

El efecto de criptomnesia social*

Gabriel Mugny
Juan Antonio Pérez

Véase última hoja
para Uni. Valencia!

«Primero surgieron las feministas. Más tarde vino el feminismo. Antes de ser "militante", organizado en movimiento, y hasta en partido actualmente, ha sido "reflectante" el hecho de mujeres aisladas y privilegiadas que, de forma personal, tomaban conciencia de las desigualdades de su condición y se preguntaban acerca de sus motivos y soluciones» (J. Aubenas, *Enciclopedia Universalis*). En 1789, un grupo de mujeres reivindicaron y expusieron los primeros derechos de la mujer. Esto apenas duró, puesto que fueron privadas de toda participación política unos pocos años más tarde por un Decreto Ley que les prohibía formar parte de cualquier club, privilegio de hombres.

No vamos a insistir en la lentitud del proceso que iba a llevar a la inscripción en la Constitución de la igualdad entre sexos, ni en el hecho evidente de que el reconocimiento oficial de un principio de ley no presuponga obligatoriamente su traducción en hechos, ni jurídicos ni políticos, ni de la vida cotidiana. Con todo, es indudable que las ideas feministas han recorrido su camino, y hoy en día, de una manera u otra, nos interpelean incesantemente a todos.

Y es que el impacto social de las minorías, cuyos mecanismos psicosociales intentamos comprender (véase Mugny y Pérez, 1986) está lleno de obstáculos. Sabemos, concretamente, que la aparición de una idea minoritaria, antinormativa, contraria a los principios dominantes, tiende en un principio a inducir resistencias al cambio, que van de la represión más brutal o de la censura a mecanismos más «civilizados» como la denegación o, incluso, la psicologización.

Sin embargo, con el trascurso del tiempo, va echando raíces un proceso de validación por el que se da un cierto reconocimiento a las posiciones minoritarias. Lo que era desviación o diferencia se erige ahora en alternativa. Y aunque no se dé una adhesión inmediata, se empieza a tenerlas en cuenta y a hacerse cargo de algunos de sus principios organizadores. En síntesis, estamos sometidos a una influencia minoritaria, aunque no lo sepamos, sobre todo porque en un principio resistimos manifiesta y activamente contra ella. De ahí esa paradoja que se hace de las propias ideas minoritarias, al tiempo que se ignora su genuino origen minoritario.

A esta «fagocitosis» nos referimos con el efecto de criptomnesia social.

Teóricamente, este doble movimiento de distanciamiento y de validación (se deniega y al mismo tiempo se concede cierta parte de razón) se puede comprender si se entiende que se pueden disociar los dos procesos que se distinguen dentro del fenómeno de la innovación. El primero, el de la comparación social, que explica cómo se discrimina a una fuente minoritaria (fase inicial que puede ser empero bastante larga), no tiene por qué impedir obligatoriamente que se active un segundo, el de la validación, responsable éste del fenómeno de cambio. Su disociación (véase BSP, 7 [1986], 341-351) sería el mecanismo psicosocial de la criptomnesia observada a un nivel más societal. Para que la influencia se exteriorice, es necesario olvidarse antes de aquellos que han comenzado la protesta y el proceso innovador.

ILUSTRACIÓN EXPERIMENTAL

Vamos a centrar nuestra atención aquí en quién dice las cosas, y en lo que dice, o sea, en las ideas que defiende un grupo, y en las etiquetas sociales que se le pueden atribuir. Para ello, hemos seleccionado cinco principios normativos, admitidos hoy por prácticamente todos nosotros (aunque hayan tenido un pasado minoritario, que de vez en cuando todavía puede reaparecer), y los grupos que los han defendido históricamente: la libertad y los anarquistas, la igualdad de sexos y las feministas, la igualdad de razas y los anti-racistas, el respeto del medio ambiente y los ecologistas, la paz y los pacifistas.

En una condición denominada «principios», los sujetos ($n = 306$) tenían que expresar únicamente su grado de acuerdo (basándose en una escala de 8 puntos; 8 = estar de acuerdo) con cinco principios normativos (como por ejemplo esta idea: «los que luchan por la igualdad de sexos tienen razón»). En una condición «minorías», los sujetos ($n = 313$) sólo se pronunciaban sobre las cinco categorías minoritarias a las que se puede asociar el origen de los principios precedentes (expresando, por ejemplo, su grado de acuerdo con afirmaciones como ésta: «las feministas tienen razón»). En una condición «principios minoritarios» ($n = 307$), se hizo explícita la relación entre los vínculos y sus defensores minoritarios (por ejemplo: «las feministas tienen razón porque luchan por la igualdad de sexos»).

Si se atiende a las medias globales resultantes del conjunto de las condiciones (las respuestas corresponden a un total de 926 estudiantes españoles, en-

* Publicado en *Bulletin des Schweizer Psychologen/Bulletin Suisse des Psychologues/Bollettino Svizzera degli Psicologi*, 7 (1989), 3-5 (trad. de Carmen González Álvarez).

tre 15 y 19 años), lo primero que merece señalarse es que los valores contenidos en el experimento se inscriben claramente en el Zeitgeist. No obstante, lo que más merece destacar son las diferencias que se ponen de manifiesto en la figura 1, todas significativas a un nivel de al menos $p < 0,001$: con lo que más de acuerdo están los sujetos es con los principios normativos ($m = 7,20$) y con lo que menos con las entidades minoritarias que los vehiculan ($m = 5,50$). A medio camino ($m = 6,14$) queda el acuerdo con los principios cuando éstos están asociados a sus minorías correspondientes, lo que indica la vacilación de los sujetos entre las ideas admitidas (que son prácticamente hoy truismos culturales) y las identificaciones más difíciles de confesar.

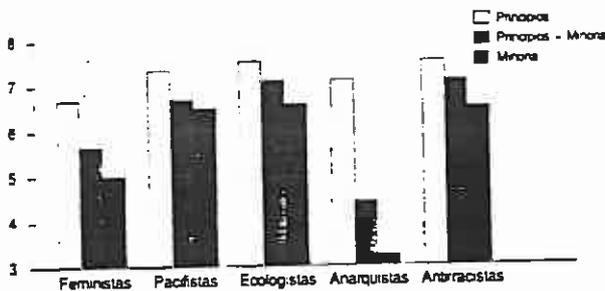


FIGURA 1. Grado de aprobación

Si consideramos que estas ideas tienen su origen histórico en movimientos contestatarios (como en el caso del feminismo), podemos suponer que estamos asistiendo ahí a un fenómeno de «recuperación», que consiste en apropiarse de ideas (antiguamente) nuevas sin tener que modificar, por un lado, las identificaciones y, por otro, sin tener que reconocer su origen minoritario, lo que corresponde al efecto de criptomnesia social, también señalado por Moscovici, Lage y Nafrechoux ya en 1969. No entendemos por ello una recuperación en sentido negativo, sino más bien la consecuencia del proceso doble de resistencia al cambio y de cambio inconsciente. De hecho, es así como junto con Moscovici y otros (véase Moscovici, Mugny y Pérez, 1991) hemos definido el fenómeno de la conversión.

Esta forma de recuperar las ideas minoritarias no significa que a continuación se estime más a las minorías *per se*. Al menos esto es lo que confirma otro resultado obtenido al analizar por separado las respuestas de los sujetos en función de si ellos mismos se autodefinen en una pregunta *ad hoc* como de izquierdas ($n = 444$) o de derechas ($n = 482$). Véanse estos resultados en la figura 2.

Se puede observar que el que los sujetos se definan de izquierdas o de derechas no se repercute en una diferencia a la hora de aceptar los contenidos ideológi-

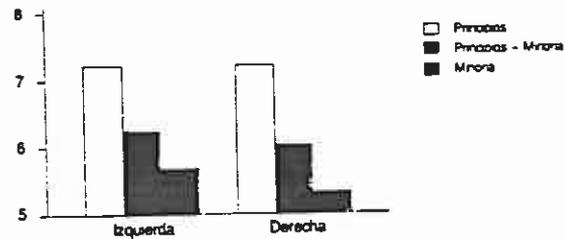


FIGURA 2. Grado de aprobación

cos que se le presentan. La única diferencia realmente significativa aparece en el grado en que se identifican con las minorías. Esto es lo que se concluye del hecho de que los núcleos normativos sean aceptados en un mismo grado por la derecha ($m = 7,19$) y por la izquierda ($7,22$), y que, sin embargo, baste con explicitar una identidad minoritaria para que entonces empiecen a aparecer diferencias significativas entre «los de derechas» y «los de izquierdas» (condiciones «principios minoritarios»: los de derechas: $m = 6,03$; los de izquierdas: $m = 6,25$, $p < 0,15$; condiciones «minorías»: los de derechas: $m = 5,33$; los de izquierdas: $m = 5,70$, $p < 0,01$). De este modo, pues, los ideológicamente de izquierda o de derecha no difieren aquí por los contenidos ideológicos que aceptan, sino por su aceptación de la definición social asociada a esos contenidos. Se perpetúan de este modo diferencias sociales que poco parecen estar basadas en contenidos normativos.

Pasando a otra dimensión, se podría llegar a decir que se da una asimetría en las relaciones priorizadas por la derecha y por la izquierda, si es que esta distinción se puede seguir manteniendo aún hoy en día: el problema de la derecha sería el recuperar ideas minoritarias, y el problema de la izquierda el de «recuperar» la identidad mayoritaria. Mientras que la derecha parece que es la que define la orientación de las identificaciones, y por tanto es la que tiene las riendas del proceso de comparación social, por su parte, la izquierda parece guiar la confrontación de ideas, y sería, al menos en parte, la dueña o instigadora del proceso de validación. Es indudable que las mayorías tienen la capacidad de orientar las identificaciones, y de suscitar los conflictos de identificación cuyas consecuencias sufren las minorías. Pero a las minorías les está reservada la capacidad de desencadenar la validación y, así, poner en marcha el proceso de innovación, aunque esto no signifique que el producto final de la innovación vaya a ser firmado por ellas. Después de todo, no debe olvidarse que pocos llegan a ser profetas en su tierra.

BIBLIOGRAFÍA

- MOSCOVICI, S., LAGE, E. y NAFFRECHOUX M., «Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task», *Sociometry*, 32 (1969), 365-379.
- MOSCOVICI y MUGNY G., *Psychologie de la conversion*,

- Cousset, Delval, 1987 (trad. esp.: *Influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*, Barcelona, Anthropos, 1991).
- MUGNY G., y PÉREZ J.A., *Le déni et la raison*, Cousset, Delval, 1986 (trad. esp.: *Psicología de la influencia social*, Valencia, Promolibro, 1988).

Discriminación y conversión en la influencia minoritaria: el modelo de la disociación*

Juan Antonio Pérez
Gabriel Mugny

Algunos límites del favoritismo intragrupal

En nuestra contribución a la anterior mesa redonda sobre relaciones entre cogniciones y conductas sociales (Mugny y Pérez, 1987), habíamos intentado demostrar que al considerar el proceso de innovación solamente desde el punto de vista de la comparación social, como lo hacen los modelos de relaciones intergrupales (véase Doise, 1976; Tajfel, 1978; Turner *et al.*, 1987), desembocaríamos necesariamente en un callejón sin salida. Las minorías, consideradas desde un principio negativamente (no olvidemos que por principio se sitúan en ruptura con las normas y valores considerados dominantes) estarían representadas como subgrupos en el campo categorial, y por lo tanto no tendrían ninguna influencia según los modelos intergrupales, puesto que éstos se articulan esencialmente sobre dos sesgos complementarios (de favoritismo respecto al intragrupo y de discriminación respecto al exogrupo), ambos desfavorables a las minorías. En contra de la idea de este inmovilismo en las relaciones entre grupos, hemos señalado al menos tres tipos de efectos minoritarios que no responden de manera unívoca a esos sesgos intergrupales.

En primer lugar está que un examen de los proce-

sos de influencia social que intervienen en el campo de las relaciones intergrupales, da a entender que el favoritismo intragrupal y la discriminación del exogrupo no son sesgos infranqueables. Así, una minoría no obtiene más influencia por el hecho de ser considerada como intragrupo (más que como exogrupo): su impacto también depende del estilo de comportamiento que manifieste (fue Moscovici, 1976, con su teoría de la consistencia, quien introdujo esta nueva apertura teórica). Su identidad categorial no hace a fin de cuentas más que definir los márgenes de libertad de los que dispone de cara a la intensidad del conflicto que puede introducir: considerada como intragrupo, la minoría puede adoptar un comportamiento intransigente, y por lo tanto, aumentar el conflicto; pero cuando forma un exogrupo, entonces debe actuar de una manera más flexible o conciliadora, y por lo tanto atenuar el conflicto (para un ejemplo, véase Mugny y Pérez, 1985).

Un segundo bloque de demostraciones pone de manifiesto que la influencia no procede linealmente de las connotaciones evaluativas de las características minoritarias susceptibles de atribución, en la medida en que el proceso de comparación social supone una identificación de los sujetos con la fuente (a propósito de la concepción de la influencia como sustentada por dinámicas de identificación y de conflictos de identificación, véase Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983). En efecto, los conflictos sociocognitivos pueden surgir debido a divergencias o incongruencias entre las categorizaciones y los atributos que se les asignan. Así pues, podemos reconocer dinámicas de cambio de actitud o de influencia cuando se contradicen la categorización de la fuente y los atributos que la predefinen, como es el caso cuando la fuente intragrupal tiene connotaciones negativas o la fuente exogrupo las tiene positivas (véase Pérez y Mugny, 1986a). Por lo tanto, sólo a partir de un conflicto de naturaleza sociocognitiva (y no de una concordancia o de una homología) pueden surgir ciertas dinámicas de influencia intergrupales. Así pues, podemos imaginar que los modos de comportamiento de las fuentes minoritarias tendrían, entre otros efectos, el de contradecir ciertas categorizaciones, negar ciertos atributos y afirmar otros, en

* Publicado en BEALVOIS, J.L., JOULE, R.V. y MONTELL, J.M., *Perspectives cognitives et conduites sociales, 2: Représentations et processus socio-cognitifs*, Cousset, Delval, 1989, 47-66 (trad. de Carmen González Álvarez). Los estudios presentados en este capítulo han sido realizados con ayuda del Fondo Nacional Suizo de Investigación Científica 1.367.0.86 y de un proyecto llevado a cabo junto con los miembros del Laboratorio Europeo de Psicología Social.

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 sociale 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 Fribourgo (Suiza). Desde 1987 reside nuevamente en Grecia, donde actualmente es profesor de Psicología Social Experimental en un centro universitario de Atenas. Sus investigaciones se centran sobre los procesos de influencia social (minoritaria y mayoritaria) y sobre las estrategias de resistencia a la influencia de las minorías, fundamentalmente la psicologización. Es autor de varios textos de psicología social publicados en Grecia. Ha publicado *The Power of Minorities* (1982) (con G. Mugny), y varios artículos en obras colectivas.

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

JEAN-PAUL ROUX. Nacido en 1942, es psicólogo escolar y desde 1973 trabaja en la UFR de Psicología de la Universidad de Provenza, en Aix-en-Provence, donde ejerce la docencia en el «centre de Formation de Psychologues Scolaires», es encargado de curso en el Dpto. de Psicología del Desarrollo y de la Educación e investigador del «centre de Recherches en Psychologie Cognitive». Ha publicado *Réussite scolaire et interactions dyadiques 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.