

14

Roux, P., Mugny, G., Sanchez-Mazas, M. & Pérez J.A. (1991). Influencia minoritaria y mecanismos psicosociales de la discriminación. *Anthropos. Revista de Documentación Científica de la Cultura*, 27/suplementos, 169-177.

---

## Influencia minoritaria y mecanismos psicosociales de la discriminación\*

Patricia Roux  
Gabriel Mugny  
Margarita Sánchez-Mazas  
Juan Antonio Pérez

Las relaciones entre extranjeros y autóctonos son a menudo difíciles, tensas y conflictivas. La psicología social ha contribuido al estudio de este tipo de relaciones intergrupales describiendo algunos procesos por

los que pasan. Pero sobre todo ha contribuido al establecer que si la competición social se produce por la existencia de una incompatibilidad de proyectos entre grupos (Sherif, 1966), hay también razones más «psicológicas» para que se den las tensiones intergrupales: cuando la comparación social se realiza sobre una dimensión de naturaleza evaluativa (Brewer, 1979), discriminar al exogrupo sería uno de los pocos medios de los que el individuo dispone para favorecer a su propio grupo y mantener así un sentimiento de identidad social positiva (Tajfel, 1978, 1982; Turner, 1981, 1987). La psicología social que se interesa por la descripción del conjunto de dinámicas que caracterizan las relaciones entre grupos, ha intentando buscar en qué condiciones esos sesgos de favoritismo del intragrupo y de discriminación del exogrupo no se producen. Así, los estudios de Sherif ponen de relieve cómo la incompatibilidad de proyectos puede verse superada por la existencia de un objetivo dotado de un interés común a todos los grupos en presencia. Los trabajos de Mummendey y Schreiber, (1983) han mostrado que la discri-

---

\* Estudios realizados con la ayuda del Fondo Nacional Suizo de Investigación Científica, y en el marco de un proyecto con miembros del Laboratorio Europeo de Psicología Social (trad. de Carmen González Álvarez).

minación del exogrupo no se manifiesta si el espacio de comparación permite a los individuos emitir juicios independientes sobre su grupo y sobre el otro grupo. La búsqueda de una entidad social positiva no desemboca, pues, obligatoriamente en un favoritismo del intragrupo, puesto que se puede dar una comparación sobre dimensiones ortogonales y complementarias que hagan justicia tanto a unos como a otros, a modo de una validación social mutua (Rijsman, 1984; Van Knippenberg y Ellemers, 1990).

En este artículo, vamos a estudiar teórica y experimentalmente la cuestión de las discriminaciones entre autóctonos y extranjeros desde dos puntos de vista complementarios. Primero, desde el punto de vista de las formas de pensar que caracterizan una actitud más o menos xenófoba. Después, desde el punto de vista de los procesos de influencia social susceptibles de modificarla.

## XENOFOBIA Y MODO DE PENSAR

### El anclaje social de la discriminación

La xenofobia es una posición ideológica que tiene uno de sus orígenes en las posiciones sociales que ocupan los individuos. En las investigaciones que hemos llevado a cabo sobre las relaciones entre suizos y extranjeros, nuestros grupos experimentales estaban compuestos principalmente por estudiantes de formación profesional (a partir de ahora, FP) y estudiantes de bachillerato (a partir de ahora, BUP), dos categorías de jóvenes en formación cuyas pertenencias sociales están, en este país, claramente diferenciadas, tanto por lo que suele ser su medio de origen, como por su escalafón escolar. Si tenemos en cuenta las opiniones sobre los extranjeros, se deduce que una gran mayoría de los individuos que podemos considerar como «tendenciosamente xenófobos» forman en realidad parte de grupos de estudiantes de FP (Mugny, Sánchez Mazas, Roux y Pérez, 1990). Ahora bien, la formación práctica de estos estudiantes implica que están inmersos en un medio profesional donde aprenden desde muy pronto a conocer los imperativos de la productividad, y, más en concreto, todo aquello relacionado con la concurrencia para encontrar un trabajo. En su modo de ver las relaciones intergrupales, los trabajadores inmigrantes representan para ellos una amenaza que les preocupa, en la medida misma en que ese exogrupo (los inmigrantes), pueden llegar, a costa de ceder algunos de sus derechos, a gozar de un trato privilegiado, como por ejemplo, obte-

ner el puesto de trabajo que los de FP reivindican para sí. Más que en otros jóvenes, sin duda, el razonamiento de los de FP estaría marcado por la percepción de una interdependencia negativa entre los intereses de los autóctonos y los de los extranjeros. Su representación de estos grupos les diría que lo que beneficie al exogrupo no puede ser sino a costa de perderlo el intragrupo, su grupo. Por su parte, los más xenófilos parecen encontrarse sobre todo entre los de BUP, cuya carrera escolar, más larga, haría, al menos en parte, que no tengan que enfrentarse tan directamente a las relaciones sociales que llevan a esa interdependencia negativa, lo que, en última instancia, les deja ante la posibilidad de defender un principio de solidaridad.

### Los fundamentos sociocognitivos de la discriminación

Nuestra hipótesis es que más allá de las posiciones ocupadas en una sociedad, las actitudes más o menos xenófobas son también efecto de —o reposan en— diversos modos sociocognitivos de ver las relaciones intergrupales. El razonar los juicios intergrupales en términos *interdependientes* sería lo típico de una actitud más bien xenófoba. Mientras que el hacerlo en términos de *independencia* de los juicios aplicados a uno y otro grupo, correspondería más a un modo de pensar propio de una actitud xenófila.

Se pusieron a prueba estas predicciones en un experimento donde se examinaron esos dos modos de pensamiento a la hora de proceder a un reparto de diversos recursos entre suizos y extranjeros (Mugny *et al.*, 1991, experimento 1). La tarea de los sujetos era decidir en qué medida cada una de esas dos categorías (suizos/extranjeros) debía beneficiarse aplicando diversas reivindicaciones (por ejemplo, conceder prioritariamente las viviendas más baratas a los trabajadores extranjeros o a los suizos más desfavorecidos). Los sujetos asignados a la condición dicha de interdependencia debían repartir un total de 100 puntos entre suizos y extranjeros y eso para cada una de las reivindicaciones que se iban presentando. La consigna era que los puntos dados a unos había que restárselos a los otros. Al contrario, en condición de independencia, extranjeros y suizos podían separadamente recibir cada uno por su parte hasta 100 puntos: el número de puntos concedidos al exogrupo no llevaba a una resta obligatoria de los concedidos al intragrupo.

La segunda variable se centraba en el tipo de sujeto que realiza esos repartos entre grupos. Basándose en las respuestas a un pretest, se dispuso de tres tipos de sujetos: «sujetos xenófobos», favorables a una disminución del número de extranjeros en Suiza; «sujetos xenófilos», los dispuestos a aumentar este número; y «sujetos intermedios» que se decantaban por el *statu quo*,

no manifestaban una voluntad de descender ni de incrementar el contingente de extranjeros.

Diversas medidas indican que esos tres tipos de actitud orientan las preferencias de los sujetos por el modo en que se tiene que expresar los juicios intergrupales: los sujetos más xenófobos prefieren sobre todo el modo interdependiente, comparados a los más xenófilos. Por supuesto, los más xenófobos favorecen sistemáticamente a su propio grupo (el índice de favoritismo del intragrupo viene dado por la diferencia media de los puntos concedidos a los suizos y a los extranjeros). Lo más destacable es que para esos sujetos poco importa que la comparación se haga siguiendo el modo interdependiente-unidimensional ( $m = +30$ ) o el independiente-multidimensional ( $m = +33$ ). Para ellos, el favorecer a su grupo es un comportamiento monolítico, insensible a la forma. Algo de esto último se podría decir también de los más xenófilos, con la notable diferencia de que éstos aplican un principio de solidaridad: tanto en condiciones de interdependencia ( $m = +3$ ) como en las de independencia ( $m = +1$ ) de los juicios, de uno y otro modo se muestran equitativos con cada grupo. Se pueden resumir hasta aquí los resultados diciendo que los sujetos de actitudes polarizadas a uno u otro extremo, funcionan, unos y otros, según un criterio «unidecisional»: siempre aplican el mismo modo sociocognitivo en todas las decisiones, aunque no haya que perder de vista que es el interdependiente en el caso de los xenófobos, y el independiente en el caso de los xenófilos.

Son los sujetos con una actitud intermedia los sensibles a los tipos de razonamiento inducidos experimentalmente: con el tipo interdependiente se engendra en ellos un significativo favoritismo del intragrupo ( $m = +15$ ), sesgo que no crea el tipo independiente ( $m = +5$ ). En otras palabras, la posibilidad de emitir juicios separados para el intragrupo y el exogrupo puede ser por sí misma suficiente para que los individuos cuya actitud no es «extrema» abandonen sus comportamientos de discriminación hacia los extranjeros. Si se tiene en cuenta que una parte muy importante de la población se define como «moderada» al respecto, se verá la importancia que reviste el que diversas políticas sociales favorecieran un modo sociocognitivo en lugar de otro. De cualquier modo, queda ahí el problema de los más xenófobos, que continúan discriminando, pese a darles la oportunidad de funcionar de un modo independiente, que sin duda va contra su manera de pensar habitual. Más allá de la clase social a la que pertenezcan y de sus actitudes bastantes ancladas socialmente, ¿qué procesos psicosociales podrían impedir que se limitaran las actitudes exclusivamente sociocéntricas? Con los procesos y estrategias de la influencia social estamos tratando de proporcionar una respuesta al problema.

## XENOFOBIA E INFLUENCIA MINORITARIA

### La xenofilia, contranorma minoritaria

El modelo de influencia a utilizar debería presentar ciertas analogías con la realidad social en la que se insertan esos fenómenos de discriminación. En efecto, desde hace quince años la presencia extranjera en Suiza es regularmente objeto de debate, los ciudadanos tienen que pronunciarse periódicamente sobre ciertas iniciativas populares que proponen medidas que favorecen o limitan los derechos de los trabajadores inmigrantes o refugiados. Los resultados de las votaciones han mostrado sistemáticamente que una actitud xenófila en este país tiene un carácter muy minoritario. Sea cual sea el estatus de los que luchan en favor de los extranjeros, ya que puede tratarse tanto de un grupo de cristianos, como de partidos de izquierda, o de un movimiento social, de cualquier modo, el contenido de su posición xenófila resulta ser una y otra vez normativamente minoritario. Ante este hecho, modificar el funcionamiento sociocognitivo de los individuos más xenófobos implica el ejercicio de una *influencia minoritaria* sobre una posición de hecho mayoritaria.

Es así como nos ha parecido lógico recurrir al modelo de influencia minoritaria. Según esta perspectiva, los cambios de normas, de mentalidades, de opiniones y de valores, a menudo son obra de la intervención de minorías activas (Moscovici, 1976). Sólo recordaremos aquí (para más desarrollo, véase Moscovici, Mugny y Pérez, 1991; Moscovici, Mugny y Van Avermaet, 1985; Paicheler, 1988) que la eficacia de la persuasión está determinada por el conflicto que inducen las minorías, y no por el grado de aprobación que reciban (Moscovici, 1980). Una fuente puede verse rechazada en un primer momento y lograr, con ello, que sus blancos de influencia cambien de actitud en el sentido que ella indica gracias al conflicto que suscita (Pérez y Mugny, 1990).

Creemos que el conflicto inducido por las minorías es un medio de interpelar a los blancos de su influencia, de atraer su atención y de incitarlos a desarrollar una actividad cognitiva de naturaleza constructivista (Mugny y Pérez, 1988), centrada a la vez en la fuente y en el contenido de su posición. Por decirlo resumidamente, el impacto minoritario descansa en la activación de un proceso de validación (Moscovici, 1980) del contenido de su posición. Si los blancos de influencia poseen los medios de realizar un trabajo de reflexión centrado en la alternativa propuesta por la minoría, también pueden interiorizar los principios organizadores de su posición, y en consecuencia modular su actitud. Esta actividad cognitiva llevada a cabo por los blancos

de influencia es indispensable para conseguir una reorganización del campo categorial en el que la minoría se sitúa, y en particular, para que se reconozcan sus posiciones como alternativas en el campo social o como puntos de vista de los que podemos inspirarnos aunque no los adoptemos (Nemeth, 1986). Sin embargo, sólo a partir de un conflicto inicial los blancos parecen poner en marcha mecanismos constructivistas que terminan por dar sentido al mensaje minoritario, y que hacen que se apropie, al menos en parte, de las posiciones que dicho mensaje les hace descubrir. A fin de cuentas, la influencia de las minorías va unida al trabajo de reestructuración llevado a cabo por los blancos, aunque éstos opongan resistencias inmediatas y manifiestas al conflicto que surge de la intervención minoritaria.

### Cuando se evita el conflicto

Ahora bien, observamos que los grupos que participan en esta escena social adoptan a veces (por no decir casi siempre) estrategias persuasivas que van en dirección contraria, es decir, intentan evitar el conflicto. Así, a principios de los años ochenta, durante una campaña que se organizó a favor de los extranjeros en Suiza, los círculos cristianos que se habían movilizado al respecto intentaban convencer a su entorno del respeto que había que dar al extranjero, recurriendo para ello a reivindicaciones de orden humanitario, haciendo mención de principios bíblicos y no dando ninguna consigna explícita de voto a sus feligreses (Mugny y Pérez, 1985). Lo que así hacían era evitar exacerbar la conflictividad de la situación. Pero el fracaso de esta iniciativa fue muy notorio.

Se pudo comprobar al respecto que la elección de estrategias persuasivas para evitar el conflicto estaba sostenida por concepciones implícitas socialmente compartidas (Pérez, Mugny y Roux, 1989). El procedimiento consistió en pedir simplemente a los sujetos que indicaran en qué medida utilizarían o no, durante una discusión, diversos argumentos sobre los extranjeros. Con el fin de circunscribir sus comportamientos de difusión, la formulación de estos argumentos variaba según estilos retóricos o contenidos más o menos conflictivos. Algunos correspondían a una ruptura mínima con la xenofobia (por ejemplo, «los extranjeros deberían ser libres de elegir el empleo que deseen»), otros ponían de manifiesto un nivel de ruptura más radical (por ejemplo, «los permisos de residencia deberían ser renovados automáticamente a todos los extranjeros»). Por otro lado, las reivindicaciones que los sujetos debían difundir se referían a un anclaje normativo que era unas veces poco conflictivo (éstas iban precedidas de la frase siguiente: «en nombre de mis principios humanitarios...»), otras más conflictivo («en nombre de

mis principios políticos...»). Todavía se manipulaba un tercer nivel de conflictividad: los argumentos se formulaban ya de forma optativa («sería deseable que...»), ya de forma imperativa («es absolutamente indispensable que...»). Como se predijo, se vio que los sujetos preferían abordar la discusión con los argumentos más bien poco radicales en cuanto a su contenido, más bien humanitarios que políticos en cuanto a su anclaje normativo, y, para los más xenófobos, más bien optativos que imperativos en cuanto a la regulación que inducía su estilo retórico. En resumen, independientemente de que los sujetos fueran o no favorables a los extranjeros, todos mostraron que su preferencia por las proposiciones menos conflictivas.

La inducción de dos variables experimentales complementarias nos ha permitido establecer que esta tendencia a neutralizar la confrontación ideológica era tanto más fuerte cuanto se ponían de relieve los costes sociales de la xenofilia en esa situación (véase Larsen, 1974). En efecto, se invitaba a los sujetos a que anticipasen una discusión donde tendrían que enfrentarse con otros sujetos proextranjeros o bien antiextranjeros; además, se ponía —o no— de relieve el carácter minoritario de los argumentos que se ponían a su disposición. Las diferencias observadas mostraron que se evita más el conflicto cuando los sujetos tienen que interactuar con xenófobos, y sobre todo si se añade que las proposiciones que pueden utilizarse en la discusión han sido previamente connotadas de minoritarias.

En otras palabras, las teorías implícitas de la persuasión (Rule y Bisanz, 1987) adoptadas en esas campañas antixenófobas no parecen partir de la idea que la influencia depende de la capacidad de la fuente de generar un conflicto. Es lo contrario lo que parece más admitido. De algún modo podríamos decir que estas concepciones del sentido común parecen más inspiradas en la tradición científica «funcionalista» que en la interaccionista (Moscovici, 1976). Según esta última, recordémoslo, una minoría que induzca poco conflicto, por ejemplo debido a un comportamiento inconsistente, tiene pocas posibilidades de interpelar a aquellos a quienes se dirige y de llevarlos a tener en cuenta el contenido de sus proposiciones.

### El poder de innovación de la confrontación

Un experimento (Mugny y Pérez, 1985) nos permite ilustrar esta ineficacia de la persuasión minoritaria debida a la ausencia de conflicto. A partir de un grupo procedente de círculos cristianos, hemos comparado los efectos de diversas defensas xenófilas, más o menos conflictivas, según los tres parámetros que habían servido de base a las estrategias persuasivas de los cristianos durante su campaña a favor de los extranjeros (descritas anteriormente). En un plan factorial  $2 \times 2 \times 2$ ,

una fuente cristiana argumentaba «en nombre de principios bíblicos» propios de la identidad cristiana y poco conflictivos para sujetos cercanos a este medio, o «en nombre de principios políticos», para ellos, más interpeladores. En segundo lugar, el contenido de las reivindicaciones de su mensaje persuasivo era, ya humanitario, y por lo tanto bien aceptado (por ejemplo, el derecho a la libertad de expresión de los extranjeros), ya sociopolítico y por consiguiente menos aceptado (por ejemplo, el derecho de voto para los extranjeros). Finalmente, la retórica de las reivindicaciones tenía un carácter ya optativo («sería deseable que...»), ya imperativo («es absolutamente indispensable que...»). Para todas estas inducciones, la primera modalidad es menos conflictiva que la segunda, y es la que corresponde a la estrategia de influencia utilizada por los citados medios cristianos durante esa campaña. En lo esencial, los resultados han mostrado que la condición donde el mensaje induce el menor conflicto (fuente bíblica, humanitaria y optativa) es donde se consigue el menor impacto (medido en el postest por el grado de acuerdo con diversas reivindicaciones). Son las condiciones más conflictivas las que llevan a los sujetos a adoptar una actitud más favorable respecto a los extranjeros. Una estrategia de confrontación tiene un mayor poder de innovación.

### El impacto y los límites de las resistencias

Sin embargo, no hay innovación sin resistencia, sobre todo en un campo de actitudes en donde los blancos están directamente implicados e interpelados como miembros del intragrupo nacional. La salida al conflicto, y por consiguiente de la gestión sociocognitiva que los individuos hacen de él, depende de hecho del nivel de profundidad que alcance su resistencia. Cuando ésta alcanza los fundamentos normativos de la posición minoritaria, entonces deja poco lugar a la innovación; pero si se limita a un tratamiento más «periférico» de las informaciones contenidas en esta posición, entonces, paradójicamente, pueden ser fuente de cambio.

En un experimento (Roux, Mugny y Pérez, 1989) se trató de analizar estas dinámicas. Se hacía leer a los sujetos, de nacionalidad suiza, un texto xenófilo redactado por un grupo de extranjeros, o sea, una fuente en posición de exogrupo para los blancos de influencia. Según las condiciones experimentales, este texto reforzaba o atenuaba el conflicto inducido por los autores utilizando una retórica imperativa u optativa. Contenía cuatro reivindicaciones (por ejemplo, libertad total de expresión para los extranjeros, participación de los extranjeros en las decisiones sindicales y políticas del país de acogida) para las cuales los sujetos tenían que indicar si las utilizarían o no como argumentos en una discusión futura en la que participarían. Para la mitad de

ellos, la tarea que se les pedía terminaba con eso. Pero a la otra mitad se les pedía un trabajo mucho más importante, ya que también tenían que pronunciarse sobre si utilizarían o no otros once argumentos más que apoyaban la posición xenófila. En esta segunda situación, la resistencia de los sujetos podía ser mayor y atacaba los fundamentos normativos mismos del mensaje.

Finalmente, la influencia de la fuente se medía a través de un cuestionario de actitudes ante los extranjeros, donde los sujetos debían expresar sus opiniones personales (sin tener esta vez que preocuparse de defenderlas públicamente). Dos de las reivindicaciones sobre las que se pronunciaban van a centrar aquí nuestra atención: el derecho a la Seguridad Social para los extranjeros y el derecho al voto para los extranjeros.

El grado de aprobación de los sujetos en la primera fase del cuestionario constituye el índice de su resistencia a la posición minoritaria. Aquellos que no aceptan emplear ningún argumento o como mucho uno (humanitario, en general) de la fuente con vistas a una discusión, pueden ser considerados como tendenciosamente xenófobos. Los que emplean dos (aunque casi siempre son los argumentos humanitarios) forman el grupo de los intermedios. Y, por último, los que se muestran dispuestos a utilizar al menos tres de los argumentos propuestos, pueden ser tildados de sujetos xenófilos.

La actitud de los más xenófobos varía según las inducciones experimentales, aunque sólo cuando tienen que pronunciarse sobre el derecho de los extranjeros a percibir todas las prestaciones de la Seguridad Social. En lo que se refiere al derecho al voto, no se observa ninguna diferencia significativa, y lo único que destaca es que se niegan a concedérselo sea cual fuere la situación experimental por la que pasaron. Sin embargo, sobre esta reivindicación más radical, los sujetos intermedios modulan, por su parte, las opiniones. En cuanto a la otra reivindicación, más humanitaria, están de todas formas de acuerdo con que se amplie el derecho de los extranjeros a disfrutar de las prestaciones de la Seguridad Social. En otras palabras, se puede comprobar ya a este nivel la importancia del conflicto en los procesos de innovación. Si es demasiado fuerte, bloquea la negociación y provoca el rechazo de las proposiciones minoritarias (esto es lo que ocurre con los xenófobos frente al derecho al voto). Por el contrario, si es demasiado débil, no incita a los sujetos a ir más allá de sus convicciones ya cristalizadas (es lo que ocurre con los intermedios ante el derecho a la Seguridad Social).

Pero examinemos ahora los procesos originados por las variaciones del contexto. Los cambios de opinión de los sujetos ponen de manifiesto una misma dinámica, por más que ésta se plasme sobre la reivindicación humanitaria en el caso de los xenófobos y en la más radical en el caso de los sujetos intermedios. Para

unos y otros es la retórica imperativa de la minoría la que produce las mayores fluctuaciones de la actitud. Cuando va asociada a un trabajo mínimo de resistencia (4 argumentos solamente), incita a los sujetos a decantarse en favor de los extranjeros más de lo que lo hacen en otras condiciones. Cuando, por el contrario, iba unida a una resistencia más intensa (toma de posición sobre los 11 argumentos suplementarios), se crea una situación que desemboca en la influencia más negativa. En suma, se tiene que la retórica optativa produce un efecto intermedio independientemente del número de argumentos sobre los que tiene que pronunciarse.

Así, declararse pública y abiertamente dispuesto a asumir las responsabilidades de la argumentación reivindicativa de la minoría no es una condición *sine qua non* para que se produzca un cambio de actitud personal; como tampoco el resistir implicaría un fracaso insalvable para la influencia. En efecto, hay que retener que la actividad de resistencia de los sujetos a la difusión de una argumentación minoritaria xenófila no excluye forzosamente un proceso de innovación posterior. Su actitud frente a los extranjeros llega a ser interpelada por la conflictividad que conlleva el mensaje de la fuente. Cuando se limita la profundidad de la resistencia inicial, se contrarrestan los comportamientos discriminatorios; pero cuando la actividad de resistencia alcanza el núcleo normativo de la posición minoritaria, entonces dichos comportamientos se intensifican aún más. En este último caso, los sujetos tratarían de diferenciarse (cf. Lemaine, Lasch y Ricateau, 1971-1972) de la fuente minoritaria, percibida como exogrupo intransigente y rígido (Mugny, 1982). Por su parte, en el primer caso, los sujetos habrían desviado su atención hacia el contenido del texto minoritario, validándolo y reconociendo su principio organizador y, a fin de cuentas, convirtiéndolo en guía implícito de sus actitudes menos discriminatorias (en el caso de los sujetos más xenófobos), o más xenófilas (en el caso de los sujetos intermedios).

## XENOFOBIA, MODO DE PENSAR E INFLUENCIA MINORITARIA

### Influencia minoritaria e in(ter)dependencia de los juicios

Ya hemos apuntado anteriormente la existencia de una homología entre la modalidad de juicio interdependiente o independiente y la actitud xenófoba o xenófila. Pero, ¿qué ocurre si los sujetos tienen que razonar

de uno u otro modo después de haberlos enfrentado a un discurso normativamente minoritario? ¿Pueden contrarrestar las minorías la actitud discriminatoria de los xenófobos si se lleva a éstos a reflexionar en un campo de comparación multidimensional? En un experimento (Mugny *et al.*, 1991, experimento 2) los sujetos tenían que distribuir diversos recursos entre suizos y extranjeros según un tipo de juicio bien interdependiente, bien independiente (cf. *supra*), después de haber leído un texto xenófilo, escrito en un estilo optativo unas veces e imperativo otras; es decir, que variaba por su grado de conflictividad e interpelación.

Los resultados confirman, por una parte, lo que ya habíamos observado, a saber, que los xenófobos favorecen a su propio grupo en detrimento de los extranjeros, sea cual sea la retórica de la fuente y el modo de juicio puesto a su disposición. Así, la simple confrontación con un punto de vista minoritario no basta para contrarrestar este sesgo de la comparación a nivel directo y manifiesto. Se puede señalar, no obstante, que estos sujetos concedieron más puntos a todos, o sea, tanto para los suizos como para los extranjeros, en las condiciones de independencia, comparado a las de interdependencia. Además de que la multidimensionalidad de la comparación les permite ser más generosos, ésta induce también a una forma particular de razonar que se opone a la competitividad intergrupal, puesto que la correlación entre los puntos atribuidos al intragrupo y al exogrupo es casi de -1 en caso de interdependencia y cercana al 0 en caso de independencia.

Al final del experimento, los sujetos daban sus opiniones sobre las reivindicaciones favorables a los inmigrantes, reivindicaciones que la minoría no había formulado en su texto. Por más que los principios que las organizan están implícitos en un discurso, es necesario que los sujetos lleguen a inferir e interiorizar estas nuevas referencias normativas de la posición minoritaria. Es a este nivel donde se hace interesante examinar los efectos de las inducciones: la comparación multidimensional lleva a los sujetos a discriminar menos a los extranjeros de lo que lo hacen en las condiciones de interdependencia de los juicios. Una vez liberados de las obligaciones de una comparación efectuada sobre una sola dimensión, éstos favorecen menos al intragrupo y se apropian más del principio de igualdad que subyace al mensaje de la fuente. Esta dinámica de la in(ter)dependencia se manifiesta particularmente cuando la minoría recurre a una retórica imperativa. La conclusión aquí es que cuando se intensifica el conflicto se desemboca en una actitud más favorable a los extranjeros cuando los sujetos pueden razonar siguiendo un modo independiente, pero ese mismo conflicto acentúa la discriminación cuando se mueven en un campo unidimensional.

Así, a pesar de su resistencia manifiesta a las tesis minoritarias, que se traduce en un favoritismo del in-

tragrupo en la primera fase, los sujetos atenúan posteriormente su inclinación xenófoba cuando se ven situados en un espacio de comparación independiente, sobre todo, en los casos en la que la fuente ha debido resultarles sumamente reguladora al mostrarse intransigente. La conjunción de la multidimensionalidad de juicios y de un conflicto intenso suscitado por la intervención minoritaria, serían las condiciones más propicias para que un principio de equidad o de solidaridad pueda sustituir al de discriminación, o al menos, contrarrestar éste.

### Influencia minoritaria e in(ter)dependencia de las normas

La in(ter)dependencia de los juicios hace referencia a modos de pensar que, como ya hemos visto, tienen un anclaje social bien definido. Activa también un modo de razonamiento que corresponde o se opone a un funcionamiento sociocognitivo que es primado por los individuos en función de sus pertenencias categoriales y de sus posiciones ideológicas. La comparación unidimensional pone de relieve la incompatibilidad psicológica de los intereses de los grupos, mientras que la comparación multidimensional introduce la posibilidad de una complementariedad de los proyectos. Cuando las ventajas del intragrupo no dependen de las del exogrupo, los individuos pueden liberarse del peso de la comparación y desarrollar un trabajo cognitivo centrado en el contenido del mensaje minoritario xenófilo, factor indispensable para que se asimilen los principios organizadores que éste lleva implícitos, y por consiguiente se proceda a una reestructuración de la actitud. Pero, ¿cabe llegar a establecer un paralelo entre una confrontación intergrupal y de alguna otra forma social como puede ser la de las ideas y sistemas normativos vigentes? ¿La unidimensionalidad del campo ideológico sobre el que se reflexiona resulta tan poco propicia para que se active un proceso de validación como lo es la del espacio intergrupal interdependiente? Del mismo modo, ¿se opondría la independencia normativa a los efectos de discriminación como lo hace la independencia de juicios entre grupos?

La interdependencia de ideas, es decir, de las normas que las sustentan, podría poner de relieve la incompatibilidad, esta vez, de puntos de vista divergentes, mientras que la independencia normativa, sin llevarnos a una convergencia ideológica, podría quizá desviar a los individuos hacia otros referentes distintos de los que disponen para definir su actitud (Tetlock, 1986). Esta cuestión la hemos tratado de estudiar en un experimento (Pérez, Roux y Mugny, sometido para publicación), en el que un texto xenófilo defendía dos reivindicaciones humanitarias admitidas en general por los sujetos (p. ej.: libertad para los extranjeros de elegir

el empleo que quieran), y otra dos sociopolíticas, más radicales y por consiguiente menos aceptadas (p. ej.: que se renueve automáticamente a los extranjeros su permiso de residencia) ambas redactadas en un tono optativo o imperativo que inducía, pues, un mayor o menor conflicto. En las condiciones de interdependencia normativa, los sujetos debían exponer su acuerdo global con estos dos tipos de reivindicaciones, presentados como un todo indisociable (no disponían en ese caso nada más que de una escala para responder). En la condición de independencia normativa, se disociaban las reivindicaciones consensuales de las más radicales, y los sujetos se pronunciaban sobre cada una de ellas mediante dos escalas separadas.

Vamos a examinar aquí los resultados relativos a dos medidas de influencia: la referida al grado de acuerdo con las reivindicaciones del texto, y la referida al comportamiento respecto a los extranjeros (por ejemplo, «reservar las viviendas más baratas para los suizos»), expresado en un postest. Lógicamente, los sujetos están más de acuerdo con las reivindicaciones humanitarias que con las sociopolíticas, en caso de haberles dado la posibilidad de expresar sus juicios de modo independiente. Consecuentemente, su grado de acuerdo en situación de interdependencia es intermedio, lo que muestra cómo se encuentran divididos entre dos sistemas normativos divergentes (el humanitario y el político). A nivel comportamental, aparece una interacción entre las dos variables experimentales: en un espacio de comparación de normas independiente, la retórica imperativa de la fuente vuelve a producir más influencia que la optativa; efecto que se invierte en las condiciones de interdependencia. Comprobamos en este experimento que el hecho de reflexionar sobre varios principios normativos puede favorecer, forzado por el estilo intransigente de la minoría, un proceso de interiorización del conflicto y, por consiguiente, de las normas a las que se refiere, traduciéndose esto en una pérdida de intensidad de la discriminación.

Pero, descubrimos al mismo tiempo una nueva vía de reflexión. En efecto, la interdependencia normativa puede facilitar también un proceso de cambio de actitud cuando la retórica del texto persuasivo fue optativa. Nuestra interpretación de este resultado es que el contexto unidimensional pone realmente a los sujetos en una situación de dilema normativo: deben renunciar en parte a una norma humanitaria que admiten (como se observa cuando se trata de la independencia de los juicios), para no acercarse a los fundamentos sociopolíticos que los sujetos no quieren aceptar al mismo tiempo. En otras palabras, la interdependencia les obliga a decidirse. Sin embargo, los sujetos se ven presionados mediante dos tipos de regulación contenidos en las dos modalidades de la retórica de la fuente: una imperativa, que trata de imponerles la dirección que deben seguir para resolver el conflicto normativo. Bajo esta presión

externa a su conciencia, los sujetos se liberarían de su responsabilidad y no se enfrentarían a ningún dilema interior, no modificando en última instancia sus comportamientos. Sin embargo, el otro tipo de regulación, la optativa, exige de ellos toda la actividad necesaria para la resolución de este dilema, dejándoles ante una elección libre y autónoma. Es así como se comprometerían personalmente e interiorizarían semejante dilema, traducándose todo ello en una apropiación de los fundamentos normativos alternativos de la posición xenófila y, en última instancia, en una conducta menos discriminatoria hacia los extranjeros.

## CONCLUSIÓN

La aportación principal de estos trabajos que tratan de las relaciones entre autóctonos y extranjeros es que se muestra que, a pesar de los anclajes sociales constituidos por las posiciones sociales que determinan la formación de actitudes respecto a los extranjeros, la discriminación entre grupos no es un sesgo que no se pueda modificar. Los juicios intergrupales no están sólo condicionados por la búsqueda de ventajas materiales o de una identidad social positiva, lo están también, y a veces ante todo, por las normas sociales puestas de relieve en diferentes contextos, sean éstos más o menos simbólicos. Es aquí donde cobran importancia las estrategias persuasivas de las minorías que introducen normas alternativas frente al pensamiento mayoritario dominante, e introducen una nueva manera, más multidimensional e independiente, de ver las relaciones entre grupos.

Las estrategias del conflicto se oponen a que se evite la confrontación ideológica, y que se favorezca una simple reproducción de relaciones sociales preestablecidas en función de las jerarquías de poder, de diversos intereses o, llegado el caso, de derechos establecidos. El conflicto suscitado por las minorías activas parece, pues, indispensable para apartar a los individuos de una actitud unívocamente discriminatoria y así involucrarlos en un proceso de redefinición de estas relaciones y de redistribución de los recursos.

Las estrategias de la multidimensionalidad adoptadas por las minorías se oponen a la interdependencia de juicios la cual encierra a los individuos en un sociocentrismo cuyo único resultado es que se excluya a cualquier otro, visto siempre éste como una amenaza. La ortogonalidad de juicios inducida por el modo de pensar minoritario ayuda a los individuos a desarrollar una actividad sociocognitiva que esté descentrada del mero interés individual, sin que el miedo al otro prevalezca sobre el reconocimiento de la diferencia.

Y a fin de cuentas, las regulaciones del conflicto y la independencia normativa de las ideas configuran otros elementos para adoptar estrategias que favorezcan la interiorización de los fundamentos argumentativos de una posición minoritaria, susceptibles de guiar los juicios de los individuos, sus opiniones y sus actos.

Hemos visto, sin embargo, que una estrategia menos conflictiva puede ser también inductora de cambio, pero claro está que el proceso que ello sigue es bastante diferente. Una de sus funciones puede ser la de atenuar las tensiones debidas a la distancia ideológica que separa a la fuente y a los blancos de influencia (Mugny, 1982). En otras circunstancias, este estilo más negociador puede responsabilizar a los individuos, dejarles un mayor margen de autonomía para que puedan resolver con su propia actividad cognitiva el dilema normativo al que les enfrenta la posición manifestada por la minoría.

En definitiva, todas estas estrategias de las minorías activan dinámicas psicosociales que permiten a los individuos reestructurar sus pensamientos, contrarrestándose así un modo de razonamiento que subyace a la xenofobia.

## BIBLIOGRAFÍA

- BREWER, M.B., «In-group bias in the minimal intergroup situation: a cognitive-motivational analysis», *Psychological Bulletin*, 86 (1979), 307-324.
- LARSEN, K.S., «Social cost, belief incongruence and race: experiments in choice behavior», *Journal of Social Psychology*, 94 (1974), 253-267.
- LEMAINE, G., LASCH, E. y RICATEAU, P., «L'influence sociale et les systèmes d'action: les effets d'attraction et de répulsion dans une expérience de normalisation avec "l'alcoïnétique"», *Bulletin de Psychologie*, 25 (1971-1972), 482-493.
- MOSCOVICI, S., «Social influence and social change», Londres, Academic Press, 1976.
- , «Toward a theory of conversion behavior» en L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 13, Nueva York, Academic Press, 1980.
- 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/París, 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).
- y PÉREZ, J.A., «Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion "manquée" lors d'une votation», *Cahiers de Psychologie Sociale*, 26 (1985), 1-13.



- y PÉREZ, J.A., «Minority influence and constructivism in social psychology», *Newsletter*, British Psychological Society, Social Psychology Section, 19 (1988), 56-77.
- y PÉREZ, J.A., *The social psychology of minority influence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991 (trad. esp.: *Psicología de la influencia social*, Valencia, Promolibro, 1988).
- , SÁNCHEZ-MAZAS, M., ROUX, P. y PÉREZ, J.A., «Independence and interdependence of intergroup judgments: xenophobia and minority influence», *European Journal of Social Psychology* (1990).
- MUMMENDEY, A. y SCHREIBER, H.J., «Better or just different? Positive social identity by discrimination against, or by differentiation from outgroups», *European Journal of Social Psychology*, 13 (1983), 389-397.
- NEMETH, C., «Differential contributions of majority influence», *Psychological Review*, 93 (1986), 23-32.
- PAICHELER, G., *The psychology of social influence*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G., «Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage», *European Journal of Social Psychology*, 17 (1987), 157-169.
- y MUGNY, G., «Minority influence: manifest discrimination and latent influence» en D. Abrams y M. Hogg (eds.), *Social identity theory: constructive and critical advances*, Hertfordshire, Harvester-Wheatsheaf, 1990.
- MUGNY, G. y ROUX, P., «Évitement de la confrontation idéologique: quelques déterminants psychosociaux des stratégies persuasives», *Revue Internationale de Psychologie Sociale* (1989), 151-163.
- ROUX, P. y MUGNY, G., «Procesos sociocognitivos de la influencia minoritaria», *Revista de Psicología Social*.
- RIJSMAN, J.B., «Group characteristics and individual behavior», en P.J.D. Drenth, H. Thierry, P.J. Willems, C.J. de Wolff (eds.), *Handbook of work and organizational psychology*, Nueva York, Wiley, 1984.
- ROUX, P., MUGNY, G., y PÉREZ, J.A., «Conflit, degré de résistance, et influence minoritaire», *Bulletin de Psychologie*, 42 (1989), 788-795.
- RULE, B.G. y BISANZ, G.L., «Goals and strategies of persuasion: a cognitive schema for understanding social events», en M.P. Zanna, J.M. Olson y C.P. Herman (eds.), *Social influence: The Ontario Symposium*, vol. 5, Nueva Jersey, Erlbaum, 1987.
- SHERIF, M., *In common predicament. Social psychology of intergroup conflict and cooperation*, Boston, Houghton, Mifflin, 1966.
- TAJFEL, H. (ed.), *Differentiation Between Social Groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, Londres, Academic Press, 1978.
- , *Social identity and intergroup relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.
- TETLOCK, P.E., «A value pluralism model of ideological reasoning», *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (1986), 819-827.
- TURNER, J.C., «Towards a cognitive redefinition of the social group», *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1 (1981), 93-118.
- , HOOG, M., OAKES, P.J., REICHER, S.D. y WETHERELL, M.S., *Rediscovering the social group. A self-categorization theory*, Oxford, Basil Blackwell, 1987.
- VAN KNIPPENBERG, A., ELLEMERS, N., «Social identity and intergroup differentiation processes», *European Review of Social Psychology*, 1990.

**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.