

Influencia minoritaria y constructivismo en psicología social*

Gabriel Mugny
Juan Antonio Pérez

última hoja Uni.
Valencia.

Nuestra intención aquí es abordar el tema del constructivismo en psicología social desde una perspectiva desarrollada en Ginebra, donde Piaget ha sido el precursor más conocido. La noción central de este enfoque es el conflicto, con su naturaleza social y cognitiva, y, más particularmente, las formas como es resuelto o regulado. Como vamos a ver enseguida, distintas áreas de investigación convergen en el esclarecimiento de dos (por simplificar) grandes formas de regulación del conflicto. Una, que calificaremos de más «relacional», da cuenta de la reproducción del *statu quo* social, en la medida en que la actividad del sujeto queda totalmente subordinada a los aspectos relacionales que se dan entre los agentes sociales. Por el contrario, el otro tipo, que diremos de él que es más «sociocognitivo», es el que hace posible la emergencia de dinámicas socio-cognitivas más creativas o constructivas, en las cuales las cuestiones puramente relacionales llegan a ser disociadas de la consideración cognitiva de los objetos y contenidos implicados en la confrontación.

Para empezar abordaremos esta cuestión en términos de temas muy conocidos en psicología social. A continuación iremos más al detalle con los términos de las relaciones intergrupales, área donde los modelos nos dan la impresión de estar focalizados principalmente en las regulaciones relacionales, por decirlo con nuestros conceptos. Esto viene a significar que la atención está puesta en cómo se gestiona el conflicto para que se mantenga el *statu quo*, como ocurre, por ejemplo, en el caso del conocido círculo vicioso de la discriminación y el prejuicio. Examinaremos, así, algunas posibles brechas de la lógica psicosocial del *statu quo*, brechas que nos ha sido posible descubrir a través del estudio de la influencia minoritaria. La inversión observada se refiere a las posibles discontinuidades o quiebras que pueden darse entre lo relacional y lo sociocognitivo y, en definitiva, entre las representaciones, las evaluaciones y las conductas. Como veremos, al mismo tiempo que se dé una discriminación manifiesta contra los grupos minoritarios o contra diversos exogrupos, puede también darse una actividad socio-cognitiva por la que se llegue a producir un reconocimiento positivo de la existencia y especificidad de éstos. Se parte

del proceso de comparación social, que subyace a la lógica de las posiciones dominantes y al *statu quo*, y que tiende a ocupar la mayor parte de la atención de los psicólogos sociales, pero veremos que también se debe tener en cuenta además un proceso de «validación social», sin el cual, en última instancia, sería imposible concebir el constructivismo social, fenómeno este por el que, a través de las interacciones entre grupos, emergen nuevas cogniciones y comportamientos.

CONFLICTO SOCIOCOGNITIVO Y CONSTRUCTIVISMO SOCIAL

La idea de que el conflicto cumple una función estructurante no es en absoluto nueva en nuestra disciplina. Sin embargo, más que nunca, ahora nos parece que se hace necesaria una visión positiva y constructiva del conflicto. Esta visión entra en ruptura con la tendencia dominante según la cual el conflicto es algo negativo o «destructor», algo que debe ser evitado o eliminado en la medida de lo posible.

Demos, pues, un breve repaso, no exhaustivo, del estatus constructivo que a veces adquiere el conflicto en psicología social. Una de estas ilustraciones, que acaba con la más o menos larga historia de una tradición de la psicología social a no abordar aspectos evolutivos, nos la proporcionan los enfoques interaccionistas y socioconstructivistas del desarrollo cognitivo del niño. Aunque la pretensión tampoco resulte aquí nueva, sobre todo si pensamos en autores como Baldwin, Mead, Piaget o Vigotsky, por mencionar sólo los mayores contribuidores, sin embargo, también se reconocerá que la perspectiva que hemos adoptado (Doise y Mugny, 1984) no se queda en la simple afirmación de que el desarrollo de las capacidades cognitivas tiene una naturaleza social. Nuestra perspectiva incluye el estudio explícito de su desarrollo sociopsicológico, alejándonos así tanto del individualismo epistemológico de la psicología genética estrictamente piagetiana, como de explicaciones basadas en conceptos del aprendizaje social, que abordan el desarrollo como un proceso de imitación a través del cual el individuo se apropiaría de un conocimiento más o menos colectivo.

El punto de partida de la psicología social del desarrollo cognitivo (título de una reciente colección de capítulos, Mugny y Pérez, 1988), es diametralmente opuesto a esta última corriente (aunque sin excluir, naturalmente, que puedan intervenir dinámicas más individuales o efectos del modelo; cf. Emler y Glachan, 1985). Se considera que el conflicto sociocognitivo es el mecanismo central

* Publicado en *Newsletter* de la British Psychological Society (Leicester), 19 (1988), 56-77 (trad. de Esperanza Navarro).

de la articulación sociopsicológica en esta área (cf. Doise, 1986). Constituye el elemento movilizador y estructurador del desarrollo sociocognitivo del niño: la oposición social de centraciones y la confrontación de puntos de vista es lo que permite (aunque, como veremos, no lo garantiza) su propia integración en sistemas combinados, que van más allá de esas centraciones coordinadas.

Por lo demás, no hay razón para que lo que se aplica al desarrollo cognitivo del niño no se aplique también al funcionamiento sociocognitivo de los adultos. Podemos ilustrar este punto de forma general citando, por ejemplo, el fenómeno de la adopción en grupo de decisiones más arriesgadas o el fenómeno —más general— de la polarización colectiva (cf. Doise y Moscovici, 1984). Como se recordará, éste depende en su mayor parte de las diferencias iniciales entre las posiciones de los miembros del grupo. Se pueden citar también las dinámicas sociocognitivas de confrontación de los puntos de vista divergentes que dan lugar al desarrollo del conocimiento en los sistemas de formación (Monteil, 1985), lo que constituye, podríamos decir, una especie de versión socializada de la función estructurante que potencialmente cumple la falsificación en el desarrollo de la ciencia (cf. Gorman y Gorman, 1984). Podríamos también mencionar que es la calma o la agitación dentro de un sistema ortodoxo lo que puede inducir en él una actividad sociocognitiva de sorprendente riqueza y sutileza (Deconchy, 1980). Los fenómenos intergrupales derivados de conflictos de intereses «reales» (Sherif, 1966) o de tipo más simbólico (cf. Tajfel), constituyen otra prueba de cómo se estructuran las conductas, las representaciones y las evaluaciones (Doise, 1978). Se puede referir también la amenaza de la identidad, que, como se sabe, puede inducir dinámicas de diferenciación que dan lugar a procesos de creatividad e innovación (Lemaine, 1974). De igual modo tendríamos las representaciones sociales (cf. Farr y Moscovici, 1984), que son otra forma original de darse elaboraciones sociocognitivas que permiten superar el conflicto de una u otra clase. Es evidente que no somos exhaustivos y que se podría continuar mencionando otras muchas analogías donde se seguiría viendo que la noción de conflicto y el modo como éste es resuelto pueden constituir, sin mayor dificultad, la trama de un manual de psicología social.

LA RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO

Un punto central lo constituye precisamente la resolución o gestión de esos conflictos, dada la variedad de formas que ello puede adoptar. De entre éstas, se pueden distinguir dos grandes tipos. Una, observada espe-

cialmente en el tema del desarrollo sociocognitivo, hace referencia a la relación que se mantiene con el otro (generalmente debido a la desigualdad sociométrica de estatus entre compañeros) y que generalmente no conduce a ninguna reestructuración genuina del nivel cognitivo. La complacencia, la dependencia unilateral y la yuxtaposición, son diferentes formas de esta regulación del conflicto puramente relacional, formas a las que los niños recurren con suma facilidad a lo largo de su desarrollo, pese a que no contribuyan a potenciar su desarrollo. Estas regulaciones son «puramente» relacionales en el sentido en que cualquier modificación o ajuste de las respuestas de una o más de las partes sólo va dirigida a restablecer relaciones no-conflictivas. Suponen un cambio superficial que rara vez conlleva un trabajo cognitivo genuino sobre la oposición de respuestas en sí mismas.

Por el contrario, la regulación sociocognitiva se refiere a la elaboración, colectiva y/o individual, de instrumentos sociocognitivos nuevos que generalmente reflejan una coordinación de centraciones y puntos de vista inicialmente divergentes. Estas divergencias son sintetizadas en un sistema que las combina sin anular su validez (como se puede ilustrar, por ejemplo, con lo que ocurre en la representación de las relaciones espaciales donde la perspectiva produce diferentes características de un mismo objeto en función del punto de vista ocupado). Por tanto, esta transformación supone una actividad cognitiva centrada en la confrontación e integración del propio punto de vista y del otro, en lugar de recurrir a resolver esas divergencias iniciales mediante una regulación puramente relacional.

Digamos de paso que, si bien la psicología social evolutiva se ha inspirado en resultados logrados por la psicología social, también aquella puede aportar, a su vez, alguna contribución útil para ésta. En efecto, esta tipología, por más caricaturizada que pueda parecer, nos permite, no obstante, establecer nuevas analogías con una variedad de temas tratados por la psicología social. Y, por lo demás, no está muy lejos de la conocida distinción hecha por Bales (1950) entre centración en el grupo y centración en la tarea.

Pese a todo, son las regulaciones relacionales las que más han atraído la atención de los psicólogos sociales, al menos a nuestro modo de ver. Éstos, como ya lo hemos subrayado, frecuentemente han considerado el conflicto como algo pernicioso que debe ser eliminado. Se puede así mencionar la teoría de la disonancia (Festinger, 1957), que sigue inspirando diversas publicaciones. Tendríamos también aquí el caso de la reactividad psicológica (Brem, 1966), o el amplio corpus de investigaciones sobre la persuasión y la influencia donde, desde una perspectiva funcionalista (véase el análisis de Moscovici de 1976), se han estudiado sobre todo bajo la óptica de la evitación del conflicto, como se ha hecho particularmente en el caso de la normalización

(Sherif, 1936), de la complacencia e identificación con el grupo (Kelman, 1958) y de la obediencia (Milgram, 1974). Los estudios sobre el conformismo son ejemplares a este respecto (Asch, 1956), en la medida en que lo único que se espera es que se produzca una influencia manifiesta e inmediata cuya principal función es acabar con el conflicto, sin así plantearse otras consecuencias cognitivas más profundas que también podrían darse (cf. Mugny, 1984). Tales regulaciones relacionales parecen también contraponerse a los efectos constructivistas de la polarización colectiva (cf. Doise y Moscovici, 1984) y son uno de los «peligros» más típicos que asedian el pensamiento grupal (Janis, 1972; Steiner, 1982). Y otro tanto podríamos decir de las teorías sobre la comparación social y de la comunicación social informal (Festinger, 1950; 1954).

En todos estos enfoques predomina una visión de las relaciones sociales en la que la «realidad» o los «objetos» no constituyen *per se* el punto más importante de la interacción. Lo que más cuenta en última instancia es la relación interpersonal o intergrupala entre los agentes sociales. En sus cogniciones y conductas sociales, estos agentes no hacen sino reproducir, más o menos activamente, las relaciones sociales más generales que les son impuestas. De esta forma no se da cabida a la actividad creativa que se podría, a través de una regulación de tipo sociocognitivo, desarrollar en el sujeto; como tampoco se da cabida a los contenidos o puntos de vista que por su novedad se desvíen en lo más mínimo de la lógica de la reproducción social. Parafraseando a Moscovici (1979), podríamos decir que un enfoque tripolar de la psicología social (ego-alter-objeto) parece así ser sustituido por uno bipolar (ego-objeto). En definitiva, dado que la realidad psicosocial no siempre corresponde a aquella que uno se esperaría partiendo de un ser «racional», por ello tampoco había que descartar que al mismo tiempo que se puede dar la conformidad se da también la diferenciación.

Como intentaremos mostrar ahora, este énfasis en la reproducción social también caracteriza a las teorías sobre las relaciones entre grupos formuladas a partir del enfoque inaugurado por Henri Tajfel, al menos esta es nuestra impresión. Tomaremos para ello el ejemplo de los procesos sociocognitivos que regulan las relaciones entre los miembros de diferentes grupos. Se puede aquí decir que lo que ha primado en estos estudios es la lógica «relacional» que refuerza y ayuda a que persista la dinámica de oposición entre grupos, en detrimento de una mayor atención a las condiciones que pudieran resquebrajar esa lógica y dar lugar a una mejor «coordinación» intergrupala en lugar de continuar reforzándose meramente el círculo vicioso de la diferenciación. En este sentido, algunos estudios recientes sobre la influencia minoritaria y en lo que a su relación con el tema de las relaciones entre grupos se refiere, parecen apuntar algunas vías de regulaciones

más sociocognitivas (por oposición a las meramente relacionales) que darían lugar a otras resoluciones de los conflictos intergrupales, contribuyendo así al «constructivismo» social. Se presenta de este modo una buena ocasión para iniciar una posible integración de esas dos áreas. De lograrse ésta, la noción de conflicto jugaría el papel de hacer algo más dinámicos los modelos psicosociales de las relaciones intergrupales, en el sentido de llevarlos a tener también en cuenta diversas dinámicas productoras de nuevas realidades sociales y, por tanto, no seguir centrados exclusivamente en la dinámica de la reproducción social.

EL PRINCIPIO DE HOMOLOGÍA EN LAS RELACIONES ENTRE GRUPOS

La obra *The Social Dimension*, editada por Henri Tajfel, lo refleja de un modo ejemplar: se advierte que crece la tendencia, sobre todo dentro de la psicología social europea, a integrar «lo social» en los enfoques que se van elaborando de los fenómenos. En términos ginebrinos (cf. Doise, 1986), podríamos decir que las explicaciones tienden a alejarse de niveles meramente intrapsíquicos e interindividuales para tratar de integrar las dinámicas intergrupales y, llegado el caso, los aspectos ideológicos. Es decir, se va hacia la articulación psicosociológica. Esta orientación teórica se refleja de un modo particular en dos renombradas teorías —en el fondo complementarias— que tratan de explicar las dinámicas intergrupales: la teoría de Bristol de la identidad social (Tajfel, 1978, 1982; Turner *et al.*, 1987) y la teoría de Ginebra de la diferenciación categorial (Doise, 1978; Deschamps y Doise, 1978).

Las dos nociones clave que sustentan estas dos conceptualizaciones de las relaciones entre grupos son la categorización y la discriminación. La primera refleja un proceso cognitivo adaptativo que produce una acentuación de diferencias entre estímulos percibidos como pertenecientes a dos categorías distintas y, a veces, una acentuación complementaria de las semejanzas entre estímulos de la misma categoría.

Este aspecto cognitivo de la categorización, en su vertiente motivacional, permite la búsqueda de una identidad positiva. En consecuencia, la categorización produce generalmente un sesgo de favoritismo del intragrupo. Una competición social, para que sea satisfactoria para el individuo, implica que los atributos que definen la distintividad del intragrupo estén connotados positivamente, dado que son esos atributos los que van a definir la identidad social del individuo al apro-

piarse éste de ellos por el mecanismo de la autoatribución. De este modo, la discriminación del exogrupo constituye la forma predominante de las relaciones entre grupos.

Para nuestros propósitos tenemos que subrayar que en este modelo predomina el «presupuesto de una homología», es decir, de una correspondencia término a término entre los diferentes aspectos intergrupales. El modelo de la diferenciación categorial de Doise (1978) constituye una buena síntesis de ello. El principio dinámico de este modelo es que toda diferenciación introducida a un nivel (sea el del comportamiento intergrupar, el de la representación o el de la evaluación) genera una diferenciación a otro nivel. Desde un punto de vista psicosocial, este principio de la homología da cuenta de las relaciones de reproducción social, en la medida en que la competición social no se puede perpetuar por sí misma.

Así, la «dimensión social» de la psicología social europea, al tratar de integrar las dimensiones intergrupales para dar cuenta de los procesos psicológicos colectivos, paradójicamente, no va más allá del prejuicio del *statu quo* predominante en el modelo funcionalista (cf. Moscovici, 1979). Dejando aparte el modelo que Tajfel comenzó a explorar por medio de nociones como la movilidad y el cambio social (cf. Tajfel y Turner, 1979), aunque en su mayor parte no sea sino una derivación del modelo que acabamos de resumir, se puede afirmar que el tema del cambio, y por tanto la cuestión del constructivismo social en las relaciones entre grupos, aún no ha sido suficientemente abordada. La teoría de la influencia minoritaria, en la medida que asigna a las relaciones entre los grupos otra función esencial, la de la innovación y el cambio social, constituye —a nuestro entender— una de las posibles salidas a este modelo psicosociológico de la reproducción de las relaciones sociales.

INFLUENCIA MINORITARIA DIRECTA Y COMPARACIÓN INTERGRUPAL

Centrémonos ahora en la influencia minoritaria propiamente dicha. Aplicar a los procesos de influencia social las teorías de la identidad social (cf. Tajfel y Turner, 1979) y de la diferenciación categorial (cf. Doise, 1978), nos ayuda a entender la dificultad que generalmente encuentran los grupos minoritarios para lograr influir. Veamos cómo.

En primer lugar, por un mecanismo de *categorización* el blanco de influencia es llevado a definir a la

minoría (y a sí mismo) como perteneciente a uno o más grupos o categorías resaltados psicológicamente. Es así como se ha logrado generalizar el postulado de los sesgos intergrupales (cf. Tajfel, 1978) a los estudios sobre influencia. En lo que a las minorías se refiere, nos lleva a esperar que la categorización de la minoría como exogrupo lleve a una disminución de su influencia e, inversamente, que la influencia surja cuando el blanco de influencia sienta que comparte una pertenencia categorial común con la fuente de influencia (Mugny y Papastamou, 1982). La minoría a menudo es discriminada como lo son otros exogrupos, lo que constituye un auténtico sesgo contra lo minoritario.

Por otra parte, por un mecanismo de *compleción* el blanco de influencia conoce los atributos (o los elabora en función de las situaciones) que considera más característicos y definidores de la minoría y asimismo de otras entidades que se pueden distinguir en la situación de influencia. Siguiendo la misma lógica, se puede mostrar que la influencia decrece cuando los atributos de la minoría puestos de relieve psicológicamente, y vistos por el blanco como susceptibles de autoatribución, no son garantes de una identificación psicosocial compatible con una identidad personal positiva. Y, viceversa, los atributos connotados positivamente facilitan la influencia minoritaria (al menos a nivel directo). De este modo el blanco utiliza varios filtros normativos para interpretar las acciones y las posiciones de la minoría. La influencia decrece cuando el contexto resalta el carácter desviado de la minoría en lugar de resaltar la norma específica y original que promulga (cf. Mugny, 1981). Por tanto, lo que más frecuentemente restringe la influencia abierta de la minoría son los atributos connotados negativamente por los contextos adversos a las minorías.

El contexto de la influencia minoritaria está marcado por las resistencias a la innovación, resistencias más o menos orientadas a desacreditar la fuente (como sucede en el caso de la psicologización; cf. Papastamou, 1983), o más bien a denegar el contenido alternativo de la norma minoritaria, lo que suele traducirse en un descenso de la influencia manifiesta (cf. Pérez, Mugny y Moscovici, 1986). En todos estos casos, cuanto más lleguen las resistencias a los procesos de comparación social, más disminuirá la influencia directa.

Hasta este punto, nos hemos inspirado amplia y directamente en los modelos de las relaciones entre grupos (y más en concreto del elaborado por Henri Tajfel), en la medida en que su poder predictivo está hoy claramente asentado (Pérez y Mugny, 1988). Nuestra concepción era y sigue siendo que en una situación de influencia las respuestas dadas por el sujeto a nivel manifiesto no reflejan simplemente su grado de acuerdo o de desacuerdo con respecto a la posición defendida por la fuente. Lo que en realidad esas respuestas reflejan es el grado al que el blanco de influencia está dispuesto a asumir una identificación con la fuente, vehiculada ésta

no sólo por la autoatribución de las respuestas explícitamente expresadas, sino también por las características propias del estereotipo de la categoría de pertenencia resaltada de la minoría.

Siguiendo esta perspectiva llegamos incluso a reinterpretar (Mugny, 1982) los efectos de los estilos de negociación de la fuente: comparado a un estilo flexible, se supuso que un estilo de negociación rígido infundiría un sentimiento de compartir menos pertenencias con la minoría, lo que pondría de relieve más atributos negativos y haría decrecer la influencia (al menos a nivel directo).

LOS LÍMITES DE LA DISCRIMINACIÓN

La minoría, percibida inicialmente de modo negativo, casi necesariamente categorizada como un exogrupo y percibida en ruptura con las normas y valores dominantes, no está desprovista de toda influencia. Varios resultados de nuestras investigaciones apuntan a que, al menos en lo que a la influencia social se refiere, ni el favoritismo del intragrupo, ni la discriminación del exogrupo resultan inevitables.

En primer lugar, una minoría no obtiene su influencia simplemente por estar categorizada como intragrupo en lugar de exogrupo. Su impacto depende también de los estilos de comportamiento que adopte. Su identidad vendría aquí a definir el margen de libertad que se puede permitir a la hora de introducir un grado u otro de conflicto (cf. Mugny y Pérez, 1986). Cuando esté categorizada como intragrupo, puede recurrir a un estilo intransigente e incrementar el conflicto. Pero cuando lo esté como exogrupo, resultará más ventajoso para ella si recurre a un estilo más flexible que reduzca el conflicto.

En segundo lugar, la influencia minoritaria no deriva sólo de las connotaciones evaluativas que presentan las características que le están asignadas. La influencia puede originarse también por los conflictos sociocognitivos que pueden darse entre categorizaciones y atributos, como es el caso cuando a una fuente intragrupo le están asociadas connotaciones negativas (lo que acentúa de un modo particular el conflicto de identificación), o cuando a un exogrupo le están asociadas connotaciones positivas (Pérez y Mugny, 1986a). Las mismas minorías pueden hacer —sobre todo recurriendo a un estilo de comportamiento consistente— que se introduzcan atributos nuevos no percibidos anteriormente y que ahora lleguen a contradecir la categorización y evaluación que de ella se hacía inicialmente.

Por último, la categorización de la minoría en intragrupo y exogrupo también puede producir efectos, a nivel latente, inversos a los esperados partiendo de la teoría de relaciones entre grupos: pese a estar categorizadas como exogrupo y por tanto sujetas a una discriminación a nivel manifiesto, las minorías pueden, no obstante, introducir un «impacto oculto» (Maass y Clark, 1984).

INFLUENCIA MINORITARIA INDIRECTA Y VALIDACIÓN

Esos efectos paradójicos de la categorización están en relación con otros muchos estudios recientemente descubiertos en el campo de la influencia minoritaria (cf. Doms y Moscovici, 1984; Moscovici, Mugny y Pérez, 1991; Moscovici, Mugny y Van Avermaet, 1985; Pérez y Mugny, 1988), los cuales muestran que sistemáticamente esta influencia tiende a adoptar la forma de la conversión (Moscovici, 1980). Se ha observado así una mayor influencia minoritaria en los siguientes casos:

- Cuando se responde en privado en lugar de hacerlo a nivel público (véase Martín, 1988).
- Sobre contenidos no directamente abordados por el mensaje minoritario (influencia indirecta).
- Después de un cierto intervalo temporal, semejante a un efecto adormecido (*sleeper effect*).

Son estos efectos sobre los que existe un alto consenso (aunque no total...) entre los investigadores interesados por esta área de investigación (cf. Moscovici, Mugny y Pérez, 1991). Con el denominado modelo de la validación (Moscovici, 1985; Pérez y Mugny, 1988) se trata de dar una explicación de los procesos que intervienen (véase también Nemeth, 1986) en los blancos de influencia.

El hecho de que la influencia que logran obtener las minorías tenga una naturaleza indirecta, es decir, sobre contenidos no directamente relacionados con la posición minoritaria, tiene una clara importancia para las teorías de la influencia y del cambio de actitudes. Con ello se puede excluir la hipótesis de que el principal mecanismo explicativo sea la imitación o el aprendizaje social. El carácter indirecto de esta influencia presupone un constructivismo social, es decir, una actividad cognitiva compleja (referida aquí como validación) por la que el blanco de influencia es influido sobre contenidos mucho más amplios que los referidos concretamente por la minoría. Esta actividad constructivista implicada en esas influencias puede observarse de varias formas.

En primer lugar, el blanco de influencia confrontado a una minoría puede, en circunstancias que veremos más adelante, llegar a inferir el principio organizador del contenido de la posición minoritaria. Estos principios subyacen y van más allá de las posiciones explícitamente manifestadas por la minoría. Estos principios pueden ser reactivados en otras ocasiones (influencia diferida) y sobre contenidos, comportamientos y actitudes diferentes (influencia indirecta) a las implicadas directamente en el ejercicio de la influencia. Esto puede ocurrir aunque el blanco de influencia no haya dado su adherencia explícita a las posiciones sostenidas por la minoría.

Así, en varios experimentos relacionados con el tema del aborto, ha sido posible aprovechar el hecho de que se reconozca que un mismo principio (el de la tolerancia, en concreto) subyace a las actitudes relativas al aborto (medida directa de la influencia), a los anti-conceptivos (medida indirecta), e incluso a otros conjuntos de actitudinales. Se pudo demostrar que una minoría que no obtiene una influencia directa la logra, no obstante, sobre medidas indirectas, sustentadas en el mismo principio organizador que el discurso mantenido por la minoría. Al mismo tiempo, se mostró que esa influencia indirecta desaparecía cuando la actividad cognitiva era orientada hacia un principio que no organiza de modo específico las posiciones sostenidas por la minoría (cf. Pérez y Mugny, 1986b).

Para que el proceso de validación dé lugar a una influencia indirecta, la minoría ha de ser considerada como una alternativa, que se le reconozca cierta validez, incluso si inicialmente es desaprobada. Se debe aceptar a este nivel que *cambiar no es necesariamente aprobar*, por más que esto nos choque. Pero para que eso ocurra es necesario que los contenidos que subyacen al principio organizador defendido por la minoría debe interpelar al blanco porque introducen en éste un punto de vista conflictivo y en oposición al que predomina en el campo social. Esta función estructurante del conflicto es la misma que la que interviene en la consistencia, que procede efectivamente por medio del conflicto (Moscovici, 1976).

Otra dimensión de constructivismo social instigada por la intervención de la minoría reposa en que los blancos son capaces de elaborar nuevos significados y de descubrir o imaginar nuevos atributos que definen o redefinen la imagen inicial de la fuente minoritaria, tanto como de otras entidades diferenciadas en el campo social así nuevamente redefinido. Esos atributos juegan un papel esencial en la medida en que definen la especificidad de la fuente en ella misma, es decir, lo que la diferencia de otras entidades en el conjunto de las posiciones entre las cuales constituye una contra-norma alternativa. Dicho brevemente, la conversión se produce cuando la minoría es reconocida como una entidad autónoma e independiente y cuando se recons-

truye mentalmente su-especificidad y su distintividad, independientemente de que sea o no objeto de discriminación.

El constructivismo social puede también servir para que se produzca una apertura del nivel de categorización y del campo social. El carácter innovador de la minoría puede llevar al blanco de influencia a (re)construir cognitivamente el campo social con un nuevo sistema de categorización.

Pero una alternativa no puede distinguirse a nivel sociocognitivo al menos que sea definida como «otra» y, de este modo, ser de alguna manera categorizada como un exogrupo revestido de atributos particulares. Se ha de reconocer que es al colocar a la minoría en un contexto intergrupalo que permite que su discurso sea validado. No es a pesar de, sino gracias a su categorización en exogrupo, lo que hace que la minoría estimule y cree la conversión. Nos encontramos aquí con un mecanismo complementario de la categorización que las teorías intergrupales no han tenido suficientemente en cuenta (cf. Billig, 1985).

Por último, el constructivismo opera a nivel de otros funcionamientos cognitivos activados por la intervención de una minoría (cf. Maass, 1991). Así, los blancos de influencia, confrontados a una mayoría, muestran una tendencia a ser complacientes con las respuestas de la mayoría y adoptar un pensamiento convergente (Nemeth, 1986). Sin embargo, ante un punto de vista minoritario los blancos casi siempre se resisten a adoptar las respuestas explícitas defendidas por la minoría, pero elaboran respuestas más novedosas, más originales e incluso más correctas (Nemeth, 1986). Estos efectos de constructivismo derivan de la activación de un modo de pensamiento en el que el funcionamiento sociocognitivo es más intenso, más rico en términos de la información manejada, más diferenciado en términos de las dimensiones utilizadas para organizarla, en definitiva, en forma de pensamiento divergente.

Esta serie de actividades sociocognitivas complejas definen el proceso de validación y hacen difícil dar una definición más precisa de éste. Como ya hemos dicho, este proceso a menudo se origina en un contexto en el que la minoría conflictualiza fuertemente el campo social, lo que nos lleva a las paradojas de las resistencias: como hemos mostrado reiteradamente, cuanto más se resiste a nivel de la influencia manifiesta, mayor es la propensión a que se dé un cambio a nivel latente o indirecto. Este punto lo hemos abordado directamente con el tema de la denegación, donde se pide a los sujetos que denieguen la credibilidad de los argumentos defendidos por la minoría. Siempre se ha encontrado que esta resistencia, dirigida contra el contenido del mensaje, disminuye la influencia inmediata, pero incrementa la influencia diferida de ese mensaje de la minoría (cf. Pérez *et al.*, 1986). Este tipo de efecto ilustra

que, a pesar de las resistencias al cambio reivindicado por la minoría, éste tarde o temprano termina por producirse. También esto había sido observado experimentalmente por Hovland y Weiss (1951) y encontrado en un estudio de campo por Collier (1944), quien observó cómo las actitudes sobre los nazis cambiaban en individuos a los que se les había solicitado que descreditasen la propaganda nazi.

COMPARACIÓN Y VALIDACIÓN

Teniendo en cuenta los diversos efectos de las minorías, en función de las diversas situaciones y contextos sociales, se podrá obtener o bien sólo una influencia directa, o sólo una indirecta, ambas o ninguna de las dos. Hemos visto que, dado el contexto conflictivo en el que generalmente emergen las minorías, la conversión es el patrón más frecuentemente observado. Para entender los diferentes patrones que pueden inducir las minorías, necesitamos relacionar el proceso de comparación social (considerado en términos del conflicto de identificación) y el de validación (actividad de constructivismo sociocognitivo). Para llevar a cabo esta integración, hemos formulado cuatro hipótesis (Pérez y Mugny, 1987):

1. Cuando una situación de influencia induce un fuerte conflicto de identificación e impide que aparezca un proceso de validación, no se observará ningún tipo de influencia, ni directa ni indirecta.
2. Cuando una situación de influencia induzca un conflicto de identificación moderado e impida que aparezca un proceso de validación, se observará sólo una influencia directa (semejante a lo observado en el paradigma del conformismo de Asch, 1956).
3. Cuando una situación de influencia induce un fuerte conflicto de identificación que no impida, no obstante, que aparezca un proceso de validación, no se observará influencia directa pero sí indirecta (lo que corresponde al habitual efecto de conversión).
4. Cuando una situación de influencia induce poco conflicto de identificación que además se acompaña de un proceso de validación, se observará tanto una influencia directa como indirecta (lo que corresponde a la interiorización descrita por Kelman, 1958).

Todos estos patrones presuponen que interviene un proceso de comparación que se traduce en un mayor o menor conflicto de identificación. Sin embargo, la actividad de validación no se desencadenará de modo au-

tomático. Para que se dé esta actividad, el sujeto debe poder *disociar* cognitivamente su actividad de comparación social de su actividad de validación, y realizar esas dos actividades de modo independiente: dejar resuelta su comparación inevitable con la fuente y emprender, a continuación, una actividad de validación sobre la posición alternativa de la minoría como tal, focalizando su atención en el contenido de las posiciones minoritarias y reaccionando a sus principios organizadores. De alguna manera es como si, una vez arreglado el tema de la comparación (poco importa a este nivel si en beneficio o detrimento de la minoría), entonces pasara a centrarse en el contenido de las posiciones de la minoría (cf. Personnaz y Guillon, 1985), sin preocuparse más de la cuestión de la identificación, pudiendo llegar de este modo a internalizar el principio organizador de las posiciones minoritarias.

A la inversa, si la relación de influencia es demasiado conflictiva, no se observaría influencia ni directa ni indirecta dado que la actividad de comparación y de validación no puede ser disociada. Aquí toda la actividad cognitiva es movilizadora para lograr una diferenciación con respecto a la fuente, que representa un alto costo social en caso de identificarse con ella. Hemos hecho la hipótesis (Pérez y Mugny, 1987) de que la validación no es activada cuando la comparación se desarrolla en un universo unidimensional en el cual los juicios intergrupales son interdependientes (cf. Mummendey y Schreiber, 1984), lo que supone que la evaluación que una posición gana forzosamente lo pierde la otra. Así cuando la imagen de la minoría no es más que la complementaria de la mayoría, entonces sólo resaltará el carácter desviado de la minoría. Se impide aquí que la minoría sea reconstruida mentalmente como alternativa (que se le reconozca su principio organizador). En este caso los sujetos favorecen las posiciones mayoritarias en detrimento de las minoritarias, es decir, las primeras son más influyentes (cf. Pérez y Mugny, 1987). En ese contexto el conflicto de identificación con la minoría es máximo.

Se deriva de lo anterior que el proceso de validación se activa cuando la comparación se desarrolla en un universo multidimensional y de modo independiente. En este caso los atributos específicos de la minoría pueden serle reconocidos. Así, aunque sea evaluada de modo desfavorable sobre la dimensión evaluativa, se le puede reconocer su posición particular y sobre todo inferir de sus posiciones el principio que las organiza. En este contexto de independencia de juicios, se puede apreciar los aspectos específicos de cada entidad distinguida en el campo categorial y se pueden reconocer atributos específicos. Es en estas condiciones donde a la discriminación y a la resistencia social a la innovación se le pueden añadir el impacto social que las minorías logran inducir.

CONCLUSIÓN

Así, la discriminación puede verse acompañada de modos de influencia que se le oponen. Para comprender estos efectos divergentes necesitamos recurrir a varias teorías complementarias. Bajo esas circunstancias, y en lo que a la influencia minoritaria se refiere, hemos presentado la influencia manifiesta de éstas como sustentada por un proceso de comparación intergrupal, para dar cuenta, en última instancia, de esas diferenciaciones entre grupos de donde la minoría suele salir perdedora. Para explicar los efectos de la conversión, que se observa más allá de la discriminación, hemos presentado un análisis del proceso de validación, asumiendo una actividad constructiva en el blanco de influencia sobre las posiciones de la minoría. Esa actividad constructiva se daría a nivel de las categorizaciones, compleciones, el reconocimiento del principio organizador y otros funcionamientos cognitivos relacionados con el pensamiento divergente. Para avanzar un poco hemos nos hemos visto ante la necesidad de elaborar una teoría que integre la discriminación abierta y el efecto de conversión. Es la noción de la disociación la que nos ha permitido realizar esta articulación. Se puede discriminar, reforzar el *statu quo* y, pese a todo, cambiar. Ya hemos visto las condiciones para que esto sea así: el conflicto intergrupal debe ser construido en términos de una doble actividad cognitiva que a la inevitable comparación social añade la actividad de validación.

Al final de esta exposición, donde hemos repasado algunas de las características más destacables de la investigación sobre el impacto social de las minorías, es evidente que el fenómeno intergrupal que implica a las minorías no puede ser comprendido en su totalidad con el estado actual de los modelos de la categorización y de la diferenciación. Aunque está claro que estos modelos dan ampliamente cuenta de las comparaciones sociales intergrupales que subyacen a la influencia directa, no obstante, deben ser puestos en relación con la influencia indirecta más típica de las minorías. Esto requiere que se integren los funcionamientos de la innovación y del cambio social en los estudios entre grupos. Al igual que una estructura lógico-matemática nunca contiene las condiciones para que se dé su propia contradicción, del mismo modo las relaciones entre grupos difícilmente pueden ser alteradas e invertidas si no es a través de la intervención de factores «exógenos», como pueden ser las minorías activas (lo que Moscovici ha referido como el «teorema de Gödel socializado»). Pero, dada la inercia de los sistemas sociales, este proceso de innovación es gradual, procede por etapas sucesivas (cf. Moscovici, 1985), el impacto social de las minorías arraiga con el tiempo, como un reflejo final de la actividad creativa del blanco de influencia, el

cual difícilmente reconoce haber sido influido directamente.

Para concluir, debemos señalar que esos efectos de la categorización en la influencia minoritaria, paradójicamente reactualizan y manifiestan que es necesario reformular algunos conceptos de los procesos intergrupales, donde tenga su plaza la noción del conflicto y en consecuencia la del constructivismo social. A un nivel más general, si una sociedad parece caracterizarse por una tendencia a la inercia, ello puede estar escondiendo procesos ocultos de influencia, que no por ello dejan de ser tan fundamentales como los que concurren a la reproducción de la sociedad. La persistente fascinación que los psicólogos sociales han mostrado por los procesos de la reproducción, en nuestra opinión debe ser contrabalanceada por otra igualmente legítima: la fascinación por los procesos del cambio social.

BIBLIOGRAFÍA

- ASCH, S.E., «Studies on independence and conformity: A minority of one against an unanimous majority», *Psychological Monographs*, 70, 416 (1956).
- BALES, R.F., *Interaction process analysis: A method for the study small groups*, Cambridge, Addison Wesley, 1950.
- BILLIG, M., «Prejudice, categorisation and particularisation: From a perceptual to a rhetorical approach», *European Journal of Social Psychology*, 15 (1985), 75-103.
- BREHM, J.W., *A Theory of psychological reactance*, Nueva York, Academic Press, 1966.
- COLLIER, R.M., «The effect of propaganda upon attitude following a critical examination of the propaganda itself», *Journal of Social Psychology* (1944), 3-17.
- DECONCHY, J.P., *Orthodoxie religieuse et sciences humaines*. La Haya, Mouton, 1980.
- DESCHAMPS, J.-C. y DOISE, W., «Crossed category memberships in inter-group relations», en H. Tajfel (ed.), *Differentiation Between Social Groups*, Londres, Academic Press, 1978 (trad. esp. en este número).
- DOISE, W., *Groups and individuals: Explanation in social psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978 (trad. esp.: *Psicología social, relaciones entre grupos*, 2 vols., Barcelona, Rol, 1979).
- , *Levels of explanation in social psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- , «Identité, conversion et influence sociale» en S. Moscovici y G. Mugny (eds.), *Psychologie de la conversion*, Cousselet Delval, 1987 (trad. esp. en *Influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*, Barcelona, Anthropos, 1991).
- y MOSCOVICI, S., *Les décisions en groupe*, en S. Moscovici (ed.), *Psychologie sociale*, París, Presses Universitaires de France, 1984 (trad. esp.: *Psicología social*, Barcelona, Paidós, 1986).
- y MUGNY, G., *The social development of the intellect*. Oxford, Pergamon Press, 1984 (trad. esp.: *La construcción social de la inteligencia*, México, Trillas, 1983).
- DOMS, M. y MOSCOVICI, S., «Innovation et influence des mi-

- norities» en S. Moscovici (ed.), *Psychologie sociale*, Paris, Presses Universitaires de France, 1984 (trad. esp.: *Psicología social*, Barcelona, Paidós, 1986).
- EMLER, N. y GLACHAN, M., «Apprentissage social et développement cognitif», en G. Mugny (ed.), *Psychologie sociale du développement cognitif*, Berna, Peter Lang (trad. esp.: en *Psicología social del desarrollo*, Barcelona, Anthropos, 1988).
- FARR, R.M. y MOSCOVICI, S., *Social representations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
- FESTINGER, L., «Informal social communication», *Psychological Review*, 57 (1950), 271-282.
- , «A theory of social comparison processes», *Human Relations*, 7 (1954), 117-140.
- , *A theory of cognitive dissonance*, Evanston, Ill., Row and Peterson, 1957.
- GORMAN, M.E., «A comparison of disconfirmatory, confirmatory and control strategies on Wason's 2-4-6 task», *The Quarterly Journal of experimental Psychology*, 36 A (1984), 629-648.
- HOVLAND, C.I. y WEISS, W., «The influence of source credibility on communication effectiveness», *Public Opinion Quarterly*, 15 (1951), 635-650.
- JANIS, I.L., *Victims of groupthink*, Boston, Houghton-Mifflin, 1972.
- KELMAN, H.C., «Compliance, identification and internalization. three processes of attitude change», *Journal of Conflict Resolution*, 2 (1958), 51-60.
- LEMAINE, G., «Social differentiation and social originality», *European Journal of Social Psychology*, 4, 17-52.
- MAASS, A., «Minorities et processus de conversion», en S. Moscovici y G. Mugny (eds.), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval, 1987.
- y CLARK, R.D., «The hidden impact of minorities: Fourteen years of minority influence research», *Psychological Bulletin*, III, 95 (1984), 428-450.
- MARTIN, R., «Influence minoritaire et relations entre groupes» en S. Moscovici y G. Mugny (eds.), *Psychologie de la Conversion*, Cousset, Delval (1987) (trad. esp. en *Influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*, Barcelona, Anthropos, 1991).
- MILGRAM, S., *Obedience to authority*, Nueva York, Harper and Row, 1974.
- MONTEIL, J.M., *Dynamique sociale et systemes de formation*, Paris, Éditions Universitaires, 1985.
- MOSCOVICI, S., «Préface», en D. Jodelet, J. Viet, y P. Besnard (eds.), *La psychologie sociale: Une discipline en mouvement*, Paris, Mouton, 1970.
- , *Social influence and social change*, Londres, Academic Press, 1976.
- , «Toward a theory of conversion behaviour», en L. Berkovitz (eds.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 13, Nueva York, Academic Press, 1980.
- , «Innovation and minority influence», en S. Moscovici, G. Mugny y E. Van Avermaet (eds.), *Perspectives on minority influence*, Cambridge, Cambridge University Press.
- y MUGNY, G. (eds.), *Psychologie de la conversion*, Cousset, Delval, 1987 (trad. esp.: *Influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*, Barcelona, Anthropos, 1991).
- , MUGNY, G. y VAN AVERMAET, E. (eds.), *Perspectives on minority influence*, Cambridge/Paris, Cambridge University Press/Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 1985.
- MUGNY, G. *The power of minorities*, Londres, Academic Press, 1982 (trad. esp.: *El poder de las minorías*, Barcelona, Rol, 1981).
- , «Compliance, conversion and the Asch Paradigm», *European Journal of Social Psychology*, 14 (1984), 353-368.
- , (eds.), *Psychologie sociale du développement cognitif*, Berna, Peter Lang (trad. esp.: *Psicología social del desarrollo cognitivo*, Barcelona, Anthropos, 1988).
- y PAPANASTASIOU, S., «Minority influence and psycho-social identity», *European Journal of Social Psychology*, 12, (1982), 379-394.
- y PÉREZ, J.A., *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*, Cousset, Delval, 1986 (trad. esp.: *Psicología de la influencia social*, Valencia, Promolibro, 1988).
- MUMMENDEY, A. y SCHREIBER, H.J., «"Different" just means "better": Some obvious and some hidden pathways to ingroup favouritism», *British Journal of Social Psychology*, 23 (1984), 363-368.
- NEMETH, C., «Differential contributions of majority and minority influence», *Psychological Review*, 93 (1986), 23-32.
- PAPANASTASIOU, S., «Strategies of minority and majority influences», en W. Doise y S. Moscovici (eds.), *Current issues in European social psychology*, vol. 1, Cambridge, Cambridge University Press-LEPS, 1984.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G., «Efectos paradójicos de la categorización en la influencia minoritaria», *Boletín de Psicología*, 12 (1986a), 65-89.
- y MUGNY, G., «Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32 (1986b), 15-24.
- y MUGNY, G., «Paradoxical effects of categorisation in minority influence: When being an out-group is an advantage», *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- , MUGNY, G. y MOSCOVICI, S., «Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32 (1986), 1-14.
- PERSONNAZ, B. y GUILLON, M., «Conflict and conversion», en S. Moscovici, G. Mugny y E. Van Avermaet (eds.), *Perspectives on minority influence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1985.
- SHERIF, H., *In common predicament. Social psychology of intergroup conflict and cooperation*, Boston, Houghton Mifflin, 1966.
- SHERIF, M., *The psychology of social norms*, Nueva York, Harper, 1936.
- STEINER, I., «Heuristic models of groupthink», en H. Brandstatter, J. Davis y G. Stocker-Kreichgauer (eds.), *Group decision making*, Londres, Academic Press, 1982.
- TAJFEL, H. (ed.), *Differentiation Between Social Groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*, Londres, Academic Press, 1978.
- , *The social dimension: European developments in social psychology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- y TURNER, J.C., «An integrative theory of intergroup conflict» en W.C. Austin y S. Worchel (eds.), *The social psychology of intergroup relations*, Monterey, California, Brooks, Cole, 1979.
- TURNER, J.C. y otros, *Rediscovering the social group*, Oxford, Blackwell, 1987.

JEAN-MARC MONTEIL. Profesor de Psicología en la Universidad Blaise-Pascal de Clermont-Ferrand y director del Laboratorio de Psicología Social de aquella universidad. Autor de *Bureaucratie ou Evolution* (1980), *Dynamique social et systèmes de formation* (1958), *La Psychologie scientifique et ses applications* (1989) (con M. Fayol) y *Eduquer et former, perspectives psycho-sociales* (1989). Con J.L. Beauvois y R.V. Joule ha editado los volúmenes *Perspectives cognitives et conduites sociales* (1987, 1989 y 1991).

GABRIEL MUGNY. Cf. *Anthropos*, n.º 124: «Currículos y bibliografía de W. Doise y G. Mugny».

ESPERANZA NAVARRO. Licenciada en Psicología por la Universidad de Valencia. Ha traducido al español los diferentes estudios en inglés del presente número de *Suplementos*.

PAOLA DE PAOLIS. Doctorada en la École des Hautes Études en Sciences Sociales de París, ha colaborado durante muchos años con el grupo de Psicología Social de Ginebra como colaboradora científica. Actualmente es directora de la École d'Études Sociales et Pédagogiques en Lausana.

STAMÓS PAPASTAMOU. Nació en Atenas en 1952. Realizó estudios de Psicología (licenciatura y diploma) en la Universidad de Ginebra, de Sociología y de Psicología Social en París, donde se doctoró en l'École des Hautes Études en Sciences Sociales. De 1977 a 1987 trabajó en Suiza con el equipo de psicología social de Ginebra, ejerciendo tanto la docencia como la investigación. De 1980 a 1985 fue también encargado de curso en la Universidad de Fribourgo (Suiza). Desde 1987 reside nuevamente en Grecia, donde actualmente es profesor de Psicología Social Experimental en un centro universitario de Atenas. Sus investigaciones se centran sobre los procesos de influencia social (minoritaria y mayoritaria) y sobre las estrategias de resistencia a la influencia de las minorías, fundamentalmente la psicologización. Es autor de varios textos de psicología social publicados en Grecia. Ha publicado *The Power of Minorities* (1982) (con G. Mugny), y varios artículos en obras colectivas.

JUAN ANTONIO PÉREZ. Nacido en 1958, es licenciado en Psicología por la Universidad de Salamanca y doctor por la Universidad Complutense de Madrid. Colaboró entre 1981 y 1988 con el Laboratorio de Psicología Social de la Universidad de Ginebra. Actualmente es profesor titular de Psicología Social en la Universidad de Valencia. Entre sus publicaciones figuran: *Psicología social del desarrollo cognitivo* (1988) (con G. Mugny), *Social Psychology of minority influence* (1991) (versión en español *Psicología de la influencia social* [1988]), *La influencia social no consciente. Estudios de psicología experimental* (1991) (con S. Moscovici y G. Mugny) y diversos artículos en obras colectivas y revistas especializadas.

JEAN-PAUL ROUX. Nacido en 1942, es psicólogo escolar y desde 1973 trabaja en la UFR de Psicología de la Universidad de Provenza, en Aix-en-Provence, donde ejerce la docencia en el «centre de Formation de Psychologues Scolaires», es encargado de curso en el Dpto. de Psicología del Desarrollo y de la Educación e investigador del «centre de Recherches en Psychologie Cognitive». Ha publicado *Réussite scolaire et interactions dyadiques maîtrise-élève en grande section de maternelle*. Entre sus artículos cabe señalar los más recientes, «Culture, école et construction de la personne: approche socio-cognitive» (1989) y «Présentation pratique et numérique de problèmes relative aux différents modes de résolution utilisés» (1989) (con C. Andréucci).

PATRICIA ROUX. Nacida en 1955 es «assistante» en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Ginebra. Actualmente sus principales campos de investigación son los procesos de influencia social, la identidad y los procesos de atribución. Publicaciones recientes: «Vers l'institutionnalisation de la précarité du travail», (1985) (con A. Pedraza); «La perception de l'entrée en apprentissage», (1986) (con A. Clémence y J.-C. Deschamps).

MARGARITA SÁNCHEZ-MAZAS. Diplomada en Psicología en la Facultad de Psicología y de Ciencias de la Educación de Ginebra. Actualmente asistente de G. Mugny.