interés propio y compartido no es lo único que caracteriza a la fuente de influencia y además en ocasiones la definición de interés personal sólo puede hacerse teniendo en cuenta la relación entre la fuente y el blanco de influencia (un grupo extranjero que defiende a los extranjeros es minoría interesada para los autóctonos pero de interés compartido para los extranjeros).

Otra dificultad es que los experimentos que han analizado los efectos de la categorización social y la influencia minoritaria no han medido generalmente la influencia latente, aspecto que, como hemos visto, suele ser fundamental para la influencia minoritaria. Por otra parte, las investigaciones suelen tratar con personas que ocupan diferentes categorías. Aunque la clasificación entre minorías simples y dobles se parece a la que se hace entre minorías intragrupo y exogrupo, las investigaciones han utilizado generalmente grupos que difieren en las pertenencias categoriales, lo cual no implica necesariamente una discriminación intergrupala.

Martin considera que el análisis en términos de procesos intergrupales sólo es pertinente si los grupos tienen un interés propio idéntico. La idea central de este modelo es el concepto de redefinición de la identidad social, según el cual las personas influidas redefinen su identidad social autoatribuyéndose las características estereotipadas asociadas al grupo de pertenencia de la fuente de influencia. La influencia, por tanto dependerá del potencial diferencial que resulte entre el grado de identificación de la persona con su propio grupo y el grado en que la fuente de influencia sea considerada diferente.

La aplicación de este modelo a la influencia mayoritaria supone que si los sujetos dan prioridad a su pertenencia con el grupo mayoritario o desean sumarse a él, se debería a su interés por conservar o adquirir una identidad social positiva (y de este modo autoatribuirse sus características positivas). Al considerarse la mayoría generalmente válida, las personas no realizarían un proceso de validación de los argumentos y tomarían una actitud conformista.

Una minoría en cambio es considerada un exogrupo por su carácter antinormativo y ser

influido por ella significa renunciar al propio grupo para sumarse a otro desviado. En este caso se inicia un proceso de validación para comprender las razones de la minoría. Así se facilita la influencia privada. En definitiva, cuanto más importantes sean las consecuencias que conlleva la redefinición de la identidad social, menor será la probabilidad de que la influencia se manifieste a nivel público y mayor de que aparezca a nivel privado.

El autor propone una serie de hipótesis:

1. Las minorías intragrupo deberían obtener mayor influencia a nivel público que las minorías exogrupo, al estar estas últimas revestidas de más características negativas y suponer esto un mayor cambio en la identidad social.
2. La influencia debería ser más importante sobre las medidas tomadas en privado que sobre las tomadas en público.
3. Una minoría exogrupo destacará más en el campo social que una minoría intragrupo, por lo cual obligará a un proceso de validación y en consecuencia obtendrá mayor influencia sobre las respuestas privadas que una minoría intragrupo.
4. Los efectos de la categorización social sobre la influencia minoritaria varían en función del nivel de influencia considerado, lo que se traduce en una interacción entre la categorización social y los niveles de influencia.

Para tratar de confirmar estas hipótesis, el autor diseñó cuatro experimentos concebidos todos sobre el mismo paradigma experimental. Se preguntó a un grupo de alumnos ingleses cuál sería la cantidad económica que deberían recibir en forma de beca una vez acabados sus estudios de bachillerato. Unas semanas más tarde, se les pasaba un texto que defendía una posición minoritaria reclamando más dinero del que ellos habían pedido. Posteriormente, el grupo influido debía indicar de nuevo la cantidad que consideraba adecuada para los becarios. La diferencia entre el pretest y el posttest sería el nivel de influencia ejercida por el texto.

Los resultados de los experimentos confirman la validez del modelo de identificación social de la influencia minoritaria señalado por el autor.

Las conclusiones clásicas (Maas y cols. 1982) aduciendo que las minorías intragrupo

obtienen más influencia que las minorías exogrupo sólo han sido replicadas en lo que concierne a los juicios públicos. Si éstos son expresados en privado, las minorías exogrupo tienden a influir tanto como las minorías intragrupo. Esto sugiere que los estudios anteriores subestimaron las posibilidades de influencia de las minorías exogrupo. De este modo, el efecto general de la categorización social sobre la influencia minoritaria se produce en todas las situaciones de categorización. No obstante, esto sólo ocurre cuando la pertenencia a un grupo está asociada a un sentimiento de similitud en oposición a un sentimiento de disimilitud, demostrándose de esta forma que es necesario que la fuente tenga cierto atractivo para que los individuos se autoatribuyan sus características. Está todavía por demostrar si el modelo de identidad social puede también predecir el efecto de categorización social sobre la influencia minoritaria en el caso de que la dimensión sea trivial y las respuestas manifestadas en privado.

Las consecuencias teóricas de estas demostraciones experimentales son en primer lugar que los cambios percibidos por el blanco en su identidad social serían el factor causal más importante en la influencia. La teoría de Moscovici lo explicaría si se admite que el estatus de exogrupo está más asociado al extremismo de la actitud que el de intragrupo, hecho que conduciría a los individuos a iniciar un proceso de validación. El problema es que esta explicación no sirve para los experimentos donde la pertenencia categorial reposa sobre un criterio arbitrario.

Las diferencias, por tanto, entre estas teorías se basan en las hipótesis de cómo perciben las personas el estatus de exogrupo. Para Moscovici las personas consideran que el hecho de ser exogrupo significa un extremismo actitudinal mientras que la hipótesis del modelo de la identificación social es que las personas piensan que los exogrupos tienen una identidad social diferente a su propio grupo, lo que puede estar asociado o no con una diferencia actitudinal. Una consecuencia de esta hipótesis es que los exogrupos pueden influir en las personas si se reduce la diferencia, en la identificación social, entre la fuente y el blanco de influencia.

Por otra parte, la mayor parte de los experimentos sobre influencia minoritaria se caracterizan por importantes diferencias individuales en los resultados obtenidos. Ello obliga a establecer hipótesis externas al modelo, fuera del blanco de influencia. En la teoría de Moscovici, cuanto más consistente se perciba el comportamiento minoritario, más influencia ejercerá. Pero el hecho de las grandes diferencias individuales muestra que las diferentes personas perciben de manera distinta el estilo de comportamiento de la minoría. El modelo de identificación social propone, en cambio, una explicación basada tanto en factores internos como externos al blanco

de influencia. Las diferencias individuales se deberían por una parte a la fuerza de la identificación que une al blanco de influencia con su propio grupo y por otra al grado de atractivo que tenga para él la fuente de influencia.

Cabría concluir, por tanto, que el hecho de ser influido se basa en una redefinición de la identidad social de las personas, la cual tiene como resultado un cambio en la propia categorización de los sujetos. A partir de aquí, el nivel de influencia dependería del coste psicológico que sienten los sujetos al ser influidos en el sentido de mayor influencia a nivel latente que manifiesto cuanto mayor sea el coste psicológico.

#### **2.4.5.3. Modelo de la conversión de Maass**

Exceptuando algunas investigaciones que no han podido replicar el paradigma de la imagen cromática complementaria (Doms y Van Avermaet, 1980; Sorrentino, King y Leo, 1980; Wolf, 1985), existe un amplio consenso entre los científicos sociales respecto al efecto de la conversión según el cual las minorías producen cambios profundos y perdurables en las percepciones y actitudes incluso de forma inconsciente, mientras que las mayorías tienden a producir una sumisión superficial y temporal. En general, las minorías producen un impacto que perdura más en el tiempo, consiguen un mayor cambio en las actitudes privadas, tienen más capacidad para generar impacto más allá de la posición que defienden e incluso son capaces de modificar aspectos inconscientes del comportamiento del blanco de influencia. La cuestión radica en cuáles son los mecanismos psicológicos en los que se fundamentan estas características minoritarias.

Según Moscovici (1980) la influencia sigue dos procesos diferentes según se trate de una mayoría o una minoría. Las primeras generan un proceso de comparación según el cual se comparan las opiniones diferentes sin prestar excesiva atención a la cuestión en sí. Las minorías consistentes en cambio producen un proceso de validación que conduce a la persona a pensar activamente en el problema. Según Maass (1991) estos dos procesos difieren en dos dimensiones afines que serían por una parte, el *foco de atención* y por otra, la *actividad cognitiva*. En la influencia mayoritaria, la atención se centra en los otros miembros del grupo, mientras que en la minoritaria se concentra en la tarea o el estímulo. Consecuentemente, cuando la fuente de influencia es una minoría el trabajo de argumentación y contraargumentación la lleva a una mayor actividad cognitiva que el que se produce en una influencia mayoritaria.

Respecto al tema de la *atención*, algunos estudios (Guillon y Personnaz, 1983; Tesser, Campbell y Mickler, 1983) mostraron que los sujetos confrontados a una persona prestaban un poco más de atención al estímulo que los confrontados a la mayoría de tres. Por otra parte, esa mayoría tendía a polarizar la atención de los sujetos (o prestaban mucha atención al estímulo o muy poca) mientras que la fuente de influencia de un solo individuo provocaba un efecto más homogéneo sobre la atención de los sujetos. Además, cuanto más atención prestaban los sujetos al estímulo, menos se sometían a la influencia de la fuente. Sin embargo, no se ha comprobado aún la relación entre el grado de atención y la conversión.

En lo referente a la actividad cognitiva, hay pocos estudios que hayan evaluado este tipo de actividad en la influencia social. Maass y Clark (1983) no encontraron que se emitieran más pensamientos sobre la fuente minoritaria que sobre la mayoritaria. No observaron diferencias cuantitativas en la actividad cognitiva (hay que señalar, no obstante, que esta medición se realizó intrasujeto y Chaiken (1987) había mostrado que las diferencias cuantitativas de actividad cognitiva aparecían más fácilmente en las comparaciones intersujetos).

En cambio, un análisis separando argumentos (pensamientos a favor de la opinión de la fuente de influencia) y contraargumentos (pensamientos opuestos) mostró diferencias cualitativas significativas de reacción ante una mayoría o minoría. La minoría sugería más argumentos que contraargumentos. En definitiva, las dos fuentes de influencia no originarían diferencias cuantitativas en la actividad cognitiva sino más bien cualitativas.

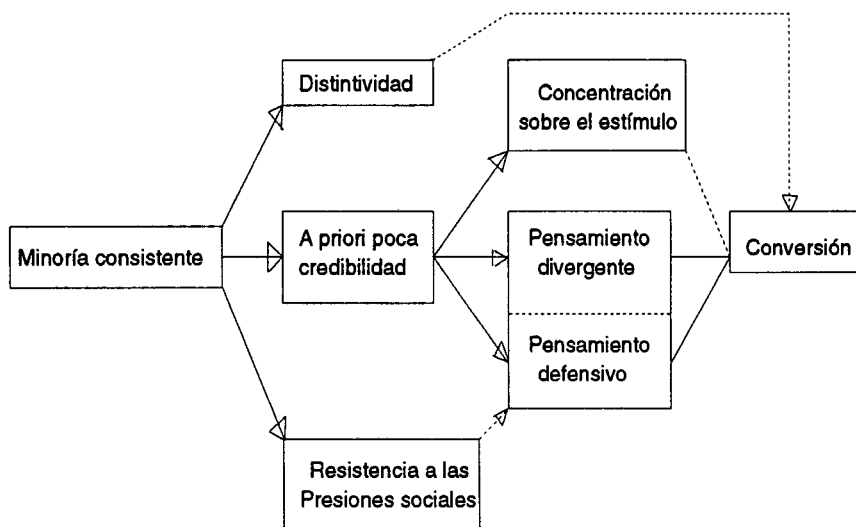
Nemeth (1986) confirmó las diferencias cualitativas al mostrar que las minorías suscitan una actividad cognitiva más creativa, original y divergente que las mayorías y logran que se descubran más soluciones nuevas y correctas. A partir de estos resultados, Nemeth amplió la teoría de Moscovici señalando que las minorías suscitan un pensamiento *convergente* ya que su influencia se limita a 'predominar', es decir, a que se adopte rápidamente su punto de vista. En cambio, las minorías conducen a un pensamiento *divergente* al hacer que se descubran nuevas soluciones, no propuestas por ella misma. Para completar, no obstante, el efecto de conversión, es necesario comprobar que la actividad cognitiva determina los cambios de actitud privados o latentes sin que necesariamente se reflejen a nivel público o manifiesto.

Maass (1991) elaboró un modelo de la conversión a partir de los siguientes aspectos, comprobados experimentalmente:



1. El efecto de conversión abarca una amplia gama de fenómenos relacionados entre sí.
2. La consistencia por sí sola no puede explicar que los efectos de conversión sean producidos más fácilmente por las minorías que por las mayorías.
3. Las minorías se diferencian de las mayorías en tres puntos fundamentales:
  - a) Las minorías son más distintivas, motivo por el cual se les presta más atención, se las juzga de forma más extrema y se recuerda su mensaje más exactamente y durante más tiempo.
  - b) Las minorías, de entrada, tienen menos credibilidad y, como parece que están equivocadas, las personas blanco de influencia prestan más atención al estímulo con el fin de conseguir una validación no social de su opinión. En el mismo sentido, las minorías tienen menos probabilidades de suscitar un procesamiento por heurísticos. En último lugar, el desacuerdo con una fuente de poca credibilidad genera menos tensión. Y puesto que los sujetos han estado moderadamente estimulados, prestarán atención a una más amplia gama de estímulos pertinentes. Lo que queda claro es que los sujetos parecen estudiar el mensaje de la minoría de una forma no defensiva, ya que el desacuerdo con la fuente menos creíble exige menos justificaciones.
  - c) Las minorías están expuestas a una presión social importante por parte de la mayoría. El hecho de que se mantengan consistentes a pesar de ello, motiva a los sujetos a examinar su mensaje con atención. De esta forma, la presión social facilita la conversión al tiempo que impide la sumisión.
4. A partir de lo detallado, las minorías suscitan mayor focalización sobre el estímulo, desencadenan procesos de pensamiento más divergentes y menos defensivos y todo ello provoca una mayor conversión.

**Gráfico 1. Modelo de la conversión (tomado de Maass, 1991, pág. 166)**



Este modelo de la conversión puede servir, también, para prever los efectos de la conversión bajo la influencia mayoritaria. Siguiendo las premisas del modelo, una mayoría podrá producir conversiones en las siguientes condiciones:

1. Cuando tenga poca credibilidad (estatus bajo o poca competencia)
2. Cuando esté expuesta a la presión social (al 'poder' más en concreto).

Un ejemplo sería la población negra de Africa del Sur (bajo estatus y mucha presión social del poder).

El modelo no aclara, no obstante, otros aspectos también relevantes para el conocimiento de la conversión. Uno de ellos son las relaciones de causalidad entre los factores intervinientes. Se supone que las características de la fuente (poca credibilidad, consistencia, etc.,) son causa de los procesos de pensamiento específicos de la conversión. No obstante, hay pocas pruebas empíricas acerca de las relaciones causales entre estos factores. Otro problema a analizar son las diferentes manifestaciones de la conversión. Muy probablemente, no sean todas resultado del mismo mecanismo sino que respondan a diversos procesos. Por otra parte, es muy importante prever cuando los efectos de la conversión aparecerán de forma pública y manifiesta ya que, a efectos prácticos, la conversión privada no es importante para grupos ecologistas o feministas que necesitan una adhesión pública, y no secreta.

Maass y Clark (1984) sostuvieron que los sujetos rechazaban someterse a una minoría porque temían perder su imagen ante la mayoría. Si esto fuera así, la sumisión pública a la influencia de la minoría debería producirse en ausencia de la mayoría. Maass, West y Clark (1985b) . En contra de lo que esperaban, los sujetos no se mostraron más propensos a manifestar un cambio público de actitud después de la reestructuración del grupo (ausencia de la mayoría). Deben realizarse, por tanto, otras investigaciones para tratar de dilucidar en qué condiciones los efectos de conversión pueden manifestarse en público.

Experimentos recientes han continuado el análisis de los efectos del estatus social en grupos endógenos y exógenos. Mucchi (1994) predijo que una minoría endógena en la condición de fuente de alto estatus tendría un impacto directo, mientras que en la condición de fuente de bajo estatus tendría poca o indirecta influencia pero estimularía el trabajo cognitivo autónomo (divergencia). Minorías exógenas, al margen del estatus, tendrían principalmente un impacto indirecto (conversión). Se confirmaron ambas hipótesis, a pesar de que la minoría exógena generó pensamientos y trabajo cognitivo pero sólo en la condición de bajo estatus.

Otros estudios (Sachdev y Bourhis, 1991; Van Knippenberg y de Vries, 1990) han mostrado que el estatus afecta a la diferenciación intergrupala, mientras que el tamaño grupal no lo hace. Efectivamente, miembros de grupos de alto estatus polarizan más sus actitudes y son por tanto más discriminatorios que miembros de grupos de bajo estatus. También se ha demostrado que las minorías muestran mayor sensibilidad a las diferencias de estatus que las mayorías.

#### **2.4.5.4. Alternativas a la conversión: relaciones de poder**

Generalmente el poder se ha considerado como un rasgo característico de la fuente de influencia. Ésta provocaría mecanismos de sumisión que a su vez suscitarían conductas de complacencia, pública y explícita, en el blanco de influencia. Este punto de vista resulta excesivamente monolítico ya que limita los procesos de influencia a una relación de dependencia entre el blanco de influencia y la fuente y por otra parte no explica el cambio social. Desde esta óptica, una fuente que no tiene poder no podría causar ninguna influencia, sólo ser influida. Esto se contradice claramente con los procesos de influencia hasta ahora analizados que se basan en minorías desprovistas inicialmente de poder. En este sentido, las investigaciones expuestas han mostrado que la influencia no la ejercen únicamente las fuentes dominantes o mayoritarias,

que el hecho de ocupar o no una posición de poder determinará los efectos de la influencia (superficial y explícita o profunda y privada) y que la influencia se basa en varios procesos diferentes desde un aspecto cualitativo.

El proceso de conversión sería la explicación a la influencia de las minorías desde los trabajos presentados hasta el momento. La consistencia de una fuente minoritaria obligaría a los sujetos a validar cognitivamente sus argumentaciones y modificar su sistema de creencias. Ibáñez (1991) en un estudio crítico, señala que esta teoría tiene varios puntos débiles y que el mecanismo subyacente a la influencia minoritaria se basa en la resistencia y las relaciones de poder.

El autor revisó el famoso experimento de Moscovici y Personnaz (1980) sobre la modificación del 'código perceptivo' en las personas de la mayoría influidas por una minoría. Basándose en los hallazgos neurofisiológicos acerca de la visión humana (Varela, 1985) según los cuales en la percepción de los colores la retina tiene una participación menor que los factores cognitivos, consideró que los efectos consecutivos hallados en el experimento no necesariamente respondían a una modificación del código perceptivo y ni siquiera se podía asegurar que dependieran de un proceso de influencia. Para Ibáñez, los efectos observados podrían imputarse a que con las manipulaciones experimentales los sujetos realizaron focalizaciones cognitivas sobre diferentes colores (los minoritarios se reafirmarían en su percepción de azul y verían su color complementario, y los mayoritarios, al preguntarse intensamente por qué la minoría lo ve verde, focalizaría su atención sobre ese color y vería su complementario). Sería por tanto una 'construcción' cognitiva la que induciría el color y no lo percibido por la retina de los sujetos. Añadió que deberían hallarse procesos de pensamiento diferenciados que indicaran una modificación diferencial de las opiniones o de las creencias de los sujetos en función de la naturaleza de la fuente. Doms y Van Avermaet (1980), al no conseguir replicar el experimento de Moscovici y Personnaz, ya habían alertado sobre la importancia de la intensidad con que los sujetos analizaban los estímulos y Sorrentino, King y Leo (1980) señalaron también la importancia del aumento de atención en los sujetos para percibir el color complementario al inducido.

Por otra parte, Ibáñez criticó también la interpretación teórica (conflicto introducido por la consistencia de una fuente minoritaria y trabajo cognitivo de validación) de los resultados hallados en los experimentos sobre la conversión. Consideraba que se inscribían dentro de la corriente cognitivista de los años sesenta y, debido a ello, la motivación que desencadena la

actividad cognitiva que conduce al cambio se suponía exclusivamente de orden cognitivo. Adujo, en el mismo contexto, que la teoría de la conversión parecía ser una "copia simétrica" (pág. 272) de la teoría de la disonancia cognitiva, elaborada por Festinger (1957). Acusó, asimismo, a tal interpretación teórica de basarse en un enfoque individualista de la psicología social ya que es en la mente del sujeto donde se desarrolla todo el proceso de cambio al margen de que en ningún caso se considera la conversión colectiva.

Si bien en un principio las investigaciones se basaban en el conflicto social y el proceso de negociación, progresivamente fueron centrándose en los aspectos más psicológicos y menos sociales del proceso de influencia, limitándose la variable social al recuento de sujetos que opinan lo mismo o que divergen hasta el punto que la minoría, tal como la definió Personnaz (1981) no parecía serlo en sentido social sino de tipo formal según la visión estadística a juicio de Ibáñez. Para este autor, se trata del resultado de subestimar las variables de conflicto social y de poder, vigentes en cualquier proceso de influencia, incluido el minoritario. El cognitivo sería en todo caso un aspecto más de un fenómeno eminentemente social.

Según Ibáñez, el poder no es hegemónico de la mayoría, es siempre una relación entre dos polos. También la minoría tendría algo que aportar en este sentido. El autor argumentó que si los sujetos no se adhieren explícitamente a la minoría es por temor: el 'temor a la diferencia', miedo que existiría porque ser diferente comporta un *coste social*. Esta hipótesis vendría confirmada por el hecho de que lo que importa al sujeto no es ser diferente sino 'mostrarse' diferente (de ahí la dificultad de la explicitación de la conversión). Mugny, Ibáñez y cols. (1986) mostraron que al hacerse públicos e intensificarse los costes sociales generados por la diferencia podrían incluso bloquearse los procesos de conversión. El poder sería por tanto el eje de la cuestión, presente siempre en los procesos de influencia, creándolos o tal vez bloqueándolos si el coste social era muy alto.

Por otro lado, la consistencia de la minoría se convierte en un reto al consenso mayoritario y desarrolla un poder evidente. La mayoría, por su parte, no tiene otro remedio que eliminar la minoría, aunque esto también tiene su coste y cierto riesgo, o bien convivir con ella, desarrollando a su vez el poder de contención de la desviación. En definitiva, la idea es que la minoría tiene el poder de hacer pagar un coste determinado a la mayoría, motivo por el cual genera un conflicto que conduce a que se tome en consideración su punto de vista con el fin de evitarlo o resolverlo. Dada esta tesitura, el sujeto no mantendría su posición por tener la atención apartada del objeto sino debido a fuertes resistencias consecuencia de la situación social que

está viviendo.

Desde esta perspectiva, la diferencia de las situaciones mayoritaria y minoritaria consistiría en la naturaleza de la presión social ejercida sobre las personas. En el primer supuesto, las normas sociales impelen a ceder públicamente y en el segundo a resistir. Cuando ya se ha mostrado la conformidad con las normas, se procede entonces al posible cambio de opinión personal, que tampoco en este caso (según Ibáñez) obedece a variables cognitivas, sino sociales.

Las variables sociales intervinientes en el proceso serían, por una parte, la diferenciación en la conformidad: la persona viviría una dinámica paradójica en su relación social: necesitaría sentirse igual y diferente al mismo tiempo, necesidad que cumpliría si, estando de acuerdo con la norma explícitamente discrepa internamente o bien rechazando explícitamente la posición minoritaria (exigencia de la norma) y cambiando entonces a nivel personal. Por otra parte, los entrelazamientos normativos jugarían un papel importante ya que en toda situación hay muchas normas que intervienen de forma diferente, existiendo entre ellas las normas de compensación que inducen a mostrarse flexible cuando uno se mostró intransigente o a transigir con los vencidos. La última variable sería la reabsorción del conflicto social, dándose una pre-adaptación por parte del sujeto influido a las creencias que en el futuro puedan ser mayoritarias a partir de la integración social de la minoría. En definitiva, sería el conflicto social, la presión de las normas sociales y por tanto los juegos de poder quienes explicarían la influencia..

Según Ibáñez, la influencia reside en los mecanismos de resistencia de los sujetos y no en las características del mensaje recibido o de las propiedades de la fuente. Los mecanismos de resistencia son el principio activo de la influencia al poder reducir o bloquear el efecto del cambio. En la práctica, los efectos paradójicos de la denegación abonan esta hipótesis (Moscovici, Mugny y Pérez, 1985; Pérez, Mugny y Moscovici, 1986). El autor considera que los análisis sobre la conversión deberían recurrir a analogías propias de sistemas autoorganizativos (Dumouchel y Dupuy, 1983) ya que, al fin y al cabo, la conversión al producirse reestructura a la persona en todo su conjunto.

Ibáñez valoró también el aspecto del cambio social, considerando que desde que la psicología social europea 'descubrió' las minorías activas se las ha responsabilizado excesivamente a este respecto. Este autor partía de la base de que los cambios tienen siempre una direccionalidad definida, de modo que las minorías no serían directamente productoras del

cambio sino un instrumento difusor del mismo, y eso según ciertas condiciones, a saber: siempre que se inserten en las líneas de evolución social. Para Ibáñez la sociedad es reproductora y modificadora en sí misma por lo que las innovaciones no responden a grupos marginales sino que se generan en el propio núcleo del sistema. Las minorías serían, según esta hipótesis, las primeras en sensibilizarse ante el cambio iniciado y comenzarían a difundirlo. Como los componentes sociales sean complejos y no evolucionan todos al mismo tiempo, las minorías podrían sufrir represión y persecución -lo que generalmente ocurre-. En la investigación de Mugny, Ibáñez y cols. (1986) se demostró empíricamente que las personas pertenecientes a la mayoría asumían y difundían las opiniones de la minoría mientras eso no les suponía ningún riesgo (estaban claramente identificados con la mayoría). En cambio, los que podían identificarse con la minoría, y por tanto sufrir amenaza social, rechazaban sus posiciones. En definitiva, serían los centros sociales de poder quienes propiciarían o no el cambio endureciendo o flexibilizando las amenazas sociales. La minoría difundiría el cambio y los elementos mayoritarios lo irían integrando en la medida en que las instituciones lo fueran aceptando.

Según Ibáñez esto explicaría por qué, si el cambio de la mayoría venía motivado por la incomodidad del conflicto social, se daba sólo a nivel implícito no pudiendo por tanto contribuir a la resolución del conflicto. El cambio latente lograría que los mayoritarios partidarios de la minoría no fueran identificados con ella pero difundieran de alguna manera sus posiciones. Solamente un endurecimiento de las normas sociales en este sentido bloquearía este cambio indirecto o implícito.

## **2.5. LA ESPECIFICIDAD FEMENINA**

### **2.5.1. Historia de la conciencia histórica femenina**

#### **2.5.1.1. El surgimiento de la conciencia feminista**

Hablar de las mujeres a lo largo de la historia no resulta en ningún caso una tarea sencilla por la falta de información al respecto, y menos aún si lo que se desea es abordar el surgimiento de la conciencia feminista o, al menos su existencia en épocas determinadas. El criterio escogido en este capítulo para cumplir tal objetivo ha sido el de centrarnos fundamentalmente (aunque no exclusivamente) en la llamada "historiografía de mujeres", por considerar que es un instrumento de análisis adecuado y probablemente el que más se acerca a la realidad. Consiste en analizar cómo algunas historiadoras han entendido su experiencia histórica y la de otras mujeres, es decir, aproximarse a las diferentes épocas desde el discurso de las propias mujeres. Como argumenta Rivera Garretas (1991) las historiadoras consideran (aunque sea de forma implícita) que 'mujer' es por sí misma una categoría de análisis histórico vinculada políticamente con su experiencia personal y con su identidad social colectiva. Por otra parte, las autoras que han escrito sobre las mujeres en el pasado o en el presente, han dado una definición de lo que era o es ser mujer en un momento histórico y una cultura determinados pasando, primero, por un proceso de 'autorización' social que da un especial significado a sus obras. Proceso que ha tenido lugar bien desde posturas afines al discurso o discursos de género dominante, bien desde una posición crítica a ese discurso.

En Europa sabemos de la existencia de ese proceso desde el Renacimiento aunque hay alguna constancia de escritoras que criticaron los modelos vigentes de relaciones entre sexos y el discurso dominante muchos siglos antes. Aun cuando sean experiencias aparentemente aisladas, cabe pensar que estas críticas no nacen de la nada sino que aparecen dentro de un contexto social preparado para entenderlas y capaz de provocar una respuesta colectiva.

En el siglo X en Sajonia, Hrotsvitha de Gandersheim (Planté, 1988) escribió algunas obras de teatro ridiculizando las formas de dominio de los hombres sobre las mujeres, obras que fueron leídas y representadas ante el público de la época. Esta es, por tanto, una muestra de expresión de una conciencia femenina que estaba viva en la sociedad de su época. Si este hecho nos parece excepcional es, por un lado, porque desconocemos las vidas de las mujeres del pasado, pero también porque el discurso histórico dominante de nuestra época considera



excepcional a este tipo de mujeres y no, en cambio, a Napoleón, por poner un ejemplo (éste fue, sencillamente, un gran hombre).

Lo que sí queda claro, no obstante, es que durante el Renacimiento hubo en Europa mujeres que formularon una ideología propia sobre las causas, la dinámica y las consecuencias de la subordinación de las mujeres. Esta ideología desterró la culpa del cuerpo sexuado femenino y lo convirtió en principio de fuerza, de identidad y de saber, sentando unos planteamientos que, en aquel momento, fueron base de un movimiento intelectual que llegó al público culto europeo (D'Alverny, 1977) y que, básicamente, han perdurado hasta la actualidad.

Christine de Pizan es la más conocida de estas pensadoras. Con su libro *La Cité des Dames* escrito a principios del s.XV (Moreau y Hicks, eds. 1986) dió un salto teórico fundamental al escribir en términos propios, o mejor, en términos de su experiencia femenina personal y de la experiencia de otras mujeres del pasado y de su época. En el libro, toma conciencia de haber vivido intelectualmente colonizada y abre así una vía de análisis que ha permitido a otras pensadoras siglos después identificar el carácter androcéntrico de la Historia desde la cultura occidental.

A mediados del mismo siglo, Teresa de Cartagena, religiosa del Reino de Castilla, escribió *Arboleda de los enfermos* (Hutton, ed. 1967), libro en que relataba su progresiva aceptación de una enfermedad que la aquejaba. La publicación de esta obra, causó tanta admiración y sorpresa (aunque frecuentemente hostil) entre sus contemporáneos que se vio obligada a explicar en otro tratado (*Admiración de las obras de Dios*, Hutton, ed, 1967) sus opiniones sobre las causas de tanto asombro y sobre la capacidad de las mujeres para escribir y hacer ciencia. Para argumentar ambas capacidades, al igual que ya hiciera Cristine de Pizan, localizó en su cuerpo de mujer la causa principal de las críticas a su obra. Dijo, entre otras cosas: "No se hace esta admiración por meritoria de la escritura, sino por defecto de la autora o componedora de ella" y también: "los varones hacer libros y aprender ciencias y usar de ellas lo tienen en uso desde tiempo tan antiguo que parece ser tenido por natural" (págs. 113 y 115). Como vemos, estaba ya señalando las cuestiones que han preocupado a la crítica feminista durante siglos como son el discurso de lo natural, el de la construcción social del género y la necesidad de ocultar la diferencia sexual en el orden simbólico patriarcal.

Estas autoras, entre otras, iniciaron claramente el proceso de situar a la mujer en la historia a partir de situarlas con su cuerpo sexuado y con su experiencia específica de género.

Este cambio de actitud (en el fondo un cambio de postura política), rompió con la tradición secular pagana y luego cristiana que consideraba que las mujeres, para hacerse visibles en la sociedad y, por lo tanto, en la historia, tenían que convertirse en hombres (aquello que el pensamiento clásico denominó *mulier virilis*, combinación de sexo de mujer y género masculino). A diferencia de autoras anteriores, Cristine de Pizan y Teresa de Cartagena toman conciencia de que no pueden hablar sencillamente porque son mujeres y no porque no tengan nada importante que decir. Así, dan el paso de hablar por primera vez como mujeres y no a pesar de su sexo.

El siguiente estadio importante en la evolución de la historia de las mujeres se produjo en el período de inquietud social e intelectual que condujo a la Revolución norteamericana y a la Revolución francesa. Como ya hemos señalado, antes de la Revolución francesa el pensamiento feminista tuvo como objetivo demostrar, teóricamente, el valor de las mujeres, sin aportar soluciones prácticas a los problemas reales de subordinación femenina. En cambio, a partir de ella, la teoría política y la acción social se asociaron, tanto en el campo institucional como en el de masas. De este modo, si antes las pensadoras trabajaban en buscar ejemplos de mujeres en el pasado que mostraran ser tan valiosas como los hombres (historias de reinas y santas, principalmente), a partir de finales del siglo XVIII las mujeres escribieron para lograr el cambio social a través de la acción, no sólo con la intención de cambiar la mentalidad de sus coetáneos. Aparecen así Olympe de Gouges proclamando los derechos de la ciudadana y Mary Wollstonecraft reivindicando los derechos de las mujeres. Esta identidad pensamiento-acción condujo al movimiento sufragista de la segunda mitad del siglo XIX y primer tercio del XX, y al movimiento feminista de finales de la década de 1960.

Tradicionalmente, se ha analizado esta historia desde dos grandes posturas metodológicas: el feminismo materialista y la teoría de los géneros (Rivera Garretas, 1991). Desde el feminismo materialista tanto si se define a la mujer como clase social y económica, como si se la considera nada más sometida a una doble explotación en la clase en la que está inserta (según los modos de producción clásicos del marxismo), el análisis de su historia no se puede entender separado de las estructuras económica, social y política propias del modo de producción dominante en la época. Aunque en general las mujeres parten de una posición crítica de la posición marxista ortodoxa, consideran desde un análisis materialista que la subordinación de la mujer es necesaria para el capitalismo. El centro de la teoría consiste en mostrar cómo el patriarcado se institucionaliza en la familia y la familia resulta necesaria al modo de producción capitalista.