

## EFFECTOS PARADOJICOS DE LA CATEGORIZACION EN LA INFLUENCIA MINORITARIA

Juan A. Pérez  
Gabriel Mugny  
Universidad de Ginebra

### 1. INTRODUCCION

Un breve repaso de diversos postulados firmemente validados en los trabajos relacionados con las teorías de la identidad social y de la diferenciación categorial, pone de manifiesto los siguientes aspectos (cf. Pérez y Mugny, 1985c): la categorización desemboca en un favoritismo del intragrupo, que a su vez se complementa con una discriminación del extragrupo. La función psicológica de este sesgo consiste en asegurar una identidad social positiva a los miembros del grupo. Ello es posible gracias a las connotaciones evaluativas asociadas a los atributos definicionales del grupo. En efecto, en el marco de una auténtica competición social simbólica, el individuo es llevado a atribuirse a sí mismo esos atributos en tanto que miembro del grupo (Tajfel y Turner, 1979). Complementariamente, se produce una correspondencia sistemática entre diversas dimensiones intergrupales tales como los comportamientos, las representaciones y las evaluaciones. De este modo una diferenciación introducida en uno de esos niveles repercute de forma coherente y homóloga sobre cada una de las otras dimensiones (Doise, 1979).

La transposición de esos postulados a los estudios de la influencia social ha sido efectuado a dos niveles. El primero, que podemos considerar de unilateral, tiene dos vertientes distintas. Por una parte, ha consistido en argumentar que el sesgo de favoritismo intragrupo constituye un mecanismo potencialmente facilitador de la influencia que obtendrá una fuente (Turner, 1981). Ciertamente, ello también ha sido comprobado en el ámbito de la influencia minoritaria, como también lo ha sido su corolario según el cual la categorización de la fuente en extragrupo desemboca en una discriminación y obstaculiza la influencia de una fuente (cf. Martin, 1985; Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983; Pérez y Mugny, 1985a). Por otra parte, esta transposición

unilateral también se ha desarrollado considerando que el individuo tiende a la búsqueda de una identidad social positiva (Turner, 1981) que en función de las situaciones es asegurada o no por los atributos asociados a la fuente minoritaria. De este modo, de acuerdo con el mecanismo de autoatribución que define la identidad social, se ha demostrado que cuando los atributos connotados a la fuente minoritaria están positivamente connotados se favorece la identificación con la minoría, y por lo tanto aumenta la influencia de ésta; Corolarariamente, cuando los atributos asociados a la fuente minoritaria están negativamente connotados se disminuye su influencia (Mugny, Elliot y Papastamou, 1981).

El segundo tipo de transposición de los postulados intergrupales a las dinámicas de influencia minoritaria se caracteriza por una orientación bidireccional. Se ha tratado así de articular las teorías de las relaciones entre grupos con las de la influencia minoritaria creando las condiciones en las que pueda observarse cuál es la interacción recíproca entre las dinámicas intergrupales y determinados procesos específicos a la influencia minoritaria (Mugny, Kaiser, Papastamou y Pérez, 1984). Si bien se trata de tener en cuenta diversos procesos de la categorización y de la diferenciación categorial, sin embargo, esta línea de reflexión es particularmente innovadora al menos en dos aspectos esenciales. Por una parte se defiende que se debe realizar una inversión esencial y considerar que las dinámicas de conflicto que inducen las minorías modulan de algún modo las relaciones entre grupos; por otra parte se introducen determinados procesos que los hoy ya clásicos modelos sobre las relaciones entre grupos no tienen en cuenta.

Un claro ejemplo de esta perspectiva bidireccional lo constituye el estudio de la relación entre la identidad categorial de la fuente minoritaria y los estilos de comportamiento adoptados por ésta. En efecto, en varios trabajos experimentales (cf. Mugny, Pérez, Kaiser y Papastamou, 1984; Mugny y Pérez, 1985) ha sido puesto de manifiesto la interacción de esas dos variables indicando que una fuente categorizada como intragrupo obtiene mayor influencia cuando adopta un estilo de comportamiento intrasigente que cuando adopta un estilo negociador. Es decir, categorizada como intragrupo, la minoría obtiene más influencia cuanto más acentúa el conflicto que induce. Por el contrario, cuando una fuente está categorizada como

extragrupo obtiene menos impacto cuando adopta el mismo estilo intrasigente que cuando adopta un estilo más negociador que atenúa el conflicto. Es decir, categorizada como extragrupo, la minoría debe adecuar su estilo de comportamiento a una atenuación del conflicto si quiere ser más influyente. Así pues, la minoría no obtiene la influencia simplemente porque está categorizada como intragrupo y no como extragrupo. En realidad, su identidad categorial define los grados de libertad de los que dispone de cara a la intensidad de conflicto que puede o debe inducir, ya que su impacto depende también de los estilos de comportamiento que adopta.

¿Cómo se puede dar cuenta de esta interacción compleja entre la categorización de la fuente y sus estilos de comportamiento? A un nivel teórico más general, la relación entre la influencia y el conflicto ha sido descrita como una función cuadrática con forma de una curva en U invertida (cf. Mugny y Pérez, 1985). Según esta configuración, para obtener cierta influencia es necesario inducir conflicto, pero traspasando ese estado (óptimo) la acentuación del conflicto bloquea determinadas dinámicas de influencia. Esta curva en U invertida resulta de la interacción entre dinámicas predictibles por los modelos intergrupales (categorización) y dinámicas predictibles por el modelo interaccionista de la influencia minoritaria (estilos de comportamiento). Puesto que este último hace reposar esencialmente la influencia en la generación y resolución de conflictos inducidos por las minorías (Moscovici, 1979; Moscovici, Mugny y Van Avermaet, 1985; Mugny, 1981), nos referiremos a él como el modelo del conflicto. Examinemos, pues, en primer lugar algunas explicaciones de estos resultados partiendo de algunos postulados específicos de cada uno de esos modelos para comprender después mejor las razones por las que es necesario recurrir a nociones más generales que permitan una articulación real de ambos modelos.

En primer lugar, partiendo únicamente del modelo de la categorización, se puede suponer que el estilo de negociación adoptado por la fuente puede constituir un criterio que acentúa (caso del estilo intrasigente), o que por el contrario matiza (caso del estilo más flexible) las categorizaciones introducidas sobre otras dimensiones (vgr., la identidad nacional). Siguiendo este razonamiento, respecto a la interacción entre la identidad categorial de la fuente y los estilos de negociación, se puede suponer que

el estilo intransigente, a diferencia de un estilo más negociador, acentúa las diferencias dentro del universo categorial. En caso de tratarse de un universo categorial intragrupal se acentuarían de este modo las presiones hacia la uniformidad, cuyo restablecimiento se traduciría en cambios más intensos (véase también Jemeth y Endicott, 1976), que los exigidos por un estilo más negociador, inversamente ocurriría en el caso del extragrupo en el que un estilo intransigente acentuaría aún más las diferencias categoriales entre el blanco de influencia y la fuente, acentuación que se traduciría en un mayor rechazo de la fuente; de este modo, un estilo más negociador tendría como función aumentar el sentimiento de pertenencias categoriales comunes (a modo de categorizaciones cruzadas, cf. Deschamps, 1977) y facilitaría la influencia de la minoría extragrupo.

Sin embargo, esta explicación, que se deriva meramente de los funcionamientos sociocognitivos activados por la categorización social, no podrá dar cuenta de todas las dinámicas que ocurren en una situación de influencia minoritaria e irremediablemente desembocaría en un callejón sin salida. En efecto, llevados a sus últimas consecuencias, desde esos postulados resulta difícil concebir cómo una minoría puede llegar a obtener algún impacto, si se tiene en cuenta, como es lógico, que los grupos minoritarios son en general inicialmente evaluados negativamente y que su ruptura ideológica con las normas y valores dominantes de entrada necesariamente los sitúa en el conjunto del campo social en tanto que entidades diferenciadas y específicas, es decir, categorizados como extragrupos.

Por su parte, el modelo del conflicto (Moscovici, 1980) fundamenta la explicación en el postulado de que para obtener cierta influencia las minorías deben crear un conflicto. Generalmente se argumenta que cuanto mayor es el conflicto mayor será la influencia (sea directa sea, como suele ser más frecuente, indirecta). Se concibe así que una fuente categorizada como extragrupo inducirá más conflicto que una fuente categorizada como intragrupo y, análogamente, que el estilo intransigente acentúa más el conflicto que el estilo más negociador. Partiendo de esta relación entre la fuente y la influencia se explica perfectamente que la fuente minoritaria intragrupo obtiene poca (o ninguna) influencia cuando adopta un estilo negociador, puesto que (en relación al resto de las condiciones) induce poco conflicto. Corolariamente, se explica de igual modo que tanto la fuente categorizada como intragrupo que adopta un

estilo intransigente, como la fuente que adopta un estilo negociador pero que está categorizada como extragrupo, obtengan más influencia que la condición menos conflictual, puesto que es verdad que inducen un grado más elevado de conflicto. Ahora bien, partiendo meramente de una relación lineal entre la intensidad del conflicto y el grado de influencia obtenida, resultaría difícil a primera vista explicar por qué la condición más conflictual (fuente categorizada como extragrupo y que adopta un estilo intransigente) no arroja una influencia observable.

Vistas, pues, algunas limitaciones de esas explicaciones al considerarlas independientemente, se comprende fácilmente que es necesario recurrir a otra explicación, a un modelo más complejo que sin perder de vista la importancia de esas dinámicas intergrupales, las articule con otros mecanismos que teóricamente no desamboguen ineluctablemente en un rechazo absoluto de una fuente porque está connotada negativamente o en una discriminación implacable de toda fuente categorizada como extragrupo. Y viceversa, que considere que determinados conflictos inducidos por las minorías pueden adquirir su pleno significado y eficacia en un contexto intergrupales que los matiza tanto como contribuyen a marcar determinadas relaciones entre grupos.

Nuestra concepción es que el rol del conflicto es esencial en toda situación de influencia minoritaria. Ahora bien, más que atender a su intensidad habrá que atender sobre todo a su naturaleza y a las características de la situación de influencia que determinarán los recursos de los que dispondrá el blanco de influencia para resolver ese conflicto. Estos dos aspectos, naturaleza y resolución del conflicto, pueden estar ampliamente determinados por el contexto intergrupales que es inherente a toda situación de influencia minoritaria. En efecto, tanto la discriminación de una fuente porque está categorizada como extragrupo o el favoritismo de una fuente porque está categorizada como intragrupo, pueden constituir dos estrategias de resolución al conflicto inducido por la fuente. Estos tipos de reacción frente a la fuente minoritaria son típicos de las dinámicas que se actualizan en un contexto intergrupales y su presencia en una situación de influencia no puede ser negada.

Ahora bien, la naturaleza de la influencia efectiva (o su ausencia) obtenida mediante ese doble funcionamiento de la categorización constituye en cierto modo un efecto de "rebote", puesto que para producirse no sería necesario

tener en cuenta las posiciones ideológicas minoritarias en sí mismas. Así pues, se necesita considerar otros tipos de influencia que de entrada posibiliten concebir otras dinámicas que vayan más allá de los sesgos intergrupales, puesto que a menudo perjudican a las minorías. Estas otras dinámicas se caracterizan esencialmente por la gestión del conflicto a través de un proceso de constructivismo social que puede operar a varios niveles y bajo múltiples formas.

Ciertamente, para poder observar este último tipo de influencia es necesario situarse en las condiciones adecuadas. En el experimento que presentaremos hemos tratado de reunir dos de estas condiciones: por una parte, contrarrestar en la medida de lo posible los efectos simples del funcionamiento de la categorización y por lo tanto permitir que intervengan también otros procesos sociocognitivos. Por otra parte, medir el impacto de la minoría sobre contenidos indirectamente relacionados con la posición ideológica manifestada por la minoría, y por lo tanto observar lo que ocurre en niveles que se supone que no están tan directamente gobernados por las dinámicas intergrupales hasta hoy mayoritariamente estudiadas y en los que toda influencia ha tenido que atravesar necesariamente por una actividad cognitiva de carácter socioconstructivista. Esto resulta tanto más necesario si además se tiene en cuenta que la influencia minoritaria frecuentemente adopta la forma de un efecto de conversión, indirecto, latente o diferido (cf. Roscovič, 1980; véase una revisión en Maass y Clark, 1984).

Así, en un plan factorial se variará la identidad categorial de la fuente minoritaria (intragrupo versus extragrupo) y las connotaciones (positivas o negativas) de los atributos asociados a la fuente minoritaria que, en base a la búsqueda de una identidad social positiva, se puede suponer que inducen las dinámicas de los funcionamientos de la categorización social.

La interacción de estas dos dimensiones (categorización y connotación) nos permitirá examinar a la vez los efectos de la intensidad y de la naturaleza del conflicto inducido por la minoría. En términos de intensidad, la condición en la que la minoría pertenece al intragrupo y en la que además está connotada positivamente es la que menos conflicto inducirá; simétricamente, cuando se resalta la identidad categorial extragrupo de la minoría y además le están asociadas connotaciones negativas, será la condición más conflictual. Entre estos dos extremos se sitúan las dos

restantes condiciones (intragrupo connotado negativamente y extragrupo connotado positivamente). Nuestra hipótesis a este nivel es que la influencia obtenida adoptará la forma de una curva en U invertida en función de la intensidad del conflicto.

Ahora bien, es la naturaleza del conflicto la que marcará los puntos de inflexión de la curva. Para examinar la naturaleza del conflicto es necesario recordar que en función del principio de la diferenciación categorial se espera una determinada correspondencia entre las dos dimensiones resaltadas en esta situación de influencia. Según esta teoría, los sesgos de favoritismo del intragrupo y de discriminación del extragrupo que se manifiestan sobre una dimensión se reproducirán homológicamente sobre la otra. Es decir, la superposición de la categorización intragrupo y la connotación positiva facilitará la estrategia del sesgo de favoritismo intragrupo y, corolarmente, la superposición de la categorización extragrupo y de la connotación negativa facilitará la estrategia del sesgo de discriminación del extragrupo. En estas dos condiciones podemos decir que el conflicto inducido mediante los dos factores tiene una naturaleza convergente. Ahora bien, en las dos restantes condiciones (intragrupo connotado negativamente y extragrupo connotado positivamente) se quebranta, a título de variable independiente, dicho principio de homología. Se contrarrestarán de este modo los funcionamientos de la categorización, puesto que las diferencias sobre una dimensión no pueden reproducirse sobre la otra dimensión en función de las mismas estrategias del sesgo de favoritismo del intragrupo o de discriminación del extragrupo. La connotación negativa contrarrestará la estrategia del sesgo de favoritismo del intragrupo y, corolarmente, la connotación positiva contrarrestará la estrategia del sesgo de discriminación del extragrupo. En estas dos condiciones podemos decir que el conflicto inducido por los dos factores tiene una naturaleza divergente.

Esta naturaleza del conflicto nos permite concebir determinadas dinámicas que van más allá de los postulados clásicos según los cuales una fuente obtendrá más influencia cuando está categorizada como intragrupo y, de igual modo, cuando está connotada positivamente. En efecto, nuestra hipótesis, como ya se habrá comprendido, es que se producirán mayores dinámicas de influencia cuando en la situación de influencia se contrarresten los presupuestos sociocognitivos del funcionamiento de la categorización y de

## 2.2 Procedimiento Experimental

El experimento transcurrió en dos fases separadas por un intervalo de una semana. Durante la primera fase se introdujo de modo general a los sujetos en el tema de investigación y se explicaba el "objetivo" general de nuestra presencia allí: estudiar las diversas opiniones de la gente frente a una variedad de temas de actualidad. Una vez que los sujetos habían expresado algunos datos personales (edad, sexo, etc.), pasaban a contestar a un breve cuestionario (pretest) relacionado con las opiniones respecto al aborto. Se finalizaba esta fase comunicando a los participantes que una semana más tarde se les volvería a ver para continuar con otros aspectos de nuestro estudio.

En efecto, con una semana de intervalo a la precedente medida de las opiniones, se iniciaba la segunda parte del experimento con la inducción experimental de la primera variable independiente. Esta consistía en llevar los sujetos a extrapolar de diez características, todas ellas con connotación positiva o con connotación negativa, según la condición experimental, las seis que en base a un supuesto sondeo de opinión serían las más frecuentemente atribuidas por la mayoría de la gente a aquellos que están a favor de la legalización del aborto.

A continuación venía la fase de influencia minoritaria propiamente dicha. Así, se presentaba a los sujetos un texto en el que se argumentaba una posición claramente favorable a la legalización y gratuidad del aborto. La especificación de alguna característica de los autores a los que se atribuya el origen del texto permitía manipular la segunda variable independiente referida a la categorización de la fuente. Así, según la condición experimental, se precisaba con especial hincapié que esta texto provenía ya de un grupo minoritario de jóvenes (condición intragrupo), ya de un grupo minoritario de adultos entre 30 y 50 años (condición extragrupo).

Inmediatamente después de esta fase de influencia se realizaba una serie de medidas respecto a la imagen que los sujetos se habían formado del grupo minoritario autor del texto. Se realizaba a continuación la medida del posible impacto ejercido por el contenido y argumentación del texto sobre las opiniones personales de los sujetos frente al aborto (escala de influencia directa) y frente a los anticonceptivos (escala de influencia indirecta). Se finali-

la diferenciación categorial, es decir, cuando el conflicto que induce la minoría tiene una naturaleza divergente. Es en estas situaciones en las que la resolución del conflicto no podrá limitarse a los simples sesgos intergrupales y en las que el blanco de influencia es veraz forzado a replantear sus propias posiciones ideológicas o cogniciones anteriores, lo que exige un auténtico proceso de constructivismo a la vez social y cognitivo.

Más concretamente, una fuente categorizada como intragrupo inducirá más dinámicas de influencia cuando le estén asociadas connotaciones negativas, mientras que el extragrupo las inducirá cuando se le asocian connotaciones positivas. Corolaria mente, una fuente intragrupo y connotada positivamente puede inducir menos influencia o menos dinámicas, en la medida en que induce, por una parte, demasiado poco conflicto y, por otra parte, la naturaleza del conflicto es convergente. Análogamente, una fuente extragrupo y connotada negativamente puede obtener poca influencia debido en este caso a la naturaleza convergente del conflicto. Así pues, es de un conflicto y divergencia, y no de una convergencia u homología entre representaciones (identidad categorial) y evaluaciones (atributos) de la que también resultará la influencia obtenida por la minoría.

Ciertamente, estas hipótesis no dejan de contener sus riesgos. Para inclinar la balanza a nuestro favor realizaremos medidas de influencia sobre contenidos directamente relacionados con la posición ideológica defendida por la minoría y sobre contenidos indirectamente relacionados con dicha posición, puesto que, como se sabe, cuanto más aumenta el conflicto más la influencia adopta la forma de una conversión latente, diferida, de cualquier modo pues, una forma indirecta. ¡Venimos en qué medida estas hipótesis gozan de una validez experimental!

## 2. METODO

### 2.1 Sujetos

141 alumnos y alumnas de un Instituto de Enseñanza Media, y con edades comprendidas entre los 15 y 18 años, han participado en este experimento, que se llevó a cabo en las aulas donde habitualmente los alumnos asistían a sus clases diarias. Todas las condiciones experimentales fueron distribuidas aleatoriamente en cada una de las clases.

zaba el experimento explicando con detalle los motivos del experimento y contestando a cuantas preguntas fueron formuladas por los participantes.

### 2.3 Material Experimental

Dado que el material empleado en este experimento es similar al descrito en Pérez y Mugny (1985b), presentaremos aquí únicamente una visión general del material que estimamos indispensable para comprender el desarrollo de este experimento.

a) **El pretest:** durante la primera parte del experimento los sujetos comenzaban expresando su grado de acuerdo o de desacuerdo a través de una escala tipo Likert en 7 puntos (1=totalmente en desacuerdo, 7=totalmente de acuerdo) al cuestionario que sirve de pretest y que está compuesto por cinco ítems (hay que legalizar el aborto; las menores de edad también deben poder abortar; legalizar el aborto es una exigencia democrática; el aborto tiene que ser gratuito para todo el mundo; siempre que una mujer ha quedado embarazada por violación hay que poder aplicarle el aborto). Las respuestas a estos cinco ítems nos servirán de base para realizar una apreciación global de la posición de la población experimental frente al aborto, y sobre todo constituirán un medio para controlar eventuales sesgos de nuestro experimental al repartir al azar posteriormente los sujetos en distintas condiciones experimentales. Anticipamos ya que no ha sido el caso y que las opiniones de los sujetos frente al aborto en esta medida de pretest no varían entre las distintas condiciones experimentales.

b) **El mensaje de influencia:** el texto concebido para operacionalizar la influencia de un grupo minoritario sobre las opiniones de los sujetos es estructura en torno a dos dimensiones: la legalización y la gratuidad del aborto. Cada una de estas dos dimensiones contiene a su vez dos reivindicaciones. Así, respecto a la dimensión de la legalización se defiende que es de suma urgencia manifestarse públicamente exigiendo la legalización del aborto y, por otra parte, que es necesario elaborar un estatuto jurídico que legitime el recurso al aborto. Las dos reivindicaciones referidas a la dimensión de la gratuidad se articulaban en torno a la insistencia en que el aborto debe ser totalmente gratuito y, por otra parte, que la Seguridad Social debe pagar todos los costos de un aborto.

Al igual que el contenido, también "la retórica" del texto se articula sobre diversas dimensiones. Así, las dos reivindicaciones centrales aparecen reiteradas veces (en el texto, que sólo ocupa una página, se encuentran hasta cinco referencias a cada dimensión); se traduce de este modo una forma de coherencia interna. Por otra parte, diversas expresiones aluden al consenso intragrupo, dejando entrar una trayectoria consolidada en la manifestación de las reivindicaciones a través del tiempo. Estos requisitos están orientados a configurar un estilo sincrónica y diacrónica-mente consistente, que como se sabe (Moscovici, 1979) constituye el "instrumento" del que disponen las minorías para iniciar su impacto social.

c) **Cuestionario de la representación de la fuente:** este cuestionario está compuesto por 28 escalas bipolares de 7 puntos. Semejante a un diferencial semántico, se organiza sobre dimensiones pertinentes tales como la consistencia, la flexibilidad y la rigidez, la representatividad, la credibilidad, la moralidad, la autonomía, la objetividad, la combatividad social, la integración social y la posición sociopolítica feminista, progresista y democrática de la minoría.

Ciertamente, otras combinaciones de dimensiones pueden ser plausibles (por ejemplo, todas las características pueden ser leídas en función de su connotación positiva o negativa). Pero nuestro objetivo primordial con estas características es proporcionar a los sujetos un buen conjunto de dimensiones sobre las que puedan expresar o elaborar su representación de la fuente y que por lo tanto puedan indicarnos las significaciones que han tenido para ellos las distintas situaciones de influencia.

Las respuestas de este cuestionario serán examinadas mediante el análisis factorial de componentes principales con rotación varimax. Sobre cada uno de los factores se calcularán las puntuaciones factoriales correspondientes a cada grupo experimental que serán analizadas a continuación mediante un análisis de varianza.

d) **Cuestionario de opiniones:** este cuestionario está compuesto de dos grandes dimensiones, una referida al aborto y otra a los anticonceptivos. Así pues, los ítems referidos al aborto están directamente relacionados con el mensaje de influencia que defiende la legalización y la gratuidad del aborto; están dirigidos a captar de modo directo el

impacto del mensaje sobre las opiniones de los sujetos. Estos ítems constituyen la escala directa de medida de la influencia y, puesto que la fuente se define ideológicamente sólo a favor del aborto, constituyen también una medida del grado al que los sujetos están dispuestos a asumir a nivel directo (manifiesto) una identificación con la fuente minoritaria.

Por el contrario, los ítems referidos a los anticonceptivos medirán el posible impacto del texto (referido únicamente al aborto) sobre la dimensión de los anticonceptivos a la que la fuente minoritaria no ha hecho ninguna referencia y que, por lo tanto, sólo se puede inferir su posición. Así pues, los ítems sobre los anticonceptivos miden el impacto del texto sobre una dimensión que no es directamente definicional del grupo minoritario, por lo que los consideraremos como la escala indirecta de la medida de la influencia.

Las respuestas de este cuestionario también serán examinadas mediante un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax. El número de factores ha sido limitado en función del valor propio de cada factor, que ha sido fijado a un valor propio igual o superior a 1. Precisamos ya desde ahora que nos encontramos los dos factores previstos: el primero remite a una actitud general frente al aborto y el segundo a una actitud general frente a los anticonceptivos. Sobre cada uno de los factores hemos calculado las puntuaciones factoriales correspondientes a cada grupo experimental que serán analizadas mediante un análisis de varianza.

#### 2.4 Diseño y operacionalización experimental

El diseño experimental consiste en un plan factorial de 2 (connotación positiva versus negativa) x 2 (minoría intragrupo versus minoría extragrupo). Veamos concretamente cómo han sido operacionalizadas experimentalmente cada una de estas variables.

En primer lugar, para inducir la connotación se comenzaba diciendo a los sujetos, antes de la lectura del texto minoritario, que "el resultado de varios estudios había mostrado que la gente que está a favor del aborto tiene varias características comunes". A continuación se presentaban las 10 características siguientes, todas con la

misma connotación (positiva en una condición y negativa en la otra; indicamos éstas últimas entre paréntesis): responsables (irresponsables), tolerantes (intolerantes), progresistas (reaccionarios), realistas (irrealistas), morales (inmorales), generosos (egoístas), críticos (acríticos), convincentes (no convincentes), independientes (dependientes), democráticos (autoritarios). Se comunicaba a los sujetos que entre estas 10 características, en base a los citados estudios, había 6 que se aplicaban efectivamente a la gente que estaba a favor del aborto y se les pedía que extrapolasen esas 6 características (las que ellos creyesen más adecuadas) y las escribiesen (se presentaban en la misma página seis líneas punteadas para tal efecto; vgr.: "1.- Los que están a favor del aborto son..."). Por el hecho de pedir a los sujetos realizar esta tarea de extrapolación y escritura de 6 características (y no las 10) se trataba de evitar el resentimiento de un posible "efecto de reactancia", que obviamente podía instaurarse en caso de sentirse obligados a aceptar las 10 características que se les mencionaban y con las que muy probablemente no estarían totalmente de acuerdo. Además, esta tarea de extrapolación y escritura exigida a los sujetos conlleva forzosamente un trabajo cognitivo importante que debe garantizar más la inducción deseada con esta variable.

Una vez que los sujetos habían terminado de señalar las seis características, pasaban a leer el texto en el que se defendía una posición extremadamente favorable al aborto. Este texto era atribuido en una condición experimental a un "grupo minoritario de jóvenes" (condición intragrupo, puesto que todos los sujetos son jóvenes) y en otro a un "grupo minoritario de adultos (entre 30 y 50 años)" (condición extragrupo). Concretamente, el texto llevaba este encabezamiento (entre paréntesis se indica lo que se sustituye en el texto para las condiciones extragrupo):

"Las posiciones de la gente frente al tema del aborto son muy variadas. Unos lo rechazan, otros más o menos lo apoyan. En esta página te presentamos un texto que hemos recogido de un grupo minoritario de jóvenes (adultos entre 30 y 50 años) que representa una posición claramente minoritaria. Te pedimos que leas atentamente este texto, ya que a continuación tendrás que responder a

algunas cuestiones relacionadas con él, Este es el texto de este grupo minoritario de jóvenes (adultos), léelo atentamente:"

En resumen, el procedimiento experimental está orientado a llevar a los sujetos a que asocien una connotación (positiva o negativa) a la posición ideológica favorable al aborto, y por lo tanto a la fuente minoritaria. Esta posición será asignada en un caso a una minoría intragrupo y en otro a una extragrupo.

### 3. RESULTADOS

Como acabamos de describir, a fin de reforzar la inducción de la connotación (positiva o negativa) asociada a la fuente, pedimos a los sujetos que eligiesen seis de entre diez características que según su opinión personal son las más propensas para describir aquellos que están a favor del aborto. Los resultados muestran que de las seis características pedidas, los sujetos de la condición característica positiva eligen en total una media de 5.66 (las connotación positiva eligen en total una media de 5.66 (las seis más elegidas por orden decreciente son: democrático, progresista, tolerante, realista, crítico y autónomo), y en la condición connotación negativa una media de 5.85 (las seis más elegidas por orden decreciente son: irresponsable, inhumano, egoísta, dependiente, irrealista e intolerante). Esto indica, pues, que los sujetos aceptan ampliamente realizar la tarea tal y como se les indicó en la consigna experimental, lo que nos asegura de que los sujetos han respondido suficientemente a la inducción de esta variable. Veamos ahora cuál es el impacto sobre las opiniones de los sujetos del texto minoritario filtrado en estas condiciones.

#### 3.1 Influencia directa e indirecta

El análisis de varianza sobre las puntuaciones factoriales (véase cuadro 1) referidas al factor de la actitud general más o menos favorable a la legalización del aborto, arroja una interacción significativa entre la connotación en la que fueron centrados los sujetos y la categorización de la fuente ( $F(1/137)=4.522; p<0.04$ ). La minoría categorizada como extragrupo induce mayor influencia a este nivel directo cuando está connotada positivamente ( $m=+0.29$ ) que cuando está connotada negativamente ( $m=-0.17$ ;

$t/137=2.063; p<0.05$ ). Este resultado es coherente con nuestra predicción general, según la cual el extragrupo obtendría mayor influencia en connotación positiva que negativa. Si examinamos los otros elementos de la interacción surge que la minoría categorizada como intragrupo tiende a obtener más influencia cuando le fue asociada una connotación negativa ( $m=+0.05$ ), que cuando se le asoció una connotación positiva ( $m=-0.15$ ), aunque lamentablemente los contrastes internos no avalan la veracidad estadística de este efecto ( $t/137=0.940$ , n.s.). Además, cuando, a connotación positiva constante, se compara el impacto de la minoría extragrupo al de la minoría intragrupo ( $t/137=2.017; p<0.05$ ), se observa que un mensaje que defiende una posición ideológica minoritaria atribuido a un extragrupo ejerce más influencia ( $m=+0.29$ ) en las opiniones de los sujetos que el mismo mensaje cuando es atribuido a un intragrupo ( $m=-0.15$ ).

### C U A D R O 1

Puntuaciones factoriales correspondientes al cuestionario de opiniones y análisis de varianza. Un signo positivo indica que las opiniones son más favorables al aborto (factor 1) y/o a los anticonceptivos (factor 2), n entre paréntesis.

| pertenencia categorial | connotación | ABORTO | ANTICONCEPTIVOS |
|------------------------|-------------|--------|-----------------|
| intragrupo             | positiva    | -0.15  | -0.19 (37)      |
| intragrupo             | negativa    | +0.05  | +0.39 (34)      |
| extragrupo             | positiva    | +0.29  | -0.06 (34)      |
| extragrupo             | negativa    | -0.17  | -0.11 (36)      |

| Análisis de Varianza: |     | ABORTO |       | ANTICONCEPTIVOS |       |       |
|-----------------------|-----|--------|-------|-----------------|-------|-------|
| Fuente                | gl  | M.C.   | F     | M.C.            | F     |       |
| categorización(A)     | 1   | 0.459  | 0.534 | n.s             | 1.187 | 1.574 |
| connotación(B)        | 1   | 0.532  | 0.619 | n.s             | 2.616 | 3.468 |
| A x B                 | 1   | 3.888  | 4.522 | .04             | 3.500 | 4.639 |
| error                 | 137 | 0.800  |       |                 | 0.754 |       |



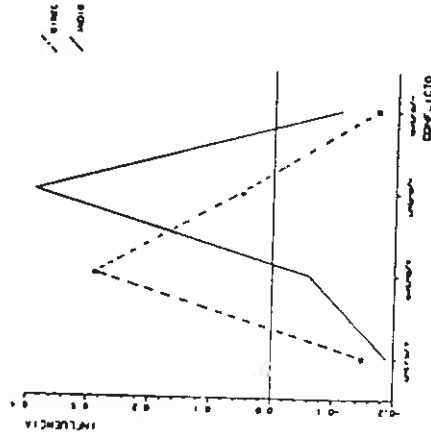
Como ha sido reiteradas veces demostrado (cf. Moscovici, 1980), muy a menudo el impacto de las minorías sólo se observa a nivel privado, latente o sobre contenidos indirectamente relacionados con la posición ideológica sostenida por la minoría. Como se recordará, en este experimento también disponemos de esta medida de la influencia indirecta. Veamos pues cuáles son las respuestas de los sujetos a estas situaciones de influencia minoritaria, en esta medida indirecta de la influencia que está representada por el segundo factor del análisis factorial realizado sobre el cuestionario de opiniones, ya que a tura todos los ítems referidos a los anticongestivos. Las puntuaciones factoriales correspondientes figuran en el cuadro 1. En primer lugar, el análisis de varianza sobre las puntuaciones factoriales pone de manifiesto un ligero efecto simple de la variable connotación ( $F(1/137)=3.468$ ;  $p<0.07$ ): las minorías connotadas negativamente tienden a obtener mayor influencia indirecta ( $m=+0.13$ ) que las minorías connotadas positivamente ( $m=-0.13$ ). Este resultado nos indica al menos dos cosas interesantes: por una parte, y esto es esencial, las connotaciones negativas no inducen un simple bloqueo sociocognitivo en el blanco de influencia por el que se rechazaría sin especial consideración la fuente minoritaria. En segundo lugar, la influencia indirecta no está primordialmente gobernada por las connotaciones positivas asociadas a la fuente; todo lo contrario, aparece asociada a las minorías que inducen conflictos más intensos.

Sin embargo, el resultado más importante que debe retenerse respecto a la influencia indirecta obtenida por la minoría es que esa intensidad del conflicto, que arranca de los atributos asociados a la fuente, interacciona con la identidad categorial de la minoría, tal y como lo muestra el análisis de varianza ( $F(1/137)=4.639$ ;  $p<0.04$ ). Semejante a lo observado a nivel de la influencia directa, a nivel indirecto la minoría extragrupo ejerce mayor influencia cuando le está asociada una connotación positiva y la minoría intragrupo cuando se le asoció una connotación negativa. Ahora bien, los contrastes internos muestran que, contrariamente a la influencia directa, ahora el intragrupo connotado negativamente ( $m=+0.39$ ) ya difiere estadísticamente del intragrupo connotado positivamente ( $m=-0.19$ ;  $t/137=2.839$ ;  $p<0.005$ ) y la fuente extragrupo connotada positivamente ( $m=-0.06$ ) no difiere de la fuente extragrupo connotada negativamente ( $m=0.11$ ).

Así pues, los efectos de influencia verifican ampliamente nuestras hipótesis y son simples de resumir: tanto a nivel directo como indirecto, se organizan según una curva en U invertida (véase la gráfica 1) como lo muestra el análisis de tendencias que arroja un efecto significativo para la función cuadrática a nivel directo ( $F(1/137)=4.509$ ;  $p<0.04$ ) y a nivel indirecto ( $F(1/137)=4.68$ ;  $p<0.04$ ). Así pues, se encuentra la mayor influencia cuando se ha inducido un conflicto divergente (extragrupo pero connotado positivamente o connotación negativa pero intragrupo), que encuentra su origen en la oposición entre los atributos asociados a la fuente y la identidad social de la fuente, y no cuando estos dos factores acentuadores o no del conflicto coinciden sea en el polo de la menor acentuación del conflicto (intragrupo connotado positivamente) o en el polo de la mayor conflictividad (extragrupo connotado negativamente), es decir, cuando el conflicto tiene una naturaleza convergente.

FIGURA 1

Representación gráfica de la influencia directa e indirecta en función de la intensidad del conflicto



Más aún, a nivel directo es sobre todo el extragrupo connotado positivamente el que ejerce la mayor influencia, mientras que a nivel indirecto es el intragrupo connotado negativamente. En realidad nos podemos preguntar por qué se configuran de este modo estos patrones de influencia, puesto que también hubiera sido plausible que a nivel directo fuese el intragrupo connotado negativamente el que obtuviera la mayor influencia y que el extragrupo connotado positivamente la obtuviera a nivel indirecto. Veamos si la representación de la fuente nos ayuda a comprender las características de este proceso específico.

### 3.2 Análisis complementario: la representación de la fuente

El análisis factorial realizado sobre el cuestionario de la imagen del grupo minoritario, nos da como resultado ocho factores con un valor propio igual o superior a 1 y que explican el 67% de la varianza total. Únicamente retendremos aquí los factores que diferencian significativamente entre sí las distintas condiciones experimentales y que son, pues, los más susceptibles de ilustrarnos algunas significaciones inherentes a las dinámicas de influencia anteriormente descritas.

El primer factor satura significativamente la mayor parte de los ítems y remite, como suele ser habitual, a una dimensión evaluativa general de la fuente. Una interacción entre las dos variables independientes (F1/137=3.585;  $p<0.06$ ) indica que la minoría extragrupo cuando le fue asociada la connotación positiva es evaluada más positivamente ( $m=+0.08$ ) que cuando le fue asociada la connotación negativa ( $m=-0.16$ ) y, por el contrario, la minoría intragrupo cuando fue connotada negativamente ahora es mejor evaluada ( $m=+0.24$ ) que cuando le fue asociada la connotación positiva ( $m=-0.13$ ). Es decir, en las dos condiciones en las que habíamos observado una mayor influencia ahora tenemos que también se evalúa más positivamente a la fuente. A primera vista este resultado puede resultar paradójico, puesto que la correspondencia entre la inducción de la connotación, a título de variable independiente, y esta evaluación, a título de variable dependiente, sólo es coherente en el caso del extragrupo, pero no en el del intragrupo, cuyo efecto es inverso. Así pues, si podemos decir que frente al extragrupo los sujetos reproducen a este nivel la connotación apuntada en la inducción; por el contrario, frente al intragrupo los sujetos reaccionan no aceptando la connotación que se les

indicó desde "el exterior" y podemos decir que reconstruyen sociocognitivamente, más que frente al extragrupo, su propia representación de la fuente.

Veamos aún los efectos sobre otros factores que pueden vislumbrarnos otros procesos que han intervenido en los resultados de la influencia que hemos visto. En un factor referido a la dimensión de flexibilidad/rigidez (tolerante, flexible, transigente), se tiene que la minoría intragrupo es percibida como menos flexible ( $m=-0.14$ ) que la extragrupo ( $m=+0.14$ ; F1/137=4.123;  $p<0.05$ ). Tiende también a ser percibido el intragrupo ( $m=+0.11$ ) como más feminista e interesado (factor con los ítems: feminista, interesado y sectario) que lo es el extragrupo ( $m=-0.11$ ; F1/137=3.205;  $p<0.08$ ). En resumen, estos resultados vienen a mostrar paradójicamente que la minoría intragrupo ha sido percibida como inductora de un conflicto superior al inducido por la minoría extragrupo, y que en realidad ha sido reconstruida como un "extragrupo".

Respecto a la variable connotación, se encuentra que los sujetos centrados en la inducción negativa ven ahora la fuente más feminista ( $m=+0.20$ ) que los centrados en la positiva ( $m=-0.19$ ; F1/137=9.575;  $p<0.002$ ) y también más partidista y atraída ( $m=+0.22$ ) que los de la connotación positiva ( $m=-0.22$ ; F1/137=9.941;  $p<0.002$ ). Así pues, la connotación negativa resaltaría más a la minoría y por lo tanto acentuaría más el conflicto.

Si examinamos ahora los resultados en función de la influencia obtenida, tenemos que explicar por qué la minoría extragrupo connotada positivamente obtuvo un efecto sobre todo a nivel directo, y por qué la minoría intragrupo connotada negativamente lo obtuvo sobre todo a nivel indirecto. En estos tres factores se observa que efectivamente se adicionan los efectos, y esas dos condiciones son las que más se contrastan entre sí. Así, el intragrupo connotado negativamente es visto como más rígido ( $m=-0.20$  frente a  $+0.31$ ) del extragrupo connotado positivamente:  $t/137=2.454$ ;  $p<0.02$ ), como más partidista ( $m=+0.16$  frente a  $-0.20$ ;  $t/137=1.638$ ;  $p<0.07$ ) y como más feminista ( $m=+0.27$  frente a  $-0.36$ ;  $t/137=3.394$ ;  $p<0.001$ ). Lo que nos explica perfectamente la razón por la que el intragrupo connotado negativamente no obtuvo los efectos de influencia a nivel directo, comparado con el extragrupo connotado positivamente. Al primero se le aplicó más el

estereotipo minoritario, lo que constituye una primera razón para que los efectos tiendan a desplazarse a un nivel indirecto (Moscovici, 1980). Además, sabemos que la rigidez percibida a menudo desplaza los efectos de influencia sobre dimensiones indirectas (cf. Mugny, 1981). Este desplazamiento será tanto más comprensible cuanto en dicha condición se percibe además la fuente minoritaria como feminista y partidista. Podemos decir que se acentuó de ese modo el conflicto de identificación hasta tal grado que impidió que la influencia apareciera a nivel directo.

#### 4. DISCUSION

La hipótesis central que hemos tratado de poner a prueba en este experimento, es que la influencia se manifiesta según una función cuadrática (en forma de U invertida) de la intensidad del conflicto inducido en una situación de influencia minoritaria. Así, hemos partido de la idea que una fuente categorizada como intragrupo induce menor conflicto que la fuente categorizada como extragrupo y, por otra parte, que al asociar una connotación negativa a la fuente minoritaria se debería acentuar más el conflicto que la asociación de una connotación positiva. La interacción de estas dos variables da como resultado tres grados de conflicto: el menos conflictivo: intragrupo y connotación positiva; el más conflictivo: extragrupo y connotación negativa; y un grado intermedio en las dos otras condiciones en las que uno de los factores acentúa el conflicto y el otro lo disminuye: intragrupo connotado negativamente y extragrupo connotado positivamente.

Los resultados de influencia han demostrado efectivamente que la intensidad del conflicto y la tasa de influencia, se relacionan por una función cuadrática tanto a nivel directo como a nivel indirecto. Es decir, la condición menos conflictiva (intragrupo connotado positivamente) no arroja respecto a las otras condiciones una influencia notable ni a nivel directo ni a nivel indirecto. De igual modo, el extragrupo connotado negativamente (la condición, pues, más conflictiva) tampoco desemboca en una influencia notable ni a nivel directo ni a nivel indirecto. La mayor influencia se ha encontrado en las dos condiciones en las que se acentúa el conflicto, pero no demasiado (extragrupo connotado positivamente e intragrupo connotado negativamente).

Sin embargo, como lo indicamos en la introducción, por interesante que pueda parecer esta forma de relación entre el grado de conflicto y la tasa de influencia, la curva en U invertida no tiene sino un valor heurístico. Los mecanismos explicativos de dicha función cuadrática, y por lo tanto de sus puntos de inflexión, deben ser buscados en procesos más específicos. Veamos, pues, en primer lugar los interrogantes que puede plantear esta curva en U invertida tanto a la teoría intergrupala como a la teoría del conflicto (Moscovici, 1980), ambas pertinentes para dar cuenta de la situación experimental que aquí nos ocupa. A continuación comprenderemos mejor por qué es necesario articular ambas teorías si se quiere dar exhaustivamente cuenta de los procesos por los que parece actualizarse la influencia minoritaria.

En efecto, la teoría de la identidad social (cf. Tajfel y Turner, 1979) difícilmente da cuenta de porqué a connotación positiva constante un extragrupo ejerce mayor influencia que un intragrupo, lo que constituye en cierto modo un efecto paradójico de la categorización; como tampoco daría cuenta, por otra parte, de porqué dos fuentes que resaltan de igual modo una identidad categorial común con el blanco de influencia es la fuente connotada negativamente la que obtiene mayor influencia. En cuanto a la teoría del conflicto, si bien da cuenta de la parte ascendente de la curva, difícilmente explica por qué la condición más conflictiva a priori (extragrupo connotado negativamente) no obtiene también una cierta influencia, incluso aunque esta fuese a nivel indirecto.

Para articular estos resultados en un modelo coherente que de cuenta de ellos, por nuestra parte, pensamos que es necesario abandonar la explicación del efecto conversión en términos de una relación lineal entre la intensidad del conflicto y la tasa de influencia. O dicho de otro modo más preciso, no sólo habrá de tenerse en cuenta la intensidad del conflicto, sino sobre todo su naturaleza, las significaciones que adquiere para el blanco de influencia ese conflicto en una situación de influencia dada. Como se recordará, nuestra hipótesis es que el sujeto resentirá un conflicto estructurante de nuevas respuestas, cuando en una situación de influencia la minoría quebranta ciertas contracciones socio-cognitivas, que el sujeto tiene ya formadas antes de participar en tal situación de influencia; es decir, cuando la naturaleza del conflicto es divergente. En este experimento este sería el caso cuando un intragrupo

está connotado negativamente (y no positivamente, como sería coherente con el sesgo de favoritismo intragrupo), o cuando un extragrupo está connotado positivamente (y no negativamente, como sería coherente con el sesgo de discriminación del extragrupo). Es en estas dos condiciones en las que las dimensiones que han sido resaltadas (la identidad categorial y la connotación) se contradicen, y por lo tanto quebrantan el principio de "homología sociocognitiva" (característico de la teoría de la diferenciación categorial), por lo que el sujeto no puede resolver este tipo de conflicto con una simple estrategia de favoritismo o de discriminación de la fuente que esa válida para las dos dimensiones. Al contrario, estas dos condiciones exigen una nueva respuesta (que se supone de naturaleza socioconstructiva) por parte del sujeto de cara a resolver el conflicto que ha sido creado.

Otros resultados menos centrales al plan experimental, aunque no por ello menos significativos, nos permiten pasar a introducir otros procesos que han obrado en este experimento. Como se recordará, a nivel directo se observó sobre todo la influencia del extragrupo connotado positivamente, mientras que el intragrupo connotado negativamente la ejerció sobre todo a nivel indirecto. Este tipo de influencia indirecta es a menudo referido como un efecto de conversión (Moscovici, 1980). En otra parte hemos desarrollado ya (cf. Pérez y Mugny, 1986) la idea de que para que pueda observarse un efecto de conversión (sobre contenidos sólo indirectamente relacionados con la posición minoritaria) es necesario un proceso de constructivismo social, por el que la minoría es reconocida como portadora de una alternativa (inferencia del principio que organiza sus posiciones ideológicas) y en tanto que entidad autónoma, independiente y visible en el campo social. O dicho de otro modo, el proceso de conversión pasa necesariamente por un proceso de validación cognitiva y social.

Los resultados sobre la representación de la fuente emitida por los sujetos en los diferentes condiciones experimentales son ampliamente coherentes con este razonamiento. Así, el intragrupo connotado negativamente (condición en la que el efecto de conversión ha sido notable) ha sido percibido como más feminista, más partidista y rígido. Estas características, al mismo tiempo que constituyen una prueba del proceso de validación que ha operado en dicha condición, señalan también la gran conflictividad que habría toda identificación (con la consiguiente autoatribución de esas características) con la

minoría a un nivel directo, manifiesto. En este caso el proceso de comparación social (comparación tanto más pertinente cuanto se trata del intragrupo) que se actualizaría sobre tales dimensiones conflictuales reconstruidas por el mismo sujeto, sería el que da cuenta de porqué el impacto de la minoría intragrupo y connotada negativamente, contrariamente al extragrupo connotado positivamente, se desplaza sobre todo hacia dimensiones indirectas, como resultado, pues, de un fuerte conflicto de identificación resentido por los sujetos de esa condición (un ejemplo de tales dinámicas puede verse en Mugny, Ibañez, Elajabbarieta, Iñiguez y Pérez, 1986).

Para finalizar con esta discusión nos parece interesante resumir brevemente las fases y articular los procesos por los que parece atravesar el tortuoso camino de la influencia de las minorías:

- a) En primer lugar para que una minoría ejerza un impacto social es necesario que el conflicto que induce tenga una naturaleza divergente, es decir, que dialogue determinadas centralidades sociocognitivas por las que opera el blanco de influencia, en la medida en que dichas centralidades dificultan el reconocimiento de cualquier otra alternativa o visión de la realidad social.
- b) Este tipo de conflicto es el que puede desembocar en un proceso de validación que es imprescindible para obtener un efecto de conversión, que presupone, pues, un proceso de constructivismo social.
- c) Las situaciones de influencia minoritaria están marcadas por procesos de comparación social que pueden acentuar más o menos determinados conflictos de identificación y que, por lo tanto, determinan los distintos patrones de influencia directa e indirecta.

De hecho, nuestras investigaciones actuales están orientadas a desarrollar con amplitud la articulación entre los procesos de comparación social y los procesos de validación, articulación que consideramos imprescindible para dar cuenta de los diversos patrones que adopta la influencia social.

## BIBLIOGRAFIA

- DESCHAMPS, J.C. (1977): *L'attribution et la catégorisation sociale*. Berna: Peter Lang
- DOISE, V. (1979): *Psicología social y relaciones entre grupos*. Barcelona: Röl
- MAASS, A.-CLARK, R.D. III (1984): The hidden impact of minorities. Fourteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450
- MARTIN, R. (1986): Influence minoritaire et relations entre groupes. En Moscovici-Nugay (eds): *Psychologie de la conversion*. Goussier, Javal
- MOSCOVICI, S. (1979): *Psychologie des minorités actives*. Paris: Presses Universitaires de France
- MOSCOVICI, S. (1980): Toward a theory of conversion behavior. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13). Nueva York: Academic Press
- MOSCOVICI, S.-NUGAY, G.-VAN AVERMAET, E. (eds) (1985): *Perspectives on minority influence*. Cambridge University Press, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme
- NUGAY, G. (1981): *El poder de las minorías*. Barcelona: Röl
- NUGAY, G.-IBÁÑEZ, I.-ELEJABARRIETA, F.-FIGUEROA, L.-PEREZ, J.A. (1986): Conflicto, identificación y poder en la influencia minoritaria. *Rev. Psicología Social*, 1
- NUGAY, G.-KAISER, C.-PAPASTAMOU, S. (1983): Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: Etude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- NUGAY, G.-KAISER, C.-PAPASTAMOU, S.-PEREZ, J.A. (1984): Inter-group relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23, 317-322.
- NUGAY, G.-PEREZ, J.A. (1985): Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion "manquée" lors d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 6, 1-13.
- NUGAY, G.-PEREZ, J.A.-KAISER, C.-PAPASTAMOU, S. (1984): Influence minoritaire et relations entre groupes: L'importance du contenu du message et des styles de comportement. *Revue Suisse de Psychologie*, 43, 331-351.
- NUGAY, G.-RILLIET, D.-PAPASTAMOU, S. (1981): Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40, 314-332.
- REIBETH, C.-BEDICOTT, J. (1976): The midpoint as an anchor: another look at discrepancy of position and attitude change. *Sociometry*, 39, 11-18.

- PEREZ, J.A.-NUGAY, G. (1985a): *Categorización e influencia minoritaria*. *Anuario de Psicología*, 32, 100-116
- PEREZ, J.A.-NUGAY, G. (1985b): *Influencia minoritaria sobre las opiniones frente al aborto y los anticonceptivos*. *Estudios de Psicología*, 24
- PEREZ, J.A.-NUGAY, G. (1985c): *Conflicto intergrupual e innovación social*. I Congreso Nacional de Psicología Social, Granada
- TAJFEL, H.-TURNER, J.C. (1979): An integrative theory of intergroup conflict. En V.G. Austin, S. Vorchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey, California: Brooks, Cole
- TURNER, J.C. (1981): *Towards a cognitive redefinition of the social group*. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.