

Conflicto intergrupal, validación e influencia minoritaria inmediata y diferida^{1,2}

GABRIEL MUGNY y JUAN ANTONIO PÉREZ
Universidad de Ginebra



Resumen

Se presenta un experimento en el que se estudia la influencia minoritaria inmediata y diferida respecto a las opiniones frente al aborto y los anticonceptivos. Se ponen a prueba dos hipótesis: 1) La minoría obtendrá una influencia diferida cuando la conflictividad que vehicula sea intermedia en un contexto de oposición entre grupos. 2) Tal efecto deberá ser más notable cuando el blanco de influencia sea llevado a estimar, si los argumentos de la minoría merecen ser reflexionados (orientación sobre la validación), comparado a situaciones en las que tiene que expresar su grado de acuerdo con tales argumentos (validación de la comparación social). Los resultados confirman en gran medida esas hipótesis y son discutidos teniendo en cuenta las distancias ideológicas iniciadas entre la fuente y el blanco de influencia, así como la representación que éste ha elaborado de la minoría.

Abstract

An experiment studies the immediate and delayed minority influence within a paradigm concerning the opinions on abortion and contraception, by testing a double hypothesis:

1) that a delayed influence is granted by a minority when the conflictual process concerned is included in a context of intergroup oppositions;

2) that this effect should be more obvious when the target have to decide whether the arguments brought up by the minority are worth to be taken into consideration (orientation towards validation) rather than when they (the targets) have to agree with the arguments (validness of the social comparison).

The results — that confirm fully these hypotheses — are looked at by taking into consideration the initial ideological distances between source and targets as well as the representation of the minority put forth by the target.

Dirección del autor: Faculté de Psychologie et Sciences de l'Education, 1211 Gêneve, Suiza.

Agradecimientos:

(1) Este experimento ha sido realizado en el marco del Fondo Nacional Suizo de Investigación Científica, 1.367.0.86.

(2) Agradecemos a nuestros colegas del Laboratorio de Psicología Social de la Universidad Autónoma de Barcelona la ayuda que nos prestaron para poder llevar a cabo el experimento presentado aquí.

Referencias

- CAMPBELL D.T., y STANLEY, J.C. (1966). *Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research*. Rand McNally, Chicago.
- COOK, T.D., y CAMPBELL, D.T. (1979). *Quasi-Experimentations. Design and Analysis Issues for Field Settings*. Houghton Mifflin, Boston.
- CHANCELL, M.R.A. (1967). «Attention Structure as the Basis of Primate Rank Orders». *Mun.* 2:303-318.
- CHANCELL, M.R.A., y LARSEN, R.R. (eds.) (1976). *The Social Structure of Attention*. Wiley, New York.
- DE WAIL, F. (1982). *Chimpanzee Politics*. Harper and Row, New York.
- EGMAN, P., y RUESCH, W.V. (1969). «The Repertoire of Non-verbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding». *Semiotica*, 1:49-98.
- FERNÁNDEZ-DOLS, J.M. (1981). *El estado psicológico del orden social: una subsección experimentada a partir del estudio de la conformidad en Aich y Sherif*. Editorial de la Universidad Complutense, Madrid.
- FERNÁNDEZ-DOLS, J.M.; COMALUZA, J.A.; REVERTER, E., y MOYELLÁN, J. (1984). «Influencia social e interindividuo: una taxonomía experimentales». *Revista de Psicología General y Aplicada*, 39:903-940.
- FISKE, S.T., y TAYLOR, S.E. (1984). *Social Cognition*. Addison-Wesley, Reading, Mass.
- FRENKEL-BRUNSWIK, E. (1948). «A Study of Prejudice in Children». *Human Relations*, 1:293-306.
- GOTTMAN, J., y RINGLAND, J. (1981). «The analysis of dominance and bidirectionality in social developments». *Child Development*, 52:393-412.
- MOSCOVICI, S. (1976). *Social Influence and Social Change*. Academic, London.
- MOSCOVICI, S. (1983). «Social Influence and Conformity». En: Lindzey, G., y Aronson, E. (eds.). *Handbook of Social Psychology*. Random House, New York.
- PELÁEZ, F. (1983). «La dominancia social: una aproximación primatológica». *Estudios de Psicología*, 21:99-113.
- REYNOLDS, S.M. (1974). «The Concept of Dominance and Methods of Assessment». *Animal Behaviour*, 22:914-930.
- ROWELL, T.E. (1974). «The Concept of Social Dominance». *Behavioral Biology*, 11:131-134.
- SHAW, M.E. (1976). *Group Dynamics*. McGraw-Hill, New York.
- SUCKLIN, A.M.; SMITH, P.K. (1977). «Two approaches to the concept of dominance in preschool children». *Child Development*, 48:917-923.
- STRAYER, F.E., y STRAYER, J. (1976). «An ethological analysis of social agonism and dominance relations among preschool children». *Child Development*, 47:980-989.
- TAYLOR, S.E., y FISKE, S.T. (1978). «Salience, attention and attribution: Top of the head phenomena». In: Berkowitz, L. (ed.). *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 11). Academic, New York.
- WOLF, S. (1985). «Manifest and Latent Influences of Majorities and Minorities». *Journal of Personality and Social Psychology*, 48:899-909.

INTRODUCCION

Está hoy ampliamente demostrado en una variedad de estudios (cf. Moscovici y Mugny, 1987) que la influencia minoritaria tiende a expresarse en forma de conversión: si bien la influencia que obtiene una mayoría a menudo se observa a nivel de las respuestas manifiestas (públicas, inmediatas, directas), por el contrario, la influencia de una minoría tiende a aparecer a nivel latente (Perrenon y Personnaz, 1987), privado (Martin, 1987), diferido (Moscovici, Mugny y Papastamou, 1981, Kaiser y Mugny, 1987), o sobre temas que no están directamente relacionados con el contenido expresamente defendido por la minoría (Aebischer, Hewstone y Henderson, 1984; Nemeth, 1986; Pérez, Mugny y Moscovici, 1986).

La noción clave a la que se ha recurrido para explicar estos fenómenos es la del conflicto. Se viene sosteniendo que la influencia minoritaria emerge de un conflicto; pero en realidad, en un primer momento la minoría sale desafiada de ese conflicto. Ello constituye la paradoja de la consistencia: por una parte la minoría debe mostrarse firme y no ceder en sus posiciones para obtener un impacto dado y, por otra parte, el efecto de ese mismo estilo de comportamiento consistente en un primer momento suele bloquear la influencia (Mugny, 1981). Así pues, dado el fuerte conflicto que induce una minoría consistente, de algún modo la misma minoría se crea las condiciones de su propio rechazo. Se trata claramente de una paradoja, puesto que la consistencia constituye al mismo tiempo la condición *sine qua non* (Moscovici, 1981) para que las posiciones minoritarias, que se caracterizan por una ruptura con las normas dominantes, sean percibidas como auténticamente alternativas y de este modo puedan llegar a constituir un nuevo punto de anclaje sociocognitivo para que el sujeto blanco de influencia reformule sus propias posiciones actitudinales.

Para poder conceptualizar esos efectos de resistencia, hemos sostenido (Mugny y Papastamou, 1982) que el estudio de la influencia social debe recurrir a los trabajos sobre las relaciones entre grupos (cf. Tajfel, 1982; Turner, 1987). En efecto, las minorías, dada su divergencia normativa, suelen ser percibidas como diferentes y a menudo son categorizadas como extragrupos o, en el mejor de los casos, quedan situadas en los confines del intragrupo (cf. Mugny y Pérez, 1985). En consecuencia, son propensas a ser discriminadas tanto a nivel evaluativo como comportamental, en concordancia con el funcionamiento sociocognitivo descrito por el modelo de la diferenciación categorial (Doise, 1979). De este modo, este modelo se muestra perfectamente adecuado para ayudarnos a comprender los aspectos manifiestos de la difícil influencia minoritaria. Como ya hemos sostenido en otra parte (Mugny, Killiet y Papastamou, 1981), todo acercamiento manifiesto a una posición sostenida por un grupo, implica al mismo tiempo una identificación del blanco de influencia con dicho grupo. Esta identificación se traduce, concretamente, en una autoatribución de las características de la fuente resaltadas en el contexto social en el que se desarrolla la influencia. Se comprenderá fácilmente así porqué el blanco de influencia habitualmente se muestra reticente a asumir una identificación con una minoría cuando ésta ha sido categorizada como un extragrupo y/o cuando los atributos que le están asociados tienen una connotación negativa. En estos casos, toda identificación con la minoría amenazaría la identidad social del blanco de influencia y suscitara un conflicto de identificación.

Dados estos fenómenos de discriminación, originados primariamente en

base a la división ideológica, la influencia minoritaria, en caso de producirse, lo más habitual es que adquiera una forma indirecta y diferida. Uno de los aspectos más interesantes de este fenómeno minoritario para la psicología social (cf. Mugny y Pérez, 1987) reside en que excluye toda explicación que recurra simplemente a un proceso de imitación o de modelo; exige sobre todo que se tenga que recurrir de entrada a un enfoque de los procesos de influencia social en términos socioconstructivistas; el blanco de influencia no adopta las posiciones minoritarias explícitas —dado el conflicto intergrupal en el que se inscriben—, y sin embargo tiende al mismo tiempo a desarrollar una actividad sociocognitiva compleja de la que resulta un cambio de actitud sobre temas que no constituyeron el objeto del intento de la influencia minoritaria (cf. Pérez et al., 1986). En este sentido, se ha mostrado que frente a una fuente minoritaria el blanco de influencia elabora respuestas que son más nuevas, más originales e incluso más correctas de las que elabora cuando se trata de una fuente mayoritaria (Nemeth, 1986). Estos efectos constructivistas emergen de una forma de pensamiento o funcionamiento sociocognitivo que se caracteriza por ser más intenso, más rico en cuanto a la información tratada y también más diversificado en cuanto a las dimensiones que se tienen en cuenta para organizar la información. Estas actividades cognitivas constituyen el llamado proceso de validación (Maass, 1987; Moscovici, 1980; Mugny y Pérez, 1986).

Dado que ese proceso de validación interviene primordialmente cuando se trata de posiciones que son propiamente innovadoras, se puede suponer que la discriminación de la minoría a nivel manifiesto va al mismo tiempo acompañada de una focalización de la atención del blanco de influencia sobre el objeto que constituye el litigio entre la mayoría y la minoría (cf. Personnaz y Guillon, 1985). Partiendo de este razonamiento, se puede suponer que el resentimiento de un tipo de conflicto interno (Moscovici y Personnaz, 1980) será más intenso cuando el blanco de influencia no haya podido resolver el conflicto a nivel manifiesto. Las mayorías obtendrán menos influencia indirecta justamente porque ante ellas el conflicto será resuelto a nivel manifiesto por medio de respuestas de complacencia; es decir, en este último caso, la resolución del conflicto se sitúa meramente a nivel de la comparación social. Frente a las minorías, por el contrario, la resolución del conflicto en cierta manera sería interiorizada, ya que tal conflicto perdura mientras los sujetos permanezcan en sus posiciones y la minoría afirma las suyas —por ejemplo, a través de la consistencia diafrónica, cf. Kaiser y Mugny, 1987. Es precisamente esta imposibilidad o dificultad psicosocial para resolver el conflicto a nivel manifiesto lo que, paradójicamente, desencadenaría esta actividad sociocognitiva de validación, actividad que constituye el proceso mediacional de los cambios indirectos o diferidos.

Ese razonamiento es indispensable para poder dar cuenta del conjunto de efectos paradójicos que se observan en la influencia minoritaria: el impacto indirecto o diferido de las minorías se manifiesta con más intensidad cuando la fuente es categorizada como una entidad distinta y distante, como un extragrupo (cf. Pérez y Mugny, 1987, con respecto a la influencia indirecta, y Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983, respecto a la influencia diferida), o cuando se actúan algunas resistencias a la innovación tales como la denegación (cf. Pérez et al., 1986). Partiendo de estos efectos podemos formular la siguiente hipótesis: el impacto minoritario estará facilitado por la conflictualización del campo social de la innovación, ya que de este modo las posiciones minoritarias, dada

su posición con las posiciones dominantes, aparecerán como auténticamente alternativas.

En el experimento que vamos a presentar a continuación trataremos de estudiar los efectos inmediatos y diferidos de un mensaje minoritario favorable al aborto. En unas condiciones intentaremos acentuar la conflictualización del campo social en el que se inscribe la minoría y las compararemos a otras en las que tal conflictualización habrá sido resaltada en menor grado. Como ya se habrá comprendido, nuestra predicción es que, como consecuencia de la división conflictual del campo de la innovación, la influencia de la minoría deberá disminuir a nivel inmediato, pero además, en esas mismas condiciones, se instaurará un proceso de influencia diferida más atenuado.

Trataremos de examinar aún otra hipótesis. Si es cierto que la validación se instaura en mayor grado cuando los sujetos están centrados sobre el objeto de litigio que cuando lo están sobre la comparación social —la fuente— (Moskowitz y Personnaz, 1980), entonces se debería además obtener una acentuación de los efectos diferidos de la minoría cuando los sujetos tengan que indicar el grado en el que creen que el mensaje minoritario merece ser reflexionado (en última instancia uno se puede oponer a una idea y aceptar al mismo tiempo reflexionarla, lo que suele indicar que se le concede cierta validez) comparado a una situación en la que únicamente tengan que expresar su grado de adhesión con tal mensaje. En el primer caso se debería activar el proceso de validación y las minorías saldrían ganando, mientras que en el segundo se activaría el proceso de comparación social por el que las minorías saldrían perdiendo. Pasemos, pues, a ver los detalles metodológicos de este experimento y la concordancia de los resultados con estas ideas.

METODO

El experimento ha sido realizado con 116 alumnos y alumnas de 15 a 18 años de un instituto de enseñanza media situado en Barcelona. Con el fin de estudiar la influencia inmediata y diferida de una fuente minoritaria, el experimento se realizó en dos fases, con un intervalo de tres semanas entre una y otra.

Los sujetos comenzaron contestando a un breve pretest compuesto de cinco ítems referidos al aborto (en todos los cuestionarios se utilizaron escalas de 7 puntos: 1 = totalmente en desacuerdo, 7 = totalmente de acuerdo). Para el análisis de los resultados se ha dividido la población experimental en dos grupos iguales sobre la base de la mediana resultante de la suma de las respuestas a estos cinco ítems: los 58 sujetos que expresaron en este pretest las opiniones más favorables al aborto los llamaremos sujetos *cerrosos* ($m = 6,54$), los 58 restantes sujetos *alejados* ($m = 4,70$). Como puede advertirse, de manera general los sujetos (recordemos que se trata de jóvenes) expresan una actitud bastante favorable al aborto, lo que no impedirá, como veremos, que reconozcan que la posición favorable al aborto tiene un carácter minoritario. De cualquier modo, lo más importante es que para los sujetos *alejados* se dará menor proximidad ideológica con el mensaje minoritario que para los sujetos *cerrosos*.

Inmediatamente después del pretest se pasaba a la fase experimental propiamente dicha. Los sujetos debían leer un texto radicalmente favorable al aborto y explícitamente atribuido a un grupo minoritario. El texto es ^{la}ha estructurado en función de dos dimensiones: en primer lugar resultaba que ^{la} indispensable

27

legalizar totalmente el aborto y que se elabore un estatuto jurídico que garantice el recurso voluntario al aborto. Por otra parte, el grupo minoritario reivindicaba en el texto que es indispensable que el aborto sea totalmente gratuito y que sus costos corran a cargo de la Seguridad Social (para más detalle puede verse: Pérez y Mugny, 1985). En el contexto hispano en general estos dos aspectos constituyen, desde el punto de vista normativo, una posición claramente minoritaria, confirmado también en este experimento, puesto que los sujetos juzgan la fuente como minoritaria ($m = 5,15$, sobre una escala de siete puntos en la que 1 = mayoritario y 7 = minoritario). No obstante, con el fin de conflictualizar la situación y a fin de asociar a la posición de la fuente un carácter normativamente minoritario, en todas las condiciones experimentales se introdujo una resistencia. Para ello se recurrió al procedimiento de la denegación que ya hemos utilizado en otras ocasiones (cf. Pérez *et al.*, 1986). De este modo, antes de pasar a leer el texto minoritario, se pedía a los sujetos que indicasen de un total de cinco argumentos favorables al aborto, los cuatro que, en base a unos supuestos estudios que habíamos realizado con los jóvenes de ambos sexos, éstos los habrían juzgado como poco plausibles, no razonables y que no merecían ser tenidos en cuenta. Esto constituye un modo de recordar que la posición favorable al aborto constituye un punto de vista minoritario y que a éste le están asociados un conjunto de costos sociales (Mugny, Ibáñez, Elcjabarrieta, Niguez y Pérez, 1986). De hecho, los sujetos indicaron que no eran razonables una media de 3,07 argumentos (sobre los 4 solicitados). Así pues, a pesar de que los sujetos tienden a estar a favor del aborto, también es cierto que no presentan grandes dificultades a la hora de indicar su carácter normativamente conflictivo.

Hasta aquí todos los sujetos han realizado las mismas tareas por este orden: el pretest, el procedimiento de denegación y la lectura del texto. Una vez terminada la lectura del texto se introdujo la manipulación experimental de las variables independientes. Para esto se recogieron en forma de proposición los cinco argumentos principales contenidos en el texto minoritario. De acuerdo con la primera variable independiente, en la mitad de las condiciones los sujetos fueron llevados a centrarse en el grado de adhesión respecto a cada uno de los argumentos (condición *adhesión*); mientras que en la otra mitad eran centrados en el grado de reflexión que merecía cada uno de los argumentos (condición *reflexión*). La finalidad de esta variable independiente era centrar la atención de los sujetos ya sobre su acercamiento a la fuente (es decir, sobre la comparación social), o bien sobre el valor y la reflexión del contenido del mensaje (es decir, sobre la validación).

La segunda variable independiente se centró en manipular el contexto social en el que se debían expresar esos juicios. Para esto en todas las condiciones se evocaba el grupo de jóvenes; pero en la mitad de los casos se añadía una división ideológica dentro de esta categoría social resaltando la existencia de *jóvenes conservadores* y *jóvenes progresistas* (condición *intergrupos*); mientras que en la otra mitad de casos sólo se evocaba el grupo de *jóvenes en general* y no se introdujo la precedente división ideológica en el interior de esta categoría social (condición *intragrupos*). La finalidad de la manipulación de esta variable independiente era conflictualizar en mayor o menor grado el campo de la innovación intergrupal haciendo (o no) explícita la existencia de las divisiones ideológicas que en realidad atraviesan dicho campo.

El procedimiento concreto de estas manipulaciones fue el siguiente: la mitad

de los sujetos (modalidad *reflexión*) debían indicar sobre escalas de tipo Likert el grado de *reflexión* que merecía acordarse a cada uno de los cinco argumentos que resumían el texto minoritario (1 = no merece ser reflexionado, 7 = merece ser reflexionado). La otra mitad de los sujetos (modalidad *adhesión*) debían indicar sobre un mismo tipo de escalas el grado de acuerdo o desacuerdo con cada uno de los cinco argumentos (1 = desacuerdo, 7 = acuerdo). En las condiciones dichas *intergrupo* los sujetos tenían que responder a tres cuestiones para cada uno de los cinco argumentos del texto: el grado de acuerdo (o reflexión) que atribuirían los jóvenes conservadores, el que atribuirían los jóvenes progresistas y por último el suyo personal. Por el contrario, en las condiciones dichas *intragrupo* en cada uno de los cinco argumentos sólo tenían que responder a dos cuestiones: el grado de acuerdo (o reflexión) que atribuirían los jóvenes en general y el suyo personal. Para analizar estas respuestas calcularemos la media de las respuestas de los cinco argumentos.

Después de estas manipulaciones se realizaron diversas medidas dependientes: en primer lugar los sujetos debían describir la fuente a través de una serie de escalas bipolares (que describiremos más adelante en su momento oportuno). Por último, se pasó a realizar la medida de la influencia de la fuente. Para esto los sujetos debían expresar su grado de acuerdo o de desacuerdo (escalas en 7 puntos: 7 = totalmente de acuerdo) con 25 ítems (18 referidos explícitamente a la legalización y gratuidad del aborto y los 7 restantes a la contracepción, cf. Pérez y Mugny, 1985).

El experimentador concluía esta fase experimental anunciando que volvería algunos días más tarde para continuar con algunos aspectos más del estudio; lo que efectivamente sucedía tres semanas después de esta primera fase. Durante esta segunda fase los sujetos tuvieron que responder, por supuesto sin volver a leer el texto minoritario y sin introducir ninguna manipulación experimental, al cuestionario de descripción de la fuente y a los 25 ítems relacionados con las opiniones frente al aborto y los anticonceptivos. Para obtener el índice de la influencia diferida hemos restado las respuestas del posttest de esta segunda fase con las de la primera. Un signo positivo indicará un cambio diferido (conocido en la literatura del cambio de actitudes por el nombre de *sleepier effect*) hacia la posición minoritaria.

Antes de pasar a ver los resultados, señalemos que el análisis de varianza sobre los datos ha sido realizado siguiendo un plan factorial de $2 \times 2 \times 2$. Es decir, se compararán los efectos de las variables experimentales centración sobre la *adhesión* versus la *reflexión* \times contexto *intergrupo* versus *intragrupo* \times posición ideológica inicial de los sujetos *alejados* versus *cercanos*.

RESULTADOS

a) Representación del contexto de la innovación

Los sujetos de las condiciones *intragrupo* atribuyen a los jóvenes en general un juicio medio ($m = 3,77$) que se sitúa por encima del punto medio de la escala, lo que significa que nuestros sujetos se representan la posición de la juventud como ampliamente favorable al aborto. Independientemente de que este juicio haya sido expresado por sujetos *alejados* o por sujetos *cercanos*, e independientemente también de que se trate del grado de adhesión o bien de refle-

xión, las respuestas que los sujetos piensan que darán los jóvenes en general a los argumentos sostenidos por el grupo minoritario no varían. Estos juicios se aproximan bastante a los que asignan los sujetos de las condiciones *intergrupo* a los jóvenes progresistas ($m = 6,10$), y ambos se contrastan fuertemente con los asignados a los jóvenes conservadores ($m = 2,78$).

Estos resultados ponen de manifiesto dos aspectos. En primer lugar, lo más esencial para nuestra intención aquí es que la diferenciación ideológica dentro de la categoría de los jóvenes ha sido claramente atenuada en las condiciones en las que los sujetos tenían que juzgar por separado las actitudes probables de los jóvenes progresistas y de los jóvenes conservadores. En segundo lugar, cuando no se introdujo ninguna diferenciación ideológica intracategorial entre los jóvenes, es decir, cuando se trata de situar a los jóvenes en general, se expresa una representación más bien progresista de éstos. Por lo tanto, en todas las condiciones experimentales los sujetos disponen de un grupo de referencia similar: los jóvenes (que globalmente son percibidos como progresistas). Ahora bien, en la mitad de las condiciones este carácter progresista de los jóvenes, contrastará con que también existen jóvenes conservadores; la presencia simbólica de esta subcategoría contribuye en estas condiciones a conflictualizar el campo social.

Estos efectos constatados a nivel de la inducción experimental misma, nos sitúan en condiciones ideales para comparar los efectos de la categoría de referencia de los jóvenes en función de si se ha acentuado o no el contexto de oposiciones ideológicas. De acuerdo con nuestras conjeturas, esta conflictualización del campo de la innovación es la que debería inducir las dinámicas de una diferenciación con respecto a la minoría a nivel manifiesto, pero también de una conversión a nivel diferido.

b) Posición del sujeto dentro del contexto de la innovación

El examen de las respuestas a los cinco argumentos sostenidos por la minoría expresadas por los sujetos después de haber imputado unos u otros juicios a los jóvenes, pone de manifiesto que ya a este nivel aparecen algunas dinámicas de diferenciación personal. El primer efecto del que tenemos que partir es que globalmente el grupo de sujetos *cercanos* expresan opiniones más favorables ($m = 6,01$) hacia los argumentos del texto minoritario que el grupo de sujetos *alejados* ($m = 4,81$; $F(1/108) = 22,205$, $p < .001$; todos los niveles de significación estadística son bilaterales, el caso contrario será precisado), lo que no conlleva nada de extraño. El único interés de este resultado es que nos permite pasar a precisar en qué zona del campo social se situó realmente los sujetos a nivel personal.

De este modo, merece señalarse que los juicios personales de los sujetos *cercanos* ($m = 6,01$), se aproximan notablemente a la actitud atribuida por este grupo de sujetos a los jóvenes en general ($m = 5,74$), así como a la que han atribuido a los jóvenes progresistas ($m = 6,46$); y se oponen claramente a la que han asignado a los jóvenes conservadores ($m = 2,82$). Se puede concluir así que el grupo de sujetos *cercanos* en realidad se identifica con la franja más progresista de los jóvenes y que de este modo podría estar facilitada en mayor grado la identificación con la fuente minoritaria.

Las cosas suceden de otro modo en el grupo de los sujetos *alejados*. Los juicios personales de estos ($m = 4,81$) se sitúan entre los que han atribuido a los jóvenes en ge- ($m = 5,81$) o a los jóvenes progresistas ($m = 5,76$), y los que

imputaron a los jóvenes conservadores ($m = 2.75$). Para el grupo de sujetos *alejados* la resaltación de la división ideológica dentro del grupo de los jóvenes (en jóvenes progresistas y conservadores) debería ser una fuente de conflicto más intenso, puesto que se sentirían en mayor grado atraídos en dos direcciones opuestas, ambas plausibles para ellos.

Pero además, la expresión de los juicios personales por el grupo de sujetos *cercanos* y *alejados* varía en función de la naturaleza del contexto categorial manipulado (*intergrupo* versus *intragrupo*). En efecto, la interacción entre estas dos variables ($F(1/108 = 4.993, p < .04)$) indica que las dinámicas se invierten en función de si la posición ideológica inicial de los sujetos está o no próxima de la dimensión progresista vehiculada por los jóvenes. Así, el grupo de sujetos *alejados* expresa una actitud personal más favorable (adhesión y reflexión conjuntas) hacia los argumentos de la minoría cuando sólo se resalta la categoría de pertenencia global (los jóvenes en general, $m = 5.12$) que cuando la categoría de referencia está dividida ideológicamente (contexto *intergrupo*, $m = 4.43$; $t/108 = 1.689, p < .05$, hipótesis unilateral (1)). Más aún, dentro de este contexto conflictivo de oposición ideológica, este grupo de sujetos *alejados* muestra sobre todo una reticencia a adherirse a los argumentos de la minoría ($m = 4.17$; comparada a las tres condiciones restantes: $t/108 = 2.111, p < .04$), mientras que el hecho de reconocer que los argumentos de la minoría son dignos de ser reflexionados está menos afectado ($m = 4.84$). En otros términos, se encontraría aquí una ligera confirmación de la hipótesis según la cual en un contexto conflictivo los sujetos ponen más reticencias a expresar su adhesión con los argumentos de la minoría y que, por el contrario, dado ese contexto conflictivo, «prefieren» pasar a otorgarles algún valor de reflexión, que de alguna manera válida la posición minoritaria.

Por contraste, el grupo de sujetos *cercanos* tiende a expresar una actitud más favorable frente a los argumentos minoritarios en el contexto *intergrupal* ($m = 6.27$) que en el contexto *intragrupal* ($m = 5.82$). Es decir, polarizan más sus juicios cuando se resaltan las oposiciones ideológicas que dividen (¿amenazan?) su propio grupo de pertenencia; no obstante, no hacemos hincapié en este resultado puesto que no es estadísticamente significativo ($t/108 = 1.301, p > .10$).

No carece de interés realizar una interpretación de esta interacción partiendo de otro punto de vista: cuando se hace referencia a los jóvenes en general, la diferencia entre el grupo de sujetos *alejados* ($m = 5.12$) y el de los *cercanos* ($m = 5.82$; $t/108 = 1.972, p < .001$). Esta diferenciación induciría un efecto de polarización de los juicios de los sujetos *cercanos* ($m = 6.27$) y un efecto de «despolarización» en los sujetos *alejados* ($m = 4.43$). La conflictividad del campo social induciría en última instancia un efecto de bipolarización de los juicios personales, como ya la había señalado, concretamente, Paicheler (1977).

c) Influencia inmediata

Veamos ahora los resultados de la influencia propiamente dicha. En primer lugar es necesario señalar que un análisis por separado de las respuestas de los 18 ítems relacionados con el tema del aborto y los 7 referidos a los anticonceptivos, arrojan aproximadamente el mismo tipo de efecto (la correlación entre los ítems referidos al aborto y los referidos a los anticonceptivos es de $+ 0.60$). Así pues, a fin de simplificar la exposición de estos resultados, hemos calculado un

sólo índice que engloba los 25 ítems del cuestionario de actitud contestado al final de la primera fase del experimento. Las medias correspondientes a las distintas condiciones experimentales figuran en la tabla I.

TABLA I

Influencia inmediata. Cuanto mayor es la puntuación, mayor es la influencia. Entre paréntesis figura el número de sujetos.

contexto	sujetos: centración:		ALEJADOS adhesión reflexión		CERCANOS adhesión reflexión	
	intragrupo	intergrupo	5.16 (14)	5.04 (18)	5.79 (17)	5.42 (16)
			4.57 (16)	4.57 (10)	5.68 (12)	6.21 (13)

El primer efecto que arroja el análisis de varianzas es que sigue existiendo una diferencia clara entre los sujetos *alejados* ($m = 4.86$) y los *cercanos* ($m = 5.76$; $F(1/108 = 30.689, p < .001$). El segundo tipo de efecto se encuentra en la interacción entre el contexto categorial y la distancia ideológica inicial de los sujetos ($F(1/108 = 6.801, p < .01$). De modo coherente con lo visto respecto a los juicios personales con respecto a los argumentos minoritarios y de acuerdo también con nuestras predicciones, el grupo de sujetos *alejados* se muestra menos favorable a las posiciones minoritarias en el contexto *intergrupal* ($m = 4.57$) que en el contexto *intragrupal* ($m = 5.09$; $t/108 = 2.260, p < .02$, hipótesis unilateral). Así pues, en este grupo de sujetos *alejados* de las posiciones minoritarias, cuanto más se conflictualiza el contexto de la innovación, más se disminuye la influencia inmediata de la minoría: al resaltarles la existencia de juicios opuestos, en medio de los cuales se encuentran situados ellos mismos, expresan un acuerdo menos favorable con las posiciones próximas a las sostenidas por la minoría.

El grupo de sujetos *cercanos* tiende a expresar actitudes un poco más favorables con la dirección de las posiciones de la minoría en el contexto *intergrupal* ($m = 5.96$) que en el contexto *intragrupal* ($m = 5.61$), pero este efecto continúa sin ser significativo ($t/108 = 1.476, p > .10$).

Un análisis más detallado de los resultados de los sujetos *cercanos* pone de manifiesto que de hecho sólo una condición se ha mostrado eficaz en la influencia atrojada, comparada con las tres restantes ($t/108 = 2.107, p < .04$): es la condición en la que se resalta el contexto *intergrupal* y que además la atención de los sujetos fue centrada sobre la reflexión del discurso minoritario. Este efecto es coherente con nuestras hipótesis, pero ha aparecido antes de lo previsto, desde la primera fase, a nivel de la influencia inmediata. ¿Por qué? Se podría apuntar que para estos sujetos las resistencias han sido menores, dado que ya compartían ampliamente las opiniones de la fuente minoritaria. En cualquier caso, esta influencia ha aparecido en la condición de fuerte resaltación del contexto de oposición *intergrupal* y cuando tuvieron que pronunciarse sobre la «validez» de los argumentos minoritarios.

d) Influencia diferida

¿Qué sigue aconteciendo con esas dinámicas de influencia tres semanas más tarde? Los cambios y opiniones que ocurren entre el primer y el segundo pos-

test (véase la tabla II) muestran que las dinámicas de la conversión han echado efectivamente sus raíces. Comparemos en primer lugar lo acontecido dentro de una misma condición entre el primer y el segundo posttest, es decir, los cambios de opiniones en términos absolutos. Los efectos no son muy numerosos, pero sí suficientes para apuntar que nuestras hipótesis reciben alguna confirmación. Así, se observa que en las condiciones *intergrupo*, al calcular la diferencia entre el segundo y el primer posttest, se ha producido un cambio positivo significativo ($m = +0.16$; $t/50 = 1.85$, $p < .036$ hipótesis unilateral), cambio que no se constata en las condiciones *intragrupo* ($m = +0.03$; $t/64 = 0.45$, n.s.). En la misma línea, la conversión sobre la reflexión de los argumentos también tiende a producir un cambio diferido ($m = +0.13$; $t/56 = 1.59$, $p < .06$, hipótesis unilateral), cambio que no induce la conversión en la adhesión ($m = +0.05$; $t/58 = 0.64$, n.s.).

Comparemos ahora más directamente las condiciones entre ellas para analizar los cambios de opiniones relativos. En primer lugar debe advertirse que a este nivel no se encuentra una diferencia global entre los sujetos *alejados* y los sujetos *cercanos*. Pero si se vuelve a encontrar una interacción entre el contexto categorial y la distancia ideológica inicial de los sujetos ($F/108 = 4.508$, $p < .04$). En el grupo de los sujetos *cercanos* se encuentran pocas diferencias ($t/108 = 0.563$, n.s.) en función del contexto *intergrupar* ($m = +0.04$) o *intragrupar* ($m = +0.13$), como si para este grupo de sujetos todo hubiese concluido ya en el primer posttest.

Tabla II

Influencia diferida. Un signo positivo indica un cambio diferido

condición:	sujetos: centración:	ALEJADOS		CERCANOS	
		adhesión	reflexión	adhesión	reflexión
contexto	<i>intragrupo</i>	-0.16	0.00	+0.07	+0.19
	<i>intergrupo</i>	+0.15	+0.43	+0.10	-0.01

Por el contrario, en los sujetos *alejados* aparece una diferencia notable ($t/108 = 2.465$, $p < .02$). Estos sujetos dan muestras de un cambio diferido en la dirección de la posición minoritaria cuando se conflictualizó el campo social resaltando el contexto *intergrupar* ($m = +0.26$), y tal cambio no aparece en el contexto *intragrupar* menos conflictivo ($m = -0.07$). Así pues, se encuentra un efecto de conversión en los sujetos más reacios a la alternativa minoritaria. Por último, merece subrayarse que dicho efecto es particularmente evidente en la condición en la que se acentuó el conflicto *intergrupar* y que además los sujetos fueron centrados sobre la validación del discurso minoritario (emerge reflexión: $m = +0.43$); esta condición difiere significativamente de las tres restantes en el sentido esperado ($t/108 = 2.207$, $p < .02$, hipótesis unilateral).

e) Análisis complementario: la representación de la minoría.

Se ha realizado un análisis factorial (con rotación varimax) sobre los 30 ítems (media de las repuestas inmediatas y diferidas) para la disposición de los

sujetos para describir la fuente minoritaria. Del total de los ocho factores resultantes, sólo retendremos los tres que arrojan alguna diferencia entre las condiciones experimentales, y que por lo tanto pueden aportarnos alguna información sobre las dinámicas por las que han atravesado los efectos de influencia vistos. Uno de estos factores se refiere a la *tolerancia* de la minoría e incluye los ítems siguientes: tolerante, flexible, transigente y democrática. Otro hace referencia al estatus *minoritario* de la fuente, puesto que reagrupa los siguientes ítems: «no representa a nadie» y marginal. El tercer factor califica el carácter *crítico* y *atrevido* de la intervención minoritaria. Las puntuaciones factoriales correspondientes a estos tres factores se encuentran en la tabla III.

Tabla III

Puntuaciones factoriales referentes a la imagen de la minoría (cuanto mayor es la puntuación más se aplica la etiqueta a la minoría).

condiciones:	sujetos: centración: contexto:	ALEJADOS				CERCANOS			
		adhesión	reflexión	adhesión	reflexión	adhesión	reflexión	adhesión	reflexión
	tolerancia:	-0.09 +0.03	-0.20 +0.19	-0.23 +0.44	-0.34 +0.51				
	minoritaria:	+0.01 +0.02	+0.08 +0.36	+0.06 -0.49	-0.14 +0.15				
	crítica:	-0.25 +0.11	-0.36 +0.62	+0.16 -0.38	+0.01 +0.28				

Respecto a la dimensión de la tolerancia se encuentra el siguiente efecto global ($F/108 = 9.250$, $p < .003$): en el contexto *intercategorial* se reconoce la minoría como más tolerante ($m = +0.22$) que en el contexto *intra-categorial* ($m = -0.28$). En otros términos, la división del campo social hace resaltar la tolerancia que, por otra parte, ya sabemos que constituye el principio organizador de la posición minoritaria (Pérez y Mugny, 1986).

La cuestión central ahora es determinar por qué las dinámicas de influencia más marcadas (a nivel inmediato) en los sujetos *cercanos* y a nivel diferido en los sujetos *alejados* han aparecido en el contexto *intergrupar* cuando los sujetos fueron llevados a pronunciarse sobre la reflexión que merecía otorgarse a los argumentos minoritarios. Dos interacciones entre el contexto categorial y la orientación de la atención de los sujetos tienden a ser significativas (en el factor minoritario: $F/108 = 2.850$, $p < .10$; y en el factor crítico: $F/108 = 3.779$, $p < .06$) y nos aportan algún elemento para responder a tal pregunta. En primer lugar, aparece que, en esa condición que retiene nuestra atención, la minoría tiende a ser percibida como más minoritaria ($m = +0.23$; con respecto a las tres condiciones restantes: ($t/108 = 1.603$, $p < .12$). Pero sobre todo es la condición en la que se percibe la minoría como más crítica y atrevida ($m = +0.43$; $t/108 = 2.473$, $p < .02$).

Este factor, referido al carácter crítico de la minoría, también arroja una interacción significativa entre la categorización del campo y la distancia ideológica ($F/108 = 4.628$, $p < .03$); para los sujetos *alejados* el contexto *intergrupar* hace resaltar más el carácter crítico de la minoría ($m = +0.30$) que el contexto *intra-categorial* ($m = -0.30$; $t/108 = 2.538$, $p < .02$); mientras que para los sujetos *cercanos* tal diferencia no es de ningún modo significativa ($t/108 = 0.540$, n.s.). Estos resultados indicarían porqué fue sobre todo en los sujetos *alejados* en los que los efectos del contexto *intergrupar* sobre la influencia observada fueron más significativos. Así pues, la difícil influencia inmediata, así como el efecto

de conversión constatado en los sujetos *alejados*, encontraría claramente sus orígenes en la conflictualización del campo social de la innovación en base a la explicitación de las divergencias ideológicas que dividen a los jóvenes.

Dicho brevemente, el contexto de la división ideológica ha favorecido la resaltación del principio organizador, del núcleo normativo, de las posiciones minoritarias: la tolerancia. A este efecto hay que añadir la búsqueda del valor de reflexión que, en un campo de división ideológico, hace resaltar de modo particular la percepción de la fuente como minoritaria y, sobre todo, como crítica. Así pues, la condición clave de este experimento es aquella en la que el principio organizador (la tolerancia) ha emergido en un contexto más conflictual, *intergrupal*, marcado de divisiones ideológicas explícitas, contexto en el que la minoría figura como una alternativa auténtica.

CONCLUSIONES

La convergencia de esta variedad de resultados viene a demostrar que las dinámicas específicas de la influencia minoritaria se desarrollan en un campo de tensiones entre posiciones ideológicas contradictorias. Así, en este experimento, caracterizado por la relativa proximidad ideológica de los sujetos con respecto a la fuente, incluso si ésta es reconocida como minoritaria en un contexto más amplio, el impacto más claro de la minoría aparece cuando el blanco de influencia es llevado a situarse personalmente frente a los jóvenes progresistas y los jóvenes conservadores (contexto *intergrupal*) en comparación con los jóvenes en general (contexto *intragrupal*). No obstante, las dinámicas que aparecen adoptan ritmos distintos en función de si los sujetos se sitúan dentro de las posiciones progresistas o si, a pesar de todo, se diferencian de éstas.

Los sujetos más *ceranos* de la minoría muestran un juicio personal muy próximo del que atribuyen a los jóvenes en general o a los jóvenes progresistas, y se alejan de las posiciones opuestas de los jóvenes conservadores. En el posttest inmediato, la división ideológica explícita entre los jóvenes de «izquierdas» y los jóvenes de «derechas», produce un efecto de polarización de sus actitudes frente al aborto, y sobre todo cuando no tuvieron que expresar su grado de adhesión con las tesis minoritarias, sino indicar en qué medida el discurso minoritario debería ser reflexionado. El contexto *intergrupal* hizo resaltar la tolerancia de la fuente (particularmente manifiesta ante la presencia de los jóvenes conservadores como punto de comparación) y la centración en la reflexión de los argumentos minoritarios ha añadido el carácter minoritario y crítico de la fuente. La interpelación de los sujetos *ceranos* en tales condiciones hace aparecer inmediatamente el efecto, muy probablemente debido a que estos sujetos pueden identificarse más fácilmente con la fuente minoritaria. En este caso concreto, como en algunos otros estudios (cf. Mugny y Pérez, 1985; Mugny, Pérez, Raiser y Papastamoulou, 1984), es necesario tener en cuenta que el conflicto induce un mayor cambio de opiniones cuando el sujeto siente una pertenencia categorial o ideológica común con la minoría, es decir, cuando ambos reconocen que ya forman parte de un *intragrupo*.

Las cosas son bastante diferentes en el caso de los sujetos *alejados*, que, como se ha podido ver, se encuentran presionados entre las posiciones de los jóvenes conservadores y las de los jóvenes progresistas. También estos sujetos reconocen en mayor grado la tolerancia y la actitud crítica y atrevida que atribuye a la alter-

nativa minoritaria cuando las divisiones ideológicas implican una especie de costo social de la identificación en caso de aprobar abiertamente a la minoría. La consecuencia fue que esos sujetos se acercan menos a la posición minoritaria que cuando el filtro lo constituyó el contexto *intragrupal*. La conflictividad del campo social pone barreras a la influencia minoritaria a nivel inmediato, sobre todo cuando se ha resaltado el contexto *intergrupal* de la innovación.

Pero ese conflicto no impide que las ideas minoritarias abran su camino con el paso del tiempo. Son esos mismos sujetos los que mostrarán un mayor cambio diferido. Y éste ha sido más notable cuando no tuvieron que centrarse en el grado inmediato de adhesión con el texto minoritario, sino «simplemente» expresar si merecía o no llevarse a cabo una reflexión sobre sus argumentos, lo que aparentemente terminaron haciendo. Es así como han percibido en mayor grado el carácter alternativo de la minoría, su carácter crítico y tolerante. En un primer momento resistieron a su influencia, pero posteriormente se «apartaron» en un proceso de conversión.

Así pues, el impacto de las minorías parece producirse con mayor profundidad en un contexto conflictualizado por las divisiones del campo social de la innovación y cuando se induce explícitamente una validación de las posiciones minoritarias. No obstante, la resolución del conflicto para unos (los sujetos *ceranos*) puede realizarse a nivel inmediato, en forma de polarización de las posiciones, mientras que para otros (los más *alejados*) hay que esperar a la solución diferida.

La innovación inherente a la revelación de una posición desviada sostenida por una entidad minoritaria activa (Moscovici, 1981), induce, casi podríamos decir fatalmente, una conflictualización del contexto social. Es a través de la reconstrucción mental de este conflicto, de su representación en el blanco de influencia, de la que se desprende el impacto minoritario, impacto que se caracteriza por un posible rechazo o evitación a un nivel u otro (directo, público, inmediato) pero que se acompaña paradójicamente al mismo tiempo de una u otra forma de cambio (indirecto, privado, diferido), que seguramente tiene algo de inconsciente (Moscovici y Mugny, 1987). Esta forma indirecta sería la más propensa a que se establezca durante una fase de revelación o de incubación (cf. Moscovici, 1985), lo que podría ser el caso de los sujetos *alejados*, y por el contrario, adquiriría la forma de una conversión más directa o explícita durante una fase en la que la contra-norma ya ha sido interiorizada, caso más probable de los sujetos *ceranos*. Es precisamente la complejidad de estos procesos, y su naturaleza claramente temporal, lo que ha hecho del estudio de la influencia diferida un instrumento metodológico de gran importancia para abordar teóricamente tal orden de fenómenos.

Referencias

- ARISTHIER, V., HEWSTONE, M. & HENDERSON, M. (1984). Minority influence and musical preference: innovation by conversion not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14, 23-35.
- DUJES, W. (1987). *Psicología social y relaciones entre grupos*. Barcelona: Rial.
- KAISER, C. & MUGNY, G. (1987). Constante et significations du conflit. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousser: Delval.
- MAASS, A. (1981). *Minorities et processus de conversion*. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousser: Delval.

Estructura de control y sus correlatos en una burocracia profesional: el caso de un hospital

FÉLIX PÉREZ QUINTANA

Universidad de La Laguna



Resumen

Se utilizó el método del «Gráfico de Control» de Tannenbaum con el fin de estudiar la estructura de poder y autoridad de una organización hospitalaria. Los resultados obtenidos confirman el carácter de burocracia profesional característico de este tipo de organizaciones. Se detectó una disminución del control percibido de la línea administrativa por parte del componente más profesionalizado. Así mismo se demostró la percepción diferencial de la estructura de control por parte de los miembros en función de su localización estructural y sus efectos sobre el contexto directo y eficacia de los puestos y unidades, confirmando los resultados de otros estudios que han detectado este mismo fenómeno. Estos resultados apoyan la bondad «Gráfico de Control» para el estudio de la estructura de poder y autoridad en las organizaciones formales.

Abstract

The Tannenbaum's «Control-Graph» method was used with the purpose of analyzing the distribution of power and authority of an health care organization. The obtained results confirm the nature of professional bureaucracy characteristic of this type of organization. It was detected a decrease of the perceived control of the administrative line on part of the most professionalized component. The differential perception of control structure was demonstrated in the same way on part of the members, depending on its structural location and on its effect on the design, context and efficacy of the jobs and units, being confirmed other investigation's results which have detected the same phenomenon. This results support the goodness of Control-Graph method for the study of power and authority in formal organizations.

Dirección del autor: Facultad de Filosofía y Ciencias de la Educación, Universidad de La Laguna, Tenerife.

- MARTIN, R. (1987). Influence minoritaire et relations entre groupes. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- MOSCOVICI, S. (1981). *Psicología de las minorías activas*. Madrid: Morata.
- MOSCOVICI, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13). New York: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1985). Innovation and minority influence. In S. Moscovici, G. Mugny & E. Van Avermaet (Eds.), *Perpectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MOSCOVICI, S. & MUGNY, G. (Eds.) (1987). *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- MOSCOVICI, S., MUGNY, G. & PAPASTAMOU, S. (1981). «Sleepier effects» et/ou effet minoritaire? Essai de théorie et expérimentale de l'influence sociale à retardement. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 199-221.
- MOSCOVICI, S. & PERSONNAZ, B. (1980). Studies in social influence V: minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282.
- MUGNY, G. (1981). *El poder de las minorías*. Barcelona: Röl.
- MUGNY, G., IBÁÑEZ, T., ELEJABARRIETA, F., INIGUEZ, L. & PÉREZ, J.A. (1986). Conflictos, identificación y poder en la influencia minoritaria. *Revista de Psicología Social*, 1, 39-56.
- MUGNY, G., KAISER, C. & PAPASTAMOU, S. (1983). Influence sociale, identification et relations entre groupes: étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- MUGNY, G. & PAPASTAMOU, S. (1982). Minority influence and psycho-social identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379-394.
- MUGNY, G. & PÉREZ, 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.
- MUGNY, G. & PÉREZ, J.A. (1986). *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousset: Delval.
- MUGNY, G. & PÉREZ, J.A. (1987). Le constructivisme social en psychologie sociale: le cas de l'influence des minorités In J.L. Beauriois, R.V. Joule & J.M. Montiel (Eds.), *Perpectives cognitives et condsaites sociales*. Cousset: Delval.
- MUGNY, G., PÉREZ, 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.
- MUGNY, G., RULLIET, D. & PAPASTAMOU, S. (1981). Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40, 314-332.
- NEMETH, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- PACHELER, G. (1977). Norms and attitude change II: the phenomenon of bipolization. *European Journal of Social Psychology*, 7, 4-14.
- PÉREZ, J.A. & MUGNY, G. (1985). Influencia minoritaria sobre las opiniones frente al aborto y los anticonceptivos. *Estudios de Psicología*, 23/24, 29-54.
- PÉREZ, J.A. & MUGNY, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- PÉREZ, J.A., MUGNY, G. & MOSCOVICI, S. (1986). Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32, 1-14.
- PERSONNAZ, B. & GULLION, M. (1985). Conflict and conversion. In S. Moscovici, G. Mugny & E. Van Avermaet (Eds.), *Perpectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PERSONNAZ, B. & PERSONNAZ, M. (1987). Un paradigme pour l'étude de la conversion. In S. Moscovici & G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- TAPPEL, H. (1982). *Social identity and intergroup relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TUNER, J.C. (et al.). (1987). *Rediscovering the social group*. Oxford: Blackwell.