

El efecto de la «parálisis intragrupal»: niveles de categorización del yo y niveles de influencia social*

Juan Antonio Pérez
Gabriel Mugny
Esperanza Navarro

Entre los mejores legados de la psicología social cognitiva aplicada al cambio de actitudes, figura el haber puesto de manifiesto que el grado de influencia de un mensaje dado, y la persistencia de ésta, no están sólo en función del proceso cognitivo de la retención del mensaje. Se ha visto así que un mensaje puede ser retenido en memoria y no por ello ser aceptado, es decir, cambiar las actitudes. McGuire (1985), es el último que sabemos que ha dedicado su atención a revisar la relación entre memoria y cambio de actitudes, concluye con una más o menos desesperanzada lista de razones de por qué no se encuentra la tan buscada correlación, que, simplificando, podemos resumir diciendo que una información dada no lleva *per se* y automáticamente a las adecuaciones correspondientes del comportamiento.

Los modelos de la persuasión y cambio de actitudes actuales, referidos a veces como modelos de la respuesta cognitiva (véase Tesser y Shaffer, 1990), han dado un paso más al analizar el impacto de un mensaje persuasivo en función del nivel de procesamiento o elaboración que aplica el receptor a los argumentos del mensaje, concibiéndose en general la fuente, el canal y otros atributos del mensaje, como otros tantos argumentos para aceptar o rechazar el contenido del mensaje. El nivel de cambio de actitudes está en función del nivel de procesamiento o elaboración que se aplica a una comunicación persuasiva dada. Se opone así un procesamiento de tipo sistemático al meramente guiado por heurísticos (Chaiken, 1987); o una ruta central del cambio de actitudes a una ruta periférica (Petty y Cacioppo, 1986). Según estos enfoques, los cambios que acontecen por ruta central, o sea, por un procesamiento sistemático y elaborado, persisten más, son mejores predictores de cambios comportamentales y son más resistentes a la contrapersuasión. El que se dé uno u otro tipo de procesamiento y, por tanto, que el cambio siga una u otra ruta, depende de la *capacidad* (p. ej., conocimiento del tema, intervención de elemen-

tos distractores en la situación) y de la *motivación* del receptor (p. ej., grado de implicación en el tema; consecuencias directas para la persona) para examinar el mensaje. Es decir, el que el receptor trate directamente los argumentos del mensaje, o se guíe por meros heurísticos para convencerse de la validez —o no— de ese mensaje depende, después de todo, de características personales de este receptor, entre las cuales el prototipo puede ser la dimensión *need for cognition*.

De igual modo, en lo que a los estudios sobre la influencia social se refiere, pocos se atreverían a hablar de la influencia social en general, o sea, sin precisar a qué tipo o nivel de influencia se hace referencia. Se puede decir que prácticamente desde los primeros estudios sobre la influencia social (véase Paicheler, 1985), siempre ha estado presente la cuestión por su profundidad y persistencia, aunque el modelo de Kelman (1958) —complacencia, identificación e interiorización— sea quizá el más citado. Para desarrollos complementarios de ese modelo pueden verse los trabajos de Nail (1986) y de Pérez y Mugny (1988; cap. 5). La cuestión sobre los niveles de influencia es importante porque no sólo se analizan así distintos procesos de la influencia sino también las funciones que cumple la influencia y, en concreto, cómo un tipo de influencia logra abrir o cerrar paso a otras influencias.

Comoquiera que sea, los dos niveles de influencia más agrupadores son la complacencia (influencia más aparente que real) y la conversión (resistencia aparente y cambio subrepticio; cf. Moscovici, 1980). Se advertirá la analogía con los anteriores cambios producidos por ruta periférica o por ruta central. No obstante, lo que más diferencia a estos modelos de la influencia social de los anteriores modelos de la persuasión, reside —a nuestro modo de ver— en los factores desencadenantes de uno u otro nivel de influencia: mientras que para los citados anteriormente, el que se procese de uno u otro depende en última instancia de la motivación y capacidad del receptor, sin embargo, los modelos de la influencia social hacen más hincapié en el *tipo de relación* que se establece entre la fuente y el blanco de influencia como responsable de que se dé un tipo u otro de funcionamiento cognitivo (cf. Pérez, Mugny y Papastamou, 1991). Se ha visto así que la influencia obtenida por los grupos mayoritarios es fruto de un proceso distinto al de los grupos minoritarios (p. ej., Maass y Clark, 1984; Moscovici, 1980; Moscovici y Personnaz, 1980; Mugny, 1981; Nemeth, 1986; Paicheler, 1985; Papastamou, 1986; Pérez y Mugny, 1988). Las fuentes mayoritarias obtienen su influencia —casi siempre del tipo de la complacencia— por un proceso de *comparación social* que centra la atención de su blanco de influencia sobre la relación (de dependencia) que mantiene con la fuente. Este tipo de relación que se da con estas fuentes parece dar lugar a lo que Nemeth (1986) denomina un pensamiento convergente, que, en esen-

* Los estudios que aquí se presentan han sido realizados en el marco del Fondo Nacional Suizo de Investigación Científica.

cia, consiste en que la atención del blanco de influencia quede casi exclusivamente focalizada en la respuesta específica de la mayoría, en detrimento de otras respuestas a veces más correctas o adaptativas. Por el contrario, con las fuentes minoritarias se daría otro tipo de relación (menos sujeta a la dependencia) entre el blanco y la fuente, dando pie a que la influencia —casi siempre de tipo conversión— repose más bien en un proceso de *validación* que consiste, por una parte, en una mayor centración en el contenido de sus respuestas y, por otra, en un funcionamiento del pensamiento de tipo más divergente por el que el receptor es llevado a descentrarse de sus propios puntos de vista y así tener en cuenta también otros puntos de vista, incluido, a veces el de la minoría.

Dado que el modo de procesar el mensaje y el nivel de influencia obtenido depende del tipo de relación que se mantiene con la fuente de influencia, el objetivo de este texto es explorar el efecto que tendría el variar los niveles de categorización del yo (cf. Turner *et al.*, 1987) sobre los niveles de influencia social. En efecto, como se sabe, la teoría de la categorización del yo da cuenta de distintos niveles de relación de diferenciación e inclusión con los demás y establece que «el comportamiento individual y el grupal no son sino actos del yo, aunque operando éste a diferentes niveles de abstracción» (Hogg y McGarty, 1991, p. 12). Los tres niveles de abstracción más destacados por Turner y sus colaboradores (1987) son el *supraordenado*, donde el individuo se percibe como idéntico al resto de los seres humanos; el *intermedio*, donde se define la identidad social del individuo al afirmar diferencias entre grupos o categorías de pertenencia y no pertenencia (intragrupo-exogrupo); y el *subordinado*, que define la identidad personal al categorizarse el yo como un ser único y diferente de otros miembros del propio grupo. La hipótesis central de este modelo para el tema de la influencia social es que establece que la categorización del yo a un nivel intermedio acentúa una percepción del yo en términos de las características prototípicas del grupo de pertenencia (frente a una percepción del yo en términos más idiosincrásicos), lo que da lugar a un aumento de la influencia recíproca entre todos los miembros de un intragrupo o un incremento del conformismo con las normas vistas como más prototípicas del propio grupo.

En realidad, esta teoría modifica sutilmente su predecesora, la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979; para una comparación de ambas véase Hogg y McGarty, 1991), al menos en lo que a la influencia social se refiere (cf. Turner, 1991). Hasta entonces, generalmente se había defendido que la categorización de la fuente en intragrupo y exogrupo puede incrementar la influencia del intragrupo (predicción en la que coinciden ambas teorías), pero mientras que de la teoría de la identidad social se derivaba «y disminuir la de un

exogrupo», por los procesos de la diferenciación y de la discriminación, en realidad, en la nueva teoría de la categorización del yo no se ve cuál sería el mecanismo por el que disminuiría la influencia de un exogrupo, ya que de lo único que se habla es de un incremento de la influencia dentro del intragrupo. La cuestión está en si un incremento de la influencia dentro del propio grupo corre —o no— pareja de un incremento de la influencia del exogrupo y pudiéramos hablar de una covariación de influencias (a modo de la hipótesis de la covariación de la diferenciación de Deschamps y Doise, 1978), o si un incremento de la influencia dentro del grupo está en relación inversa a la influencia de un exogrupo, en cuyo caso los procesos de influencia dentro y entre grupos se darían por procesos distintos, como nosotros sospechamos.

Para examinar estos aspectos trataremos de hacer que el sujeto «procese» un mensaje persuasivo atribuido a un grupo minoritario, o bien a un nivel más personal de categorización del yo, o bien a un nivel más intermedio, tratándole de llevar a filtrarlo en términos «grupales» y, es este último supuesto, o bien como lo haría uno de sus grupos de pertenencia relevantes para él, o bien como lo haría un exogrupo de referencia. Se realizarán dos tipos de medidas de la influencia: una, la llamada directa, que da cuenta de la aceptación del mensaje sin necesidad de un trabajo cognitivo de elaboración o validación del mensaje y otra, llamada indirecta, que suele ser el indicador de una influencia obtenida cuando opera un proceso de validación. Nuestra principal hipótesis es que la referencia intragrupal debería contrarrestar la activación del proceso de validación al disponer el sujeto de un heurístico aceptable para él («lo que haría su grupo») y por tanto no necesitar recurrir a una exploración detenida del contenido del mensaje. Fruto de esta carencia de un proceso de validación, sería la ausencia de la influencia indirecta que no suele observarse si no produce tal proceso (cf. Pérez y Mugny, 1986). Veamos cómo hemos tratado de construir el experimento para examinar esta hipótesis.

ESTUDIO I

Método

Población y procedimiento experimental. La muestra experimental la formaron 105 alumnos (61 hombres y 44 mujeres) de edades comprendidas entre los 13 y los 18 años (media de 16) de un Instituto de Enseñanza Media situado en una zona rural española.

Siguiendo un procedimiento análogo al del paradigma que hemos desarrollado para estudiar la influen-

cia minoritaria con el tema del aborto en España (los detalles pueden verse en Pérez y Mugny, 1988), durante la primera parte del experimento se pidió a los sujetos que contestasen a un breve pretest de cinco ítem relacionados con la actitud frente a la legalización del aborto (cf. *infra*). Una semana después de esta primera fase, que duró aproximadamente 10 minutos, se pasó a realizar la fase experimental.

Durante esta fase experimental todos los sujetos recibían un primer cuadernillo en cuya primera página figuraba un texto (idéntico para todos los sujetos) en el que un grupo minoritario exponía con firmeza su posición extremadamente favorable a la legalización y gratuidad total del aborto. Por oral y por escrito, se pedía a los sujetos que leyeran atentamente dicho texto que, como ya se habrá comprendido, operacionalizaba el intento de influencia de un grupo minoritario.

Las páginas siguientes de este cuadernillo diferían en función de los tres grupos experimentales que se trataba de formar para estudiar distintos niveles de categorización del yo. A un tercio de los sujetos se les pedía, en primer lugar, que respondieran a cinco ítem (los mismos que en el pretest) referidos a la legalización del aborto tal y como ellos creían que lo harían los jóvenes. En segundo lugar, a estos mismos sujetos se les pedía también que expresaran diversas valoraciones que en general emitirían los jóvenes del grupo minoritario que había redactado el texto favorable al aborto el cual habían leído anteriormente (se les proporcionaba para ello un conjunto de 28 escalas bipolares que describiremos más adelante). Nos referiremos a estos sujetos mediante la *condición intragrupo*, puesto que el objetivo de esta manipulación experimental era llevar a los sujetos a que filtrasen sociocognitivamente la situación de influencia a través de una referencia intragrupal, con lo que se trata de un nivel de categorización intermedio anclado en el intragrupo.

En otra condición experimental, en la que se trataba de resaltar un filtro intergrupalo, se pedía a los sujetos una tarea idéntica a la que acabamos de describir, pero con la diferencia de que en este caso los sujetos tenían que responder tal y como lo harían los adultos entre 30 y 50 años. Nos referiremos a estos sujetos mediante la *condición intergrupalo*, puesto que se trataba de llevar a los sujetos a filtrar la situación de influencia a través de un exogrupo, con lo que se trata de un nivel de categorización intermedio pero anclado esta vez en un exogrupo.

Y finalmente, en la tercera condición experimental, que llamaremos *condición personal*, los sujetos debían realizar esas mismas tareas expresando simplemente sus opiniones personales. Es decir, en esta condición no se resaltaba un filtro sociocognitivo ni intragrupal ni intergrupalo, esperando que el nivel de categorización así inducido sea el «subordinado».

Así pues, las manipulaciones experimentales se

efectuaban en primer lugar sobre la *actitud* frente al aborto y a continuación sobre la *representación* que se elaboraba (personalmente o en función de una de las dos categorías sociales invocadas) del grupo minoritario, autor del texto defensor de la legalización y gratuidad total del aborto.

A continuación se realizaba la medida de influencia propiamente dicha, pidiendo a los sujetos que expresaran sus opiniones, ahora a nivel personal para todas las condiciones experimentales, respecto a 18 ítem relacionados con el aborto y 7 ítem referidos a los anticonceptivos.

Material experimental. Dado que el material empleado en este experimento es muy similar a la descripción detallada que puede encontrarse en Pérez y Mugny (1988), presentaremos únicamente aquí los aspectos que juzgamos imprescindibles para comprender la especificidad de este estudio.

a) *El pretest:* durante la primera parte del experimento los sujetos comenzaban expresando su grado de acuerdo o de desacuerdo a través de una escala de tipo Likert en siete puntos (1 = totalmente en desacuerdo; 7 = totalmente de acuerdo) con los cinco ítem siguientes referidos al aborto: «hay que legalizar el aborto»; «las menores de edad también deben poder abortar»; «legalizar el aborto es una exigencia democrática»; «el aborto tiene que ser gratuito para todo el mundo»; «siempre que una mujer ha quedado embarazada por violación hay que poder aplicarle el aborto».

b) *El mensaje de influencia:* el texto concebido para operacionalizar la influencia del grupo minoritario se estructuraba en torno a dos dimensiones: la legalización y la gratuidad del aborto. Cada una de estas dos dimensiones contenía a su vez dos reivindicaciones. Respecto a la legalización del aborto defendía que es de suma urgencia manifestarse públicamente exigiendo la legalización completa del aborto y, por otra parte, que es necesario elaborar un estatuto jurídico que legitime el recurso al aborto. Las dos reivindicaciones referidas a la dimensión de la gratuidad sostenían que el aborto debe ser totalmente gratuito y, por otra parte, que la Seguridad Social debe pagar todos los costos de un aborto.

Al igual que el contenido, también «la retórica» del texto se articulaba sobre diversas dimensiones. Así, las dos reivindicaciones centrales aparecían reiteradas veces en el texto (se encontraban hasta cinco referencias a cada dimensión); se trataba de simular de este modo una forma de coherencia interna. Por otra parte, diversas expresiones aludían al consenso intragrupo, dejando entrever en la manifestación de las reivindicaciones una trayectoria consolidada a través del tiempo. Estos requisitos estaban orientados a configurar un estilo consistente tanto a nivel sincrónico como diacrónico, puesto que como se sabe (Moscovici, 1981) constituye

el «instrumento» por el que las minorías inician su impacto social.

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

Las respuestas de este cuestionario serán examinadas mediante el análisis factorial de componentes principales con rotación *varimax*. Sobre cada uno de los factores se calcularán las puntuaciones factoriales correspondientes a cada grupo experimental sobre las cuales centraremos el análisis de los resultados.

d) *Cuestionario de opiniones:* este cuestionario estaba compuesto de dos grandes dimensiones, una referida al aborto y otra a los anticonceptivos. Por tanto, los ítem referidos al aborto están directamente relacionados con el mensaje de influencia que defendía la legalización y la gratuidad del aborto; con ellos se trata de captar de modo directo el impacto del mensaje sobre las opiniones de los sujetos. Estos ítem constituyen la *escala directa* de la medida de la influencia y, puesto que la fuente se definió ideológicamente sólo a favor del aborto, constituyen también una medida del grado en el que los sujetos se identifican a nivel directo (manifiesto) con dicha fuente.

Por el contrario, los ítem referidos a los anticonceptivos medirán el posible impacto del texto (referido únicamente al aborto) sobre la dimensión de los anticonceptivos a la que la fuente minoritaria no hizo ninguna referencia y que, por lo tanto, es necesaria una actividad cognitiva de tipo inferencial para determinar cuál sería su posición sobre esta dimensión. Es decir, los ítem sobre los anticonceptivos miden el impacto del texto sobre una dimensión que no define explícitamente al grupo minoritario y por lo tanto adquiere el estatus de una *escala indirecta* de la medida de la influencia.

Las respuestas de este cuestionario también serán examinadas mediante el análisis factorial de componentes principales con rotación *varimax*. Adelantamos ya se que han retenido únicamente los factores con un valor propio igual o superior a 1. Nos encontraremos así con los dos factores previstos: el primero referido a la actitud frente al aborto (influencia directa) y el segundo a la actitud frente a los anticonceptivos (influencia indirecta). Para cada uno de estos factores se han calculado las puntuaciones factoriales correspondientes a cada grupo experimental sobre las que realizaremos las comparaciones estadísticas pertinentes.

Diseño y operacionalización experimental. La manipulación central de este experimento consiste en llevar a los sujetos a que filtren la situación de influencia mino-

ritaria ya a través de un nivel categorial intermedio o bien sin que resalte tal referencia categorial, es decir, a un nivel subordinado de categorización. Además, la referencia categorial en una condición estará anclada más bien en el intragrupo mientras que en otra lo estará en el exogrupo. Para llevar a cabo tal resaltación categorial en dos condiciones (la intragrupal y la exogrupal) los sujetos fueron llevados a responder en función de dos categorías sociales: los jóvenes o los adultos entre 30 y 50 años.

Puesto que los sujetos que participaron en el experimento eran todos jóvenes de edades comprendidas entre los 13 y los 18 años, sucede que cuando tenían que responder como lo harían los jóvenes, entonces se les estaba llevando a filtrar la situación de influencia a través de una referencia intragrupal. Por el contrario, cuando los sujetos tenían que responder como lo harían los adultos (entre 30 y 50 años) entonces estaban siendo llevados a utilizar un filtro de tipo más exogrupal.

De este modo, en la condición dicha de filtro intragrupal, los sujetos debían expresar sobre los mismos cinco ítem del pretest (cf. *supra*) las opiniones que a su parecer tendrían los jóvenes en general sobre el aborto. Es decir, el sujeto debía situar la posición frente al aborto (y por inferencia frente al grupo minoritario autor del texto) de su propio grupo de pertenencia. Por el contrario, los sujetos de la condición intergrupala debían expresar las opiniones que imaginaban que en general tendrían los adultos frente al aborto. La consigna literal fue la siguiente (subrayamos lo que se cambiaba en el caso de la condición intragrupal):

En este cuestionario que te presentamos en la página siguiente tienes que expresar la opinión que los adultos (entre 30 y 50 años) (jóvenes) tienen de cada enunciado. Como ya sabes, tienes que rodear con un círculo la cifra que consideres más adecuada para cada enunciado. Te pedimos que no dejes ninguna cuestión en blanco. Insistimos que no se trata de que expreses tu opinión sino la que en general tú crees que tienen los adultos (jóvenes).

A estas dos condiciones experimentales se añadió la condición en la que no se resaltaron tales filtros categoriales. En esta condición únicamente se pedía a los sujetos que expresasen sus opiniones personales, sin hacer, pues, ninguna referencia a una u otra categoría social. En esta condición cada una de las escalas iba precedida únicamente del rótulo «personalmente estoy: [...]». En las dos condiciones anteriores las escalas iban precedidas del rótulo: «según mi opinión los adultos (jóvenes, para la otra condición experimental) están: [...]».

Los atributos que se pretendían que fueran asociados a una actitud favorable a la legalización y gratuidad del aborto, se manipularon sobre el cuestionario de la imagen del grupo minoritario. Al igual que para

los cinco ítem de opinión, a los sujetos de la condición intragrupal se les pedía que expresaran las características que en general atribuirían los jóvenes al grupo minoritario que había redactado el texto. Los sujetos de la condición dicha exogrupal debían expresar las características que en general atribuirían los adultos a dicho grupo minoritario. Los de la condición personal debían expresar simplemente sus atribuciones personales. Al igual que para las opiniones, para cada escala de este cuestionario de 28 ítem se repetía la categoría pertinente (jóvenes o adultos), o la referencia al carácter personal de las respuestas.

Resultados

Antes de presentar los resultados de la influencia propiamente dicha, merecen verse los resultados relativos a las posiciones normativas y evaluativas que resaltan en función de los niveles de categorización.

a) *Representación del contexto normativo*: Comencemos viendo las posiciones frente al aborto que adoptan personalmente los sujetos y las que asignan a las distintas categorías sociales invocadas (véase el cuadro 1).

CUADRO 1. Actitud media frente al aborto

Nivel de categorización	Posición sobre el aborto	
(Sujeto) personal	(36)	4,36
(Jóvenes) intragrupo	(34)	4,22
(Adultos) intergrupo	(35)	3,27

(1 = totalmente en desacuerdo; 7 = totalmente de acuerdo.) Entre paréntesis figura el número de sujetos por condición

En primer lugar, respecto al pretest, lo único que cabe decir es que la población experimental tiende a situarse ligeramente en el polo de oposición al aborto (media global: 3,81) y que las condiciones no difieren entre sí ($F_{2/102} = 0,133$, *n.s.*), como cabía esperar. Va de distinto modo respecto a las posiciones adoptadas después de haber leído el texto minoritario, donde se observa un efecto entre condiciones ($F_{2/102} = 5,648$, $p < 0,005$): la categoría de los adultos es vista por los sujetos como más opuesta al aborto ($m = 3,27$) que la categoría de los jóvenes ($m = 4,22$; $t/67 = 2,86$, $p < 0,006$) y que la posición que personalmente adoptan los sujetos ($m = 4,36$; $t/69 = 3,15$, $p < 0,002$). Así pues, los sujetos de la condición «jóvenes» filtran la posición defendida por la minoría mediante una categoría social con opiniones más favorables al aborto que los de la condición «adultos». Por otra parte, las opiniones personales de los sujetos no difieren de las atribuidas a la categoría de los jóvenes ($t/68 = 0,36$), lo

que indica que entre la categoría de los jóvenes y el propio sujeto existe tanto una comunidad categorial como actitudinal. Por contraste, en la condición «adultos», los sujetos habrán sentido una cierta presión hacia un conformismo con una norma no-minoritaria vehiculada aquí por «los adultos».

b) *Representación del grupo minoritario*: nuestro modelo de la identificación atribuye un papel particular a los atributos que son asociados a los distintos grupos sociales (cf. Pérez y Mugny, 1988). Si la simple categorización desemboca en un comportamiento de favoritismo del intragrupo y de discriminación del exogrupo, también a nivel de los atributos asociados a los grupos que entran en las dinámicas de la comparación social se puede encontrar una discriminación análoga, que ha sido puesta de manifiesto sobre todo a nivel evaluativo (cf. Doise, 1979), aunque esto no impide que se puedan reconocer a los grupos otra serie de atributos que definen su especificidad y para los que sería abusivo aplicar el concepto de discriminación (cf. Mummendey y Schreiber, 1983).

Con el fin de captar estas imágenes sociales que unos grupos proyectan sobre otros en una matriz de significados múltiples, se pidió a los sujetos, como se recordará, que juzgasen al grupo minoritario ya a título personal (condición «personal» ya según la visión que proyectarían los jóvenes (intragrupo) o los adultos (exogrupo).

El análisis factorial de las respuestas da seis factores con un valor propio igual o superior a 1. Entre éstos el primero, y el más importante, como viene a ser corriente en este tipo de análisis, representa la dimensión *evaluativa*. Los restantes factores tienen un matiz más bien descriptivo, por recoger la idea de Peabody (1968). En concreto, uno se refiere al estilo de negociación *flexible-rígido* del grupo minoritario (configurado por ítem como flexible-rígido, transigente-intransigente, tolerante-intolerante, democrático-autoritario); otro al carácter *independiente y autónomo* del grupo minoritario; otro a su carácter de *portavoz* (ítem: portavoz, seguro de sí mismo, abierto y realista); otro a la *norma alternativa* que vehicula (ítem: progresista, feminista y tolerancia) y otro a su *audacia social* (ítem: atrevido y abierto).

Veamos en qué medida la asignación al grupo minoritario de un grado u otro de cada una de estas dimensiones varía en función de las distintas condiciones experimentales. El primer efecto evidente (veáanse los resultados en el cuadro 2, donde sólo se presentan las puntuaciones que dan lugar a diferencias significativas entre condiciones) lo encontramos en la dimensión evaluativa ($F_{2/102} = 4,553$, $p < 0,013$): los sujetos de la condición «adultos» emiten una evaluación más negativa del grupo minoritario ($m = -0,36$) que los de la condición jóvenes ($m = +0,07$; $t/67 = 2,14$, $p < 0,036$) y que los de la condición «personal» ($m = +0,28$;

CUADRO 2. Puntuaciones factoriales sobre la representación del grupo minoritario

Dimensión→	Evaluativa	Portavoz	Alternativa	Audacia
Condición:				
Personal	+0,28	+0,31	-0,13	+0,06
Intragrupo	+0,07	+0,08	-0,05	-0,24
Intergrupo	-0,36	M-0,39	+0,19	+0,17

Un signo positivo indica que se aplica más a la minoría el contenido del rótulo del factor

$t/69 = 3,03, p < 0,003$). La condición «personal» no difiere de la condición «jóvenes» ($t/68 = 0,89$).

De igual modo ($F 2/102 = 7,754, p < 0,001$), los sujetos de la condición «adultos» piensan que la fuente minoritaria será juzgada como menos portavoz ($m = -0,39$) que los sujetos de la condición «jóvenes» ($m = +0,08; t/67 = 2,33, p < 0,023$) y que los sujetos de la condición «personal» ($m = +0,31; t/69 = 4,25, p < 0,001$). La condición «personal» tampoco difiere de la condición «jóvenes» ($t/68 = 1,29, p < 0,20$).

Se ve, pues, una clara coherencia en los resultados: la categoría de los adultos ha sido vista como menos proabortista (o más antiabortista) que la categoría de los jóvenes. Al mismo tiempo los sujetos creen que juzgarán más negativamente la fuente y que le reconocerán en menor medida su cualidad de portavoz. Así pues, los sujetos de la condición «adultos», por mediación de esta categoría social, están asociando una representación «negativa» a la fuente, cuyos efectos deberán ser patentes a la hora de acercarse a la posición minoritaria.

Pero no todo es rechazo y denegación de la minoría por mediación de la categoría de los adultos. En esta condición (cf. cuadro 2, factor «alternativa»), comparada con las otras dos agrupadas, se tiende a reconocer en mayor grado ($m = +0,19; m = -0,09; t/103 = 1,62, p < 0,06$, test unilateral) el carácter progresista, feminista y tolerante. Si bien estos atributos no están desprovistos de un carácter conflictivo, indican sobre todo que en la condición «adultos» la minoría sobresale como vehículo de una norma alternativa. Una misma tendencia se encuentra en la dimensión de la «audacia social» de la minoría, donde también se tiende a reconocérsela más por mediación de la categoría de los adultos (cf. cuadro 2, factor «audacia») que en las dos otras condiciones ($t/103 = 1,56, p < 0,07$, test unilateral), lo que pone de relieve el enmascaramiento que supone haberse centrado en la categoría jóvenes ($m = -0,24; t/103 = 2,12, p < 0,037$) para reconocer esta dimensión a la minoría, sin duda nada despreciable de cara al impacto social que ésta puede llegar a ejercer. En suma, aunque a nivel estadístico estos resultados no sean muy notables, su significado psicológico parece innegable.

c) *La influencia directa e indirecta.* Veamos ahora las opiniones personales de los sujetos frente al aborto y los anticonceptivos, después de haber leído el texto de influencia del grupo minoritario y de haberlo filtrado a través de esos niveles de categorización. Estos resultados figuran en el cuadro 3.

CUADRO 3. Influencia directa e indirecta

Influencia→	Directa	Indirecta
Condición		
Personal	+0,21	+0,23
Intragrupo	+0,10	-0,38
Intergrupo	-0,31	+0,13

Un signo positivo indica mayor influencia del grupo minoritario

Sobre la dimensión del aborto (influencia directa) se encuentra un efecto global de las tres condiciones experimentales ($F 2/102 = 3,053, p < 0,052$): los sujetos que fueron centrados en la categoría de los adultos se oponen ahora personalmente más al aborto en general ($m = -0,31$) que los sujetos centrados en la categoría de los jóvenes ($m = +0,10; t/67 = 1,99, p < 0,051$) o que los de la condición personal ($m = +0,21; t/69 = 2,27, p < 0,026$). Por otra parte, la condición intragrupo y la condición personal no difieren estadísticamente entre sí ($t/68 = 0,45, n.s.$), lo que apunta a un mismo grado de influencia a este nivel, tanto si se filtró la minoría a través de la categoría intragrupo o a nivel «personal».

Es decir, en esta situación de influencia en la que sobresale en el campo cognitivo del sujeto una categoría social (los adultos) que se opone relativamente a la posición minoritaria y que evalúa a ésta negativamente, los sujetos evitan a nivel directo un acercamiento a las posiciones minoritarias. Por inferencia el sujeto se autoatribuiría la connotación «negativa» que confiere el acercamiento a dicha posición minoritaria. Merece notarse que esto ocurre incluso cuando el sujeto no mantiene con dicha categoría social «conservadora» ni una comunidad ideológica ni una pertenencia categorial común. Hasta aquí podemos decir que el mero hecho de acentuar el conflicto intergrupalo del contexto en el que se sitúa la posición minoritaria, tiene como consecuencia una disminución de la influencia directa que puede ejercer la minoría. Los sujetos prefieren conformarse a este nivel con las posiciones normativas del grupo «conservador» que con las del grupo minoritario. De algún modo se puede decir que se produce una contrainfluencia de un exogrupo mayoritario y conservador (los adultos).

A nivel indirecto, como puede verse en el cuadro 3, los resultados se invierten en su mayor parte. Se vuelve a encontrar un efecto global que diferencia las condiciones entre sí ($F 2/102 = 4,358, p < 0,015$).

Pero ahora son los sujetos de la condición jóvenes los que expresan opiniones menos favorables a los anti-conceptivos ($m = -0,38$) que los de la condición «adultos» ($m = +0,13$; $t/67 = 2,30$, $p < 0,025$) y que los de la condición personal ($m = +0,23$; $t/68 = 2,72$, $p < 0,008$). La condición adultos no difiere de la condición personal ($t/69 = 0,44$), contrariamente a lo visto a nivel directo.

Así pues, si a nivel de la influencia directa fue el filtro exogrupal el que bloqueó la influencia de la minoría, sin duda por la evaluación negativa que así se le asoció al grupo minoritario, a nivel indirecto lo es el filtro intragrupal, quizá por un efecto de parálisis intragrupal como pasamos a comentar ahora.

Discusión

Combinando la influencia directa y la indirecta en los resultados que acabamos de ver se obtienen tres patrones de influencia social conocidos (cf. Kelman, 1958; Moscovici, 1980): la interiorización, la identificación-complacencia y la conversión. Cuando el blanco de influencia fue llevado a «filtrar» la posición minoritaria a través de la categoría intragrupal se ha observado una influencia a nivel directo (opiniones frente al aborto) pero no a nivel indirecto (opiniones frente a los anti-conceptivos), lo que correspondería al patrón de la complacencia. El patrón típico de la conversión (más influencia indirecta que directa) se ha observado cuando se resaltó el filtro exogrupal. En la condición (personal), en la que no se resaltó un filtro categorial específico, se ha observado tanto una influencia a nivel directo como a nivel indirecto, patrón propio de la interiorización.

Así pues, no es el contexto social adverso (caso del exogrupo-adulto como referencia) a las posiciones minoritarias lo que frena la conversión. El freno parece surgir más bien al llevar al sujeto a filtrar esas posiciones minoritarias mediante funcionamientos sociocognitivos implicados en un nivel intermedio de categorización del yo (cf. Turner *et al.*, 1987). Es en este caso donde se observa un ajuste a las posiciones «prototípicas» de la categoría de pertenencia del sujeto, pero sin acompañarse de un proceso de validación que hubiera dado lugar a una influencia indirecta. Por el contrario, cuando el sujeto filtra el mensaje minoritario a un nivel más subordinado, en términos más personales, entonces aparece una influencia tanto directa como indirecta. Estos resultados nos ayudan a entender algo de ciertas «contradicciones» aparecidas en algunos estudios recientes sobre la influencia social.

En efecto, recientemente Wilder (1990) establece que una fuente categorizada como intragrupo logra obtener más influencia que una categorizada como exogrupo. Argumenta que ese efecto de la categoriza-

ción de la fuente no afectaría a la influencia de ésta por los ya clásicos sesgos motivacionales (favoritismo del intragrupo, discriminación del exogrupo para construir o salvaguardar una identidad social positiva), sino por el efecto de la categorización sobre el funcionamiento cognitivo del blanco de influencia, es decir, sobre el modo como éste procesaría el mensaje persuasivo. En el caso del intragrupo procesaría más el contenido de su mensaje, pensaría más en él y, en definitiva, lo elaboraría más. La información sería organizada entorno a la persona, mientras que en el caso del exogrupo la información se procesaría de un modo mucho menos fino, organizándola a nivel de la categoría (y no de la persona).

Debemos decir que este modo de procesar el mensaje del intragrupo corresponde al denominado por Moscovici (1980) proceso de validación, según el cual el procesamiento centrado en el contenido del mensaje incrementa la persuasión de éste. La influencia obtenida mediante este proceso persiste más en el tiempo, y aparece más generalizable. La novedad de los resultados de Wilder (1990) es que hasta ahora se pensaba que eran las fuentes exogrupo las más propensas a activar este proceso de validación. En efecto, Aebischer, Hewstone y Henderson (1984); Maass, Volpato y Muchi-Faina (1989), Martín (1987, 1991), Mugny, Kaiser y Papastamou (1983); Pérez y Mugny (1987; 1988) en varios estudios han puesto de manifiesto esa superioridad del intragrupo sobre el exogrupo a nivel directo o inmediato, pero también que a un nivel indirecto o diferido el exogrupo obtiene tanta o más influencia que el intragrupo.

Aunque en los experimentos de Wilder (1990) sólo se ha medido la influencia menos profunda, y por lo tanto no podemos saber si a otros niveles más profundos se daría una inversión de su efecto de la categorización, no obstante, su modo de explicar la superioridad del intragrupo hace prever que también a un nivel más profundo el intragrupo obtendría más influencia que el exogrupo.

Una posible explicación de estas diferencias es que en los experimentos de Wilder el grado de identificación con el intragrupo fuera muy bajo (p. ej., porque el tema actitudinal no parece relevante para definir la identidad social de los sujetos, o porque no se introduce una competición social explícita, ni siquiera simbólica) y que primase un nivel subordinado de categorización del yo. Wilder no presenta ninguna medida que indique que se activó un proceso de categorización a nivel intermedio intragrupo-exogrupo. Quizá lo único que él manipula —como él mismo reconoce indirectamente— es que los mensajes atribuidos a las fuentes más próximas a los sujetos (las que él llama intragrupo) serían más relevantes para los sujetos, lo que les llevaría a un mayor procesamiento.

En efecto, en el estudio que acabamos de presentar

vemos que si el mensaje es tratado en términos más personales (lo que correspondería a la condición intragrupal de Wilder), entonces la influencia aparece a nivel directo e indirecto. Es la mayor influencia obtenida. Basta variar el nivel de categorización del yo para alterar el proceso de influencia. Cuando el sujeto procesa el mensaje a un nivel de categorización intermedio, por referencia a su grupo, con el que se identifica actitudinal y evaluativamente —como hemos visto—, entonces la influencia indirecta del mensaje se pierde, lo que sugiere que el proceso de validación fue paralizado por este nivel de categorización del yo.

Este bloqueo del proceso de validación por estar llevado el sujeto a responder como lo haría su grupo, también se puede entender por el mecanismo de la «vagancia colectiva» —*social loafing*— (cf. Latané, Williams y Harkins, 1979; Petty, Harkins y Williams, 1980), donde se muestra que el rendimiento de los miembros en grupo se caracteriza por un menor esfuerzo e implicación personal que el de los sujetos que abordan la situación individualmente y que bastaría generar un nivel más personal de categorización del yo para que desaparezca el efecto de la «vagancia colectiva».

En suma, al llevar a los sujetos a responder a la fuente de influencia en términos grupales, tal y como lo haría un intragrupo, pone de manifiesto que se puede producir un efecto de la *parálisis intragrupal*. Este efecto se caracteriza porque los sujetos, en lugar de enfrentarse al conflicto inducido por la fuente minoritaria en un plano personal, lo hacen en un plano categorial intermedio, es decir, recurriendo a las respuestas prototípicas derivables de la categoría de pertenencia activada (los jóvenes, en concreto), con la cual el sujeto se identifica plenamente, ya que, como vimos, no se encontró una diferencia entre las respuestas emitidas por el blanco de influencia a nivel «personal» y las emitidas en voz de la categoría intragrupal. Al abordar de esta última forma el mensaje minoritario, el sujeto no se enfrenta directamente al conflicto que aquél produce, por lo que ni le cuestionaría directamente su identidad personal, ni se haría necesaria la interiorización de dicho conflicto, ya que éste habría sido resuelto sin más a nivel manifiesto, por la mediación simbólica de su categoría social de pertenencia.

Tampoco se hace necesaria una actividad cognitiva específica sobre el contenido del mensaje minoritario. El sujeto se posicionaría ante el mensaje utilizando como heurístico la respuesta que él imagina ser la «prototípica» de su propia categoría social. Las reacciones psicosociales del sujeto son las de su grupo: no discrimina realmente a la fuente porque su grupo no lo hace, no cambia realmente sobre otras dimensiones porque al centrarse en una posición concreta de su grupo se obstruye una actividad sociocognitiva de validación del mensaje persuasivo. Este es, en suma, el

efecto de la parálisis intragrupal: ni se discrimina, ni se cambia.

Por su parte, los efectos observados en caso del filtro exogrupal se comprenden fácilmente en vistas a los significados asociados a la fuente minoritaria a través de la representación que le proyectarían los «adultos»: por una parte, en esta condición la minoría recibe la evaluación más negativa de todas las condiciones. Ante esta definición de la fuente minoritaria, se comprenden las dificultades que se plantean para cualquier identificación con la minoría (cf. Pérez y Mugny, 1988). Pero, por otra parte, es también en esta misma condición donde la minoría tiende a ser reconocida en mayor grado como una entidad progresista y feminista. Es decir, la minoría ha sido construida en mayor grado como una alternativa social, lo que en cierto modo constituye un índice del proceso de validación. Tiende de igual modo a percibirse en mayor grado su «audacia social», lo que no deja de recordarnos otros estudios recientes (Nemeth y Chiles, 1988) que también muestran que el valor social del que da prueba la minoría puede ser adoptado por el blanco de influencia a nivel indirecto, lo que constituye una conversión en acto (Joule, Mugny y Pérez, 1988).

De este modo, en la condición exogrupo, los sujetos también abordarían el conflicto inducido por la minoría a través de una categoría de referencia, pero esta vez se puede suponer que los sujetos no se identifican con las respuestas prototípicas del exogrupo, cuya explicitación, más que resolver el conflicto, lo que viene a hacer es acentuarlo, ya que resalta una definición social de la minoría más conflictiva que en las otras condiciones. Es esta definición conflictiva la que impide que la influencia aparezca a nivel directo pero que, no obstante, puede aparecer a nivel indirecto.

En resumen, la aportación de este experimento es que al variar los niveles de categorización del yo se varía el nivel de influencia obtenido. En sí no se puede decir que, para obtener una influencia profunda, el mejor nivel de categorización del yo sea el personal. Un nivel de categorización intermedio de tipo intergrupalo, puede también dejar aparecer tal influencia profunda. Se ha visto que sólo cuando el mensaje minoritario es filtrado a través de una referencia categorial con la cual el sujeto se identificaría actitudinal y evaluativamente, entonces se bloquea la influencia de cualquier otro grupo distinto al intragrupo. Corresponde esto al llamado efecto de «parálisis intragrupal». En el siguiente estudio trataremos de ver si realmente es necesaria tal identificación actitudinal para que se produzca esta parálisis intragrupal, o si basta con sólo activar ese nivel concreto de categorización del yo.

ESTUDIO II

En el estudio que acabamos de ver nos encontramos con que las categorías de edad de referencia utilizadas (jóvenes-adultos) parecen simbolizar también actitudes más o menos próximas a la propia actitud inicial de los sujetos. De este modo, el efecto que hemos llamado de parálisis intragrupal, podía no ser sino un conformismo del sujeto a la actitud, considerada por él, prototípica de su categoría. De ser esto cierto, tendríamos que el efecto de parálisis intragrupal no sería sino otra forma de denominar la influencia normalizadora que tienen sobre las actitudes del individuo las categorías de pertenencia activadas.

Sin embargo, nuestra idea es que el efecto de parálisis intragrupal constituye un freno a la polarización y cambio de actitudes debido más bien a un «completo consenso con la actitud supuestamente prototípica del intragrupo», más que a un mero efecto normalizador que la categoría activada tendría sobre la actitud del individuo. Para probar que se trata de este «exceso de homogeneidad actitudinal» y no de un mero efecto normalizador de la categorización, en el siguiente estudio en unas condiciones se tratará de hacer creer a los sujetos que sus actitudes reciben el respaldo total de la mayoría de su grupo, mientras que en la otra mitad se les hará creer que sus actitudes son censuradas por su propio grupo. De igual modo, es necesario comprobar que la coincidencia actitudinal —o no— con una categoría a la que no pertenece el sujeto, no tendría ni un efecto normalizador cuando la actitud es distinta (como ya vimos en el estudio anterior), ni tampoco un efecto de freno de la polarización de la actitud cuando ese exogrupo de referencia apruebe la actitud del sujeto.

En síntesis, el efecto de la parálisis intragrupal de la polarización de las actitudes se debería observar sólo en las condiciones donde se dice a los sujetos que sus actitudes coinciden plenamente con las de su propio grupo. Veamos el estudio concebido para examinar esto.

Procedimiento y diseño. El estudio se realizó con un total de 85 estudiantes de tercero de BUP que asistieron voluntariamente a un curso de información sobre la sexualidad y los anticonceptivos, impartidos en el centro donde estudiaban por especialistas ajenos a nosotros. Las fases del estudio siguen el esquema básico de los estudios sobre la polarización, y son las siguientes:

Pretest: una semana antes de dar comienzo el curso de información sobre la sexualidad en general, se aplicó un cuestionario sobre temas generales de actualidad

(droga, racismo, aborto, etc.) entre los que figuraban diversos ítem sobre la actitud ante los anticonceptivos (tema-objeto del curso de información), en la que nos centraremos aquí.

Los seis ítem relacionados con la actitud ante los anticonceptivos serán agrupados en un sólo índice. Estos ítem son los siguientes:

— Por lo que yo sé, la ciencia no ha descubierto todavía un método anticonceptivo del que nos podamos fiar bastante.

— Los anticonceptivos impiden que el hombre o la mujer sientan placer en la relación sexual.

— Sentiría un poco de vergüenza si mis compañeros se llegaran a enterar de que utilizo anticonceptivos.

— Si me entero de que alguien que está conmigo utiliza anticonceptivos, me daría la impresión de que es una persona programada.

— Los anticonceptivos me dan la impresión de ser algo sucio.

— Personalmente, si utilizase anticonceptivos, creo que me sentiría algo culpable después.

Diseño e inducciones experimentales. En la última página del cuadernillo de este cuestionario-pretest, pasado dos días antes del comienzo del cursillo, se comunicaba a los sujetos una información acerca de lo que pensaban otras personas del significado de tales cursillos.

A la mitad de entre ellos se les hacía creer que se les comunicaba la opinión que tenían de estos cursillos los *adultos mayores de 32 años* y a la otra mitad la de los *jóvenes menores de 16 años*. En función de la segunda variable, a la mitad se les decía que la gran mayoría (88,97 %) de ese grupo en cuestión (adultos o jóvenes) pensaba que era *bueno* hablar de esos temas, mientras que a la otra mitad se le decía que dicho grupo estimaba que era *malo* hablar de tales temas.

Es decir, en un caso el grupo (adultos-exogrupo o jóvenes-intragrupo) aprobaba la asistencia a tales cursos, mientras que otro lo censuraba.

Se recalca del siguiente modo este hecho (transcribimos sólo aquí el texto correspondiente a la condición «intragrupo + censura», para las otras condiciones se hacían las modificaciones pertinentes):

[...] Los resultados indican que el 88,97 % de los jóvenes menores de 16 años piensan que eso no es bueno y que no se debería discutir públicamente del tema de la sexualidad, ni del tema de los anticonceptivos. Es decir, los menores de 16 años juzgan que es malo que se hable en grupo de la sexualidad y de los anticonceptivos.

Inmediatamente después de esta inducción, se planteaba la siguiente pregunta a los sujetos: «personalmente, ¿tú qué piensas, que es bueno o que es malo discutir en clase del tema de la sexualidad y de los anticonceptivos?» Para contestar, tenían a su disposición una escala de 31 puntos (31 = bueno; 1 = malo).

Postest. A los dos días de haber acabado el cursillo, se volvió a aplicar el mismo cuestionario que en el pretest a todos los sujetos que asistieron al cursillo en su totalidad.

Este cursillo, que fue organizado en dos sesiones de dos horas separadas por una semana, formaba parte de una campaña de in/formación sobre los anticonceptivos en general llevada a cabo por la Institución de Educación competente. Esta Institución contaba para ello con monitores especialmente formados en el tema. La asistencia al cursillo era voluntaria, aunque sabemos que fue seguida por cerca del 80 % de los alumnos en el centro donde realizamos nuestro estudio. El cursillo en sí se componía de una exposición sobre el uso de los anticonceptivos, su base científica, su eficacia, etc., y, sobre todo, de discusiones «informales» donde se trataba de dar respuesta a todo tipo de interrogantes que los alumnos libremente iban planteando. En síntesis, cabe subrayar que fueron sesiones de discusión más o menos informales con una participación muy activa por parte de los alumnos. No podemos evitar mencionar la analogía que esto tiene con aquellas técnicas que Lewin (1943) trató de imaginar para cambiar/inculcar los más diversos hábitos de las amas de casa a través de discusiones en grupo.

Como ya hemos mencionado, centraremos el análisis de los resultados en los cambios que se produzcan entre el pretest y el postest, en función, eso sí, de las inducciones experimentales. Examinaremos dos índices: cómo evalúan el que se discuta en público de estos temas de sexualidad y en qué medida cambian las actitudes sobre los anticonceptivos, después de haber asistido a las sesiones de información, sesiones aprobadas o censuradas por el propio grupo de pertenencia (los jóvenes) o por un exogrupo (los adultos).

RESULTADOS

Control de la inducción experimental. En el cuadro 4 figuran las medias correspondientes a las respuestas de los sujetos frente al ítem «¿es bueno o es malo discutir en clase del tema de la sexualidad y de los anticonceptivos?».

El análisis de varianza indica una interacción significativa ($F(1/81) = 5,179; p < 0,026$) de las dos variables manipuladas: se observa sobre todo un conformismo con los juicios del intragrupo (si estos dan su aprobación, los sujetos también lo estiman más favorable y si no, no) y un anticonformismo frente al exogrupo: cuando los adultos censuran que se discuta del tema en

CUADRO 4. Juicios de los sujetos respecto a si les parece bueno o malo discutir en clase del tema de la sexualidad^a

Grupo de referencia	Evaluación del cursillo	
	Aprobado	Censurado
Exogrupo (adultos)	28,25 a (20) 6,496 30,52 c	30,50 b (22) 0,86 28,10 d
Intragrupo (jóvenes)	(23) 0,79	(20) 7,17

* (1 = malo; 31 = bueno)

Interacción: $F(1/81) = 5,179; p < 0,026$
 Contrastes: a-b: $t = 1,542; p = 0,127$
 a-c: $t = 1,573; p = 0,120$
 b-d: $t = 1,645; p = 0,104$
 c-d: $t = 1,677; p = 0,097$

clase, entonces los sujetos aprueban en mayor medida, y viceversa.

El cambio de la actitud ante los anticonceptivos. ¿Cuál es el impacto del curso sobre las actitudes de los sujetos? En el pretest la actitud media global se sitúa en 23,18 (31 actitud favorable a los anticonceptivos), sin que se observen variaciones significativas entre las condiciones experimentales. Cuando se comparan esas respuestas con las dadas después de haber participado en el curso, globalmente se observa que las actitudes cambian más a favor de los anticonceptivos después del curso ($m = +1,69; t/84 = 4,40; p < 0,001$). Su objetivo parece así alcanzado.

Pero nuestro interés aquí no radica tanto en constatar que se pueden cambiar las actitudes mediante un curso de formación, como saber si ello varía en función de las variables manipuladas. Los cambios medios de actitud se encuentran en el cuadro 5. El análisis de varianza indica una interacción de las dos variables ($F(1/81) = 3,315; p < 0,072$). Cuando el juicio proviene del exogrupo, independientemente de que este juicio sea positivo ($m = 2,27$) o negativo ($m = 1,70$) no hay diferencia en el cambio de actitud generado. Sin embargo, cuando el intragrupo aprueba la participación en los cursos, entonces aparece una disminución del cambio ($m = 0,38$), tanto con respecto a la condición donde son los adultos los que dan la aprobación al desarrollo de tales cursos ($t/81 = 1,765; p < 0,081$), como con respecto al intragrupo cuando éste censura dicha participación ($t/81 = 2,061; p < 0,042$). De hecho todas las condiciones producen un cambio significativo ($p < 0,05$) menos esa condición donde se le dio de entrada al sujeto el beneplácito de su propio grupo.

CUADRO 5. Cambio medio de actitud respecto a los anticonceptivos entre el pretest y el postest*

Grupo de referencia	Evaluación del cursillo	
	Aprobado	Censurado
Exogrupo (adultos)	2,27 a	1,70 b
Intragrupo (jóvenes)	0,38 c	2,58 d

Interacción: $F(1/81) = 3,315$; $p < 0,072$
 Contrastes:
 a-b: $t = 0,521$;
 a-c: $t = 1,765$; $p < 0,05$
 b-d: $t = 0,815$;
 c-d: $t = 2,061$; $p < 0,03$

* Cuanto más alta la puntuación, más se ha cambiado a favor de los anticonceptivos

Discusión y conclusión general

Acabamos de observar que los sujetos aceptan las evaluaciones de su grupo, pero reaccionan contra las del exogrupo. Cuando el intragrupo aprueba la participación en el cursillo los sujetos ven esto también mejor que cuando su grupo lo censura. Por el contrario, la evaluación que el sujeto hace del cursillo va siempre en sentido opuesto a la que se les dice que hacen los adultos; si éstos lo aprueban, entonces los sujetos lo desaprueban más que cuando aquéllos lo censuran. Sólo el intragrupo parece así tener un poder normativo de referencia.

En lo que a la modificación de las actitudes sobre los anticonceptivos se refiere, en tres de las condiciones se observa en términos absolutos una polarización de esas actitudes: las actitudes que ya estaban a favor de los anticonceptivos en el pretest, ahora cambian y se hacen más favorables aún. Sólo en la condición intragrupo que aprobó la asistencia a los cursos de formación no se produce este cambio, lo que, como habíamos predicho, corresponde al efecto de la parálisis intragrupal. Podemos concluir así que para que se produzca la parálisis intragrupal no sólo es necesario que se active un nivel intermedio de categorización del yo, sino que además el sujeto debe sentir una identificación actitudinal con su grupo de pertenencia realzado.

De este modo, volvemos a ver que la parálisis intragrupal se debe a que el individuo se comporta de un modo «despersonalizado», es decir, en función de cómo lo haría su categoría de referencia activada. Al activarse este plano intermedio de categorización del yo, la atención del individuo se centraría casi en exclusiva en los juicios, valoraciones y actitudes de su propio grupo, en detrimento todo ello de prestar una mayor atención a posiciones defendidas por otros grupos sociales o incluso a su propia posición más personal. Se frena así un posible proceso de validación y de implicación del sujeto en sus propios comportamientos. Y, en defi-

nitiva, se frena con esto el cambio de actitudes, independientemente de que éste tuviera su origen en un proceso de persuasión o en un proceso de polarización (cf. Moscovici y Zavalloni, 1969).

En conclusión, se observa una estrecha relación entre los niveles de categorización del yo y los procesos y niveles de influencia social y cambio de actitudes. Cuando el individuo examina sus actitudes o sus comportamientos desde un nivel intermedio de categorización, donde el yo coincide con su grupo, se observa una acentuación del conformismo dentro del propio grupo (efecto de la influencia de la información referencial, cf. Turner, *et al.*, 1987; Turner, 1991), al tiempo que un freno a la innovación y polarización de las actitudes. Esto nos hace suponer que los procesos de influencia que se dan a un nivel intragrupal tienden a atraer hacia la media (*averaging*) las actitudes divergentes de sus miembros, mientras que los procesos de influencia a un nivel más intergrupál parecen tener más bien una naturaleza que hace que las actitudes se polaricen, es decir, cambien y evolucionen.

BIBLIOGRAFÍA

- AEBISCHER, V. y HEWSTONE, M., y HENDERSON, M., «Minority influence and musical preference: innovation by conversion not coercion», *European Journal of Social Psychology*, 14 (1984), 23-33.
- CHAIKEN, S., «The heuristic model of persuasion», en Zanna *et al.* (eds.), *Social influence: The Ontario Symposium*, Nueva Jersey, Erlbaum, 1987.
- DESCHAMPS, J.-C. y DOISE, M., «Crossed category membership in intergroup relations», en Tajfel H. (ed.), *Differentiation Between Social Groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, Londres, Academic Press, 1978.
- DOISE, W., *Expériences entre groupes*, París, Mouton, 1979.
- HOGG, M.A. y MCGARTY, «Self-categorization Theory», en D. Abrams y M.A. Hogg (eds.), *Social identity theory. Constructive and critical advances*, Hertfordshire, Harvester Wheatsheaf, 1990.
- JOULE, R.V., MUGNY, G. y PÉREZ, J.A., «When a compliance without pressure strategy fails due to a minority dissenter: a case of "behavioural conversion"», *European Journal of Social Psychology*, 18 (1988), 531-535.
- KELMAN, H.C., «Compliance, identification and internalization, three processes of attitude change», *Journal of Conflict Resolution*, 2 (1958), 51-60.
- LATANÉ, BIBB, WILLIAMS, K. y HARKINS, S., «Many hands make light the work: the causes and consequences of social loafing», *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 6 (1979), 822-832.
- LEWIN, K., «Group decision and social change» (1943) (tomado de la edición: «Décisions de groupe et changement social», en A. Lévy (ed.), *Psychologie sociale. Textes fondamentaux*, París, Dunod, 1965).
- MAASS, A. y CLARK, R.D., «The hidden impact of minority»

- ties: Fourteen years of minority influence research», *Psychological Bulletin*, III, 95 (1984), 428-450.
- y VOLPATO, C., «Theoretical perspective on minority influence: conversion vs. divergence?», presentado en el Third Workshop on Minority Influence, Perugia, 1989.
- MARTIN, R., «Influencia minoritaria y relaciones entre grupos», en S. Moscovici, G. Mugny y J.A. Pérez (eds.), *La influencia social inconsciente*, Barcelona, Anthropos, 1991.
- MCGUIRE, W.J., «Attitudes and attitude change», en G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *The handbook of social psychology*, vol. 2, Nueva York, Random House, 1985.
- MOSCOVICI, S., «Toward a theory of conversion behavior», en L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 13, Nueva York, Academic Press, 1980.
- y PERSONNAZ, B., «Studies in social influence. V: minority influence and conversion behavior in a perceptual task», *Journal of Experimental Social Psychology*, 16 (1980), 270-282.
- MOSCOVICI, S. y ZAVALLONI, M., «The group as a polarizer of attitudes», *Journal of Personality and Social Psychology*, 12 (1969), 125-135.
- MUGNY, G., *El poder de las minorías*, Barcelona, Rol, 1981.
- , KAISER, C. y PASTAMOU, S., «Influence minoritaire, identification et relations entre groupes: Étude expérimentale autour d'une votation», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19 (1983), 1-30.
- NAIL, P.R., «Toward an integration of some models and theories of social response», *Psychological Bulletin*, 100 (1986), 190-206.
- NEMETH, C., «Differential contributions of majority and minority influence», *Psychological Review*, 93 (1986), 23-32.
- y CHILES, C., «Modeling courage: The role of dissent in fostering independence», *European Journal of Social Psychology*, 18 (1988), 275-180.
- PAICHELER, G., *Psychologie des influences sociales*, París, De-lachaux y Niestlé, 1985.
- PAPASTAMOU, S., *La psychologisation: l'us et l'abus de l'explication psychologique dans l'appréhension des phénomènes de la persuasion*, París, École des Hautes Études en Sciences Sociales, Thèse d'État, 1986.
- PEABODY, D., «Group judgments in the Phillipines: evaluative and descriptive aspects», *Journal of Personality and Social Psychology*, 10 (1968), 290-300.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G., «Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32 (1986), 15-24.
- , «Paradoxical effects of categorization in minority influence: When being an out-group is an advantage», *European Journal of Social Psychology*, 17 (1987), 157-169.
- , *Psicología de la influencia social*. Valencia, Promolibro, 1988.
- y PASTAMOU, S., «"Zeitgeist" and minority influence: wick causality?», *European Journal of Social Psychology*, 23 (1991).
- PETTY, R.E., CACIOPPO, J.T., *Communication and persuasion*, Nueva York, Springer-Verlag, 1986.
- , HARKINS y WILLIAMS, K., «The effects of group size on cognitive effort and evaluation», *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (1980), 579-582.
- TAJFEL, H. y TURNER, J.C., «An integrative theory of intergroup conflict», en W.G. Austin y S. Worchel (eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations*, Monterey, California, Brooks, Cole, 1979.
- TURNER, J.C. y cols., *Rediscovering the Social Group: A Self Categorization Theory*, Oxford, Basil Blackwell, 1987.
- , *Social Influence*, Londres, Blackwell, 1991.
- WILDER, D., «Some determinants on the persuasive power of in-groups on out-groups: organizations of information and attribution of independence», *Journal of Personality and Social Psychology*, 59 (1990), 1.202-1.213.

Nuevos procesos de la influencia mayoritaria

Juan Antonio Pérez

Los estudios sobre el conformismo figuran entre los más desafiantes con que cuenta la psicología social. Inicialmente, la idea era mostrar que el individuo que piensa que sus juicios son correctos —por tratarse de estímulos objetivos— no se dejaría influir por ningún otro individuo o grupo. Se creía así en una superioridad de las fuerzas psicológicas del individuo sobre las presiones sociales y se confiaba en que el individuo convencido de la exactitud de sus juicios nunca se

mostraría complaciente con los juicios erróneos de los demás.

Fue Solomon Asch (1951) quien ideó uno de los paradigmas experimentales que han marcado un hito en este campo. Quiso plasmar en hechos la existencia de ese individuo autónomo y defensor de la verdad. Como era archisabido, se sirvió de un simple material perceptivo de tres líneas desiguales entre sí. La tarea de los sujetos era señalar a cuál de esas líneas se parecía una cuarta línea-patrón. Generalmente, sobre un amplio conjunto de sujetos y ensayos, observó que no se producía ni un uno por cien de respuestas erróneas. Ahora bien, su manipulación experimental consistió en observar los juicios de los sujetos en caso de encontrarse en una situación en la que un grupo de cómplices del experimentador daba respuestas claramente erróneas. Su más o menos confesada sorpresa fue encontrar que en estas circunstancias más de un 30 % de

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.

STAMOS 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 Friburgo (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 maître-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 percepción 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.