

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-

esos 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 BEAUVOIS, J.L. JOELE, 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.

resumen, introducir ambigüedades o, mejor todavía, ambivalencias sociocognitivas. De hecho, son estas dinámicas las que dan lugar a las aparentes contradicciones como son la discriminación de las minorías y simultáneamente un cambio hacia sus posiciones, bajo forma de conversión.

Finalmente, hay que rendirse ante la evidencia: la categorización de las fuentes tiene efectos paradójicos (en la influencia minoritaria al menos). En efecto, si a un nivel manifiesto la categorización de la minoría como intragrupo o exogrupo tiene a menudo efectos que más o menos podíamos esperar desde el punto de vista de la teoría de la diferenciación categorial (Doise, 1976), a veces también tiene a un nivel latente, efectos inversos. Incluso, considerada como exogrupo y sujeta a una discriminación «abierto» y directa, una minoría es, sin embargo, susceptible de inducir una influencia, aunque sea de naturaleza indirecta (véase Pérez y Mugny, 1987), privada (véase Martin, 1987) o diferida (véase Kaiser y Mugny, 1987; Pérez, Mugny y Moscovici, 1986). Esta es una constante en todas las investigaciones recientes (véase Mugny y Pérez, 1986). Algunas veces, hemos observado estas dinámicas incluso cuando la minoría, pese a ser considerada como intragrupo, es, sin embargo, reconstruida cognitivamente como una especie de exogrupo dentro del intragrupo (véase Mugny y Pérez, 1985). Estas diferenciaciones intragrupalas, que suponen una nueva división del campo categorial, no sólo son el resultado de conflictos de identificación, sino que incluso los generan.

La naturaleza indirecta de estos efectos de conversión (para una compilación, véase Moscovici, Mugny y Pérez, 1987) presupone del sujeto una actividad socio-cognitiva compleja. Es llevado a la vez a «definirse» a nivel directo, y, en particular, a tomar posición frente a la fuente (identificación *sensu stricto*), y a reconstruir mentalmente las categorizaciones que ve en la situación —al igual que los atributos que definen a éstas—, lo que puede traducirse por una influencia indirecta que en otro lugar (véase Mugny *et al.*, 1983) calificamos de identificación *sensu lato*. La influencia minoritaria raramente es directa; se basa sobre todo en un proceso creador o creativo por parte de los blancos de influencia (véase Nemeth, 1991). En lo que sigue, vamos a intentar dilucidar su naturaleza, las condiciones de su inducción y asimismo los mecanismos que la sustentan.

Más allá de la discriminación: la validación

En lo que se refiere a la influencia indirecta, los efectos paradójicos de la categorización (así como otras resistencias a la innovación, como, por ejemplo, la denegación; véase Pérez *et al.*, 1986) puestos de manifiesto

por nuestras investigaciones, exigen que se proceda a una elaboración teórica de la noción de validación (Moscovici, 1980), que permita además su articulación con la noción de la comparación social.

En la medida en la que la influencia minoritaria a la que nos referimos aquí es indirecta, y emerge sobre todo de contenidos que no han dado lugar a una toma de posición minoritaria, es necesario admitir que de entrada excluye una hipótesis que postule una explicación por un simple mecanismo de imitación o de aprendizaje social. Esa influencia presupone un constructivismo social que implica una actividad sociocognitiva compleja: los blancos de influencia deben verse inducidos a reflexionar no sólo sobre el contenido mismo de la tentativa de influencia minoritaria, sino también sobre contenidos que la minoría resalta cognitivamente, aunque no tome posición al respecto. Este constructivismo opera a varios niveles, como lo vamos a ver a continuación.

Como cuestión previa, señalemos que para desembocar en una influencia indirecta, la minoría debe ser considerada como una alternativa, reconocida como portadora de una cierta validez, por más que se esté en desacuerdo con ella. En otras palabras, se activa un efecto de conversión cuando las posiciones minoritarias difundidas interpelan a los blancos en la medida en que introducen un punto de vista conflictivo en oposición a otros que predominan en el campo. El cambio presupone que se reconozca la diferencia, hecho que constituye una de las bases de la teoría de la consistencia (Moscovici, 1976).

Pasemos a una primera dimensión de la elaboración sociocognitiva constructiva de ese conflicto hecha por los blancos de influencia. Éstos, enfrentados al conflicto inducido por una minoría, para poder ser influidos a nivel indirecto, deben llegar a inferir los principios organizadores de la posición minoritaria, o sea, lo que subyace a las posiciones manifestadas por la minoría. Estos principios pueden ser reactivados en otro momento (influencia diferida), y sobre todo a propósito de comportamientos, actitudes o contenidos diferentes de los que han presidido la puesta en funcionamiento de la influencia propiamente dicha (influencia indirecta), y todo ello sin que los blancos se hayan visto ante la necesidad de adherirse abiertamente a las posiciones sostenidas por la minoría. Así pues, es fácil comprender que no se puede obtener una influencia minoritaria indirecta cuando este aspecto inferencial del proceso de validación no sea activado, o cuando la actividad cognitiva esté orientada hacia un principio que no es potencialmente organizador de las posiciones expresadas frente a los contenidos directa o indirectamente unidos al mensaje persuasivo de la minoría (véase Pérez y Mugny, 1986b). Volveremos a insistir sobre esto, apoyándonos en varias pruebas experimentales.

Una segunda dimensión de este constructivismo social reside en que los blancos pueden verse inducidos a elaborar activamente nuevos significados de los comportamientos minoritarios, y sobre todo a descubrir nuevos atributos que aporten una nueva definición de la imagen de la minoría. Son estos atributos los que definen la especificidad de la minoría, y los que permiten diferenciarla de otras entidades presentes en el campo social.

Así pues, el constructivismo social funciona a nivel de las categorizaciones mismas del campo social. El carácter innovador y conflictual de la posición minoritaria puede en efecto obligar a los blancos a reconstruir mentalmente nuevas categorizaciones que no correspondan a las diferenciaciones iniciales que podían existir antes de la intervención minoritaria. El efecto más importante sería una extensión del campo de lo posible, donde la minoría podría constituir un nuevo punto de anclaje.

Este conjunto de actividades sociocognitivas (para otros aspectos más propios de un análisis cognitivista, véase también Maass, 1991) a menudo ocupan un lugar importante en un contexto donde la minoría conflictualiza intensamente el campo. El problema es que ese conflicto puede llamar a regulaciones situadas tanto en el nivel de la actividad de validación como en el nivel de la comparación social, algo así como en nuestros trabajos de psicología social genética, en donde hemos visto que el conflicto sociocognitivo puede dar lugar a regulaciones bien sociocognitivas, o bien más relacionales (véase De Paolis y Mugny, 1985). Así pues, vamos a tratar a continuación de articular estos dos tipos de regulaciones en la influencia minoritaria.

El efecto de la conversión: disociación de la comparación y de la validación

El modelo integrativo que proponemos (véase Mugny y Pérez, 1986) nos permite estudiar las diversas relaciones posibles entre influencia directa o inmediata e indirecta o diferida. Así pues, se trata de explicar porque se puede conseguir una influencia indirecta, independientemente de que se le haya sido concedida —o no— una influencia directa.

En cuanto a la influencia directa recordemos que presupone un proceso de comparación social de las respuestas de los blancos y de las respuestas explicitadas por la fuente. Las nociones de identificación y de conflicto de identificación, así como el mecanismo de autoatribución que define la comparación a título de mecanismo cognitivo específico, permiten, en efecto, dar cuenta de las dinámicas de la influencia directa. Esta será positiva cuando la identificación implicada por la expresión de un acuerdo manifiesto con la minoría sea compatible con una identi-

dad personal positiva, y será negativa, o nula, en caso de presentarse un conflicto de identificación. La conflictualidad que rige las tentativas de influencia minoritaria nos permite comprender por qué pocas veces los blancos de influencia adoptan las posiciones minoritarias sin más.

El proceso de validación se articula así con un proceso de identidad. ¿Cómo? Pensamos que se induce una influencia indirecta cuando el sujeto se ve obligado a «disociar» sociocognitivamente su actividad de comparación social y la de validación. La influencia indirecta implica que el sujeto efectúe una doble actividad cognitiva: que más allá de la comparación de sus respuestas con las de la minoría y las de la mayoría, se involucre en una actividad de validación de las posiciones alternativas de la minoría como tales. Algo así como si, una vez zanjada la cuestión de la comparación (poco importa que sea —o— en detrimento de la minoría), el sujeto focalizara su atención en el contenido de las posiciones minoritarias (para una ilustración, véase el trabajo de Personnaz y Guillon, 1985), sin preocuparse más de la cuestión de la identificación, y llegando a interiorizar el principio organizador (inferido o notado) de las posiciones minoritarias.

El contexto de la disociación

Llegados a este punto nos enfrentamos a una cuestión clave: ¿en qué condiciones se produce esta disociación? Se puede responder de un modo negativo: ninguna influencia directa interviene si la actividad de comparación y la actividad de validación no están disociadas. Esto ocurriría cuando la comparación no es conflictual o lo es solamente un poco y cuando induce un tipo de seguimiento fundado bien en una simple complacencia, bien en una identificación (en el sentido de Kelman, 1958), sin que por ello se dé un trabajo sociocognitivo diferente del que lo une a la fuente. Pero, y en particular en el campo de la influencia minoritaria, esto ocurre cuando una comparación conflictual domina e inhibe la activación del proceso de validación. Entonces es cuando por el solo hecho de un conflicto de identificación experimentado de una manera especial, toda la actividad cognitiva de los blancos se moviliza para garantizar una diferenciación (véase Mugny, Ibáñez *et al.*, 1986). Así, el proceso de validación sería bloqueado por el hecho de que la comparación conflictual se lleva a cabo en un universo unidimensional y de un modo interdependiente (véase Mummendey y Schreiber, 1984). La independencia de juicios implica en efecto que el valor simbólico que se le asigna a una posición se le resta a la otra. Así, la imagen de la minoría es negativa ya que complementa la imagen positiva de la mayoría. Entonces lo único que se hace es poner de

relieve la naturaleza desviante de la minoría, ya que en estas condiciones no puede aparecer como una alternativa portadora de una contranorma, y lograr que se le reconozca un principio organizador propio. No es nada más que una «antinorma».

Desde un punto de vista positivo, se activa el proceso de validación, cuando la comparación, incluso conflictiva, se efectúa, empero, en un universo multidimensional y de un modo independiente, cuando los atributos específicos de la minoría (y entre ellos el principio organizador que fundamenta su distintividad —*distinctiveness*— como alternativa) pueden ser reconocidos como tales. En este contexto de independencia de juicios, las especificidades de cada entidad que se distingue en el campo categorial pueden ser reconocidas sin perjudicarse mutuamente, y contribuir a una nueva definición del campo de las posiciones y de los atributos que a ellas están asociados. En particular, e incluso cuando sea en una dimensión (en particular evaluativa, como veremos) que le sea desfavorable, se puede llegar, no obstante, a reconocer a la minoría toda su especificidad sobre otras dimensiones, una de las cuales remite al principio organizador inferido como subyacente al contenido de sus posiciones.

Algunas ilustraciones experimentales

El paradigma experimental utilizado, detallado en otra parte (Mugny y Pérez, 1986, pp. 203-205), nos permite medir la influencia directa (actitud respecto al aborto) y lo que nos preocupa ante todo aquí: la influencia indirecta (actitud respecto a la contracepción) obtenida por una fuente minoritaria que haya defendido la legalización completa del aborto (pero que no menciona nada respecto a la contracepción). En los tres experimentos que vamos a presentar, se informaba a los sujetos que, según un sondeo de opinión, la mayoría de la gente se oponía radicalmente a las diversas ideas que defendía la minoría. Se trataba así de poner de relieve el conflicto intergrupal entre las posiciones mayoritarias opuestas al aborto y las minoritarias favorables a éste. Diversas medidas de comprobación muestran, por lo demás, que la percepción de la fuente iba en la dirección buscada con la inducción: sobre la escala de 7 puntos en donde 1 significa «mayoritario» y 7 «minoritario», la nota media atribuida a la minoría favorable al aborto fue de 5,55 (respectivamente 5,37; 5,56 y 5,77 para los experimentos 1, 2 y 3).

Nuestras manipulaciones experimentales consistían en hacerles comparar las posiciones minoritarias y mayoritarias basándose en diversos atributos. Para ello, los sujetos tenían que atribuir puntos a la «minoría favorable al aborto» y a la «mayoría contraria al aborto», según un procedimiento que detallaremos más adelan-

te. Los datos tomados en ese momento del experimento constituyen el índice de discriminación intergrupala de nuestro análisis.

Las medidas de la influencia se hacían mediante un cuestionario de actitud frente al aborto y a la contracepción, que completaban los sujetos al final del experimento. En los análisis que vamos a exponer a continuación sólo vamos a centrarnos en los resultados (surgidos de un análisis factorial) referidos a la dimensión de la influencia indirecta (contracepción), lo que constituye el índice de conversión.

Consenso en cuanto a la especificidad de una norma minoritaria

La primera etapa de este conjunto de investigaciones era descubrir las dimensiones que diferencian las posiciones favorables y desfavorables al aborto. Se trataba de descubrir, de hecho, cuáles eran los atributos específicos de la posición favorable, la cual sería atribuida a continuación a una minoría. Para ello, se pidió a 168 jóvenes de ambos sexos que juzgaran, sobre unas treinta escalas bipolares de 7 puntos, bien a individuos favorables al aborto, bien a aquellos que no lo eran. Basándose en sus respuestas a un corto pretest se han dividido a los sujetos en más favorables (sujetos «a favor», para abreviar), y sujetos menos favorables al aborto (sujetos «en contra»). Para lo que interesa aquí, sólo seleccionaremos los resultados de los dos primeros factores del análisis factorial de todas las respuestas.

El primer factor describe a los sujetos a favor o en contra del aborto como más o menos jóvenes, ateos, feministas, atrevidos, flexibles, tolerantes, progresistas, democráticos, abiertos, realistas, objetivos, independientes y transigentes. En el cuadro 1 se puede ver que los sujetos están de acuerdo en considerar la posición favorable al aborto como más feminista y tolerante que la posición opuesta ($F_{1/164} = 321,06; p < 0,001$). Esto es cierto tanto para los sujetos considerados «en contra» ($m = +0,67$) como para aquellos más claramente «a favor» ($m = +0,78$). La interacción entre este tipo de sujetos y los blancos del juicio ($F_{1/164} = 24,895; p < 0,001$), pone de manifiesto que, por contraste, la posición opuesta al aborto es considerada por los sujetos «a favor» como carente de estas cualidades ($m = -1,11$); al contrario, los sujetos «en contra» ($m = 0,40$) dudan en acentuar lo que, para ellos constituiría una autocrítica. Estos resultados nos hacen ver los atributos que caracterizan la especificidad de la posición que en los experimentos siguientes vamos a presentar como minoritaria. Esta se puede definir a grandes rasgos como representada por una entidad categorial (en este caso, feminista) portadora de una norma alternativa específica propia de ella (la tolerancia).

CUADRO 1. Puntuaciones factoriales sobre la tolerancia y la moralidad atribuidos (en caso de signo positivo) a una posición a favor o en contra del aborto

Actitud frente al aborto: de los jueces (A) del blanco juzgado (B)	«Los en contra»		«Los a favor»		A	P B	AB
	-contra-	-favor-	-contra-	-favor-			
Tolerancia/seminismo	-0,40	+0,67	-1,11	+0,78	0,001	0,001	0,001
Moralidad/responsabilidad	+0,30	-0,57	-0,30	+0,62	0,009	ns	0,001
n	40	44	42	42			

El segundo factor describe a los blancos de los juicios como más o menos responsables, morales, generosos, así como convincentes, objetivos, competentes e integrados. En este factor, como en el precedente, se le atribuye una cierta credibilidad al blanco, ya que se le considera moral y responsable. Deduciremos de los resultados del cuadro 1 que sobre este factor la especificidad de la posición favorable al aborto no aparece. En efecto, como lo indica la interacción entre las dos variables ($F_{1/164} = 55,206$; $p < 0,001$), cada tipo de juez tiende a considerar su propia posición ideológica como más moral: los sujetos considerados como más «en contra» dan más valor aquí a la posición opuesta al aborto, y los más «a favor» a la posición favorable (lo que da validez a la distinción que hemos hecho). Así pues, este factor funciona según una dimensión evaluativa en donde intervendría el doble sesgo intergrupar. Se nota que, esta credibilidad basada en la moralidad no caracteriza una categorización particular que represente posiciones específicas. Esta es, pues, una dimensión que da lugar a una competición intergrupar, contrariamente al primer factor cuyas características dan lugar a un cierto consenso intergrupar (véase Van Knippenberg, 1894).

Otro resultado parece corroborar nuestro análisis. Una diferencia globalmente significativa aparece entre los sujetos más a favor y los más en contra al aborto, y esto para los dos factores considerados. Estas diferencias se invierten según el contenido del factor. Así, los sujetos más favorables al aborto conceden menos la tolerancia (primer factor $m = -0,16$) que los sujetos menos favorables ($m = +0,16$; $F_{1/164} = 12,345$; $p < 0,001$), mientras que, por el contrario, estos últimos ($m = -0,16$) atribuyen menos moralidad (segundo factor) que aquellos ($m = +0,16$; $F_{1/164} = 7,026$; $p = 0,009$). ¿No significa esto que los sujetos reconocen de manera más parsimoniosa los atributos que consideran como más definidores de su propia posición? Comoquiera que sea, la tolerancia, y la moralidad, deberían definir la especificidad de la posición ideológica que va a sostener nuestra minoría favorable al aborto.

En varias investigaciones, a las que vamos a referirnos a continuación, hemos aprovechado estas eviden-

cias. En efecto, pretendemos poner de relieve varios atributos. En ciertas condiciones vamos a orientar los juicios de la minoría hacia los atributos que hemos visto que son consensualmente específicos de la posición favorable al aborto (en concreto, la tolerancia). Y vamos a compararlos a condiciones en donde los atributos (en este caso, de moralidad) no dan lugar a este consenso, y en donde los juicios no hacen justicia a la distintividad de la posición invocada. Estudiaremos también los efectos de estas orientaciones particulares de la actividad cognitiva de los blancos en diversos contextos, en particular, de dependencia o independencia de juicios de la minoría y de la mayoría. Pero procedamos por orden.

Si la tolerancia constituye un atributo definicional específico de la posición minoritaria feminista, el hecho de ponerla de relieve debería conferirle una influencia más marcada que el hecho de poner de relieve la moralidad, puesto que esta última no es específica de ella. Esto es al menos lo que ha puesto de manifiesto un experimento *ad hoc* (Pérez y Mugny, 1986b) en el que los sujetos tenían que juzgar bien la tolerancia, bien la moralidad de los argumentos del mensaje persuasivo de la minoría, antes de que se tomasen las medidas de influencia. Los resultados han puesto de manifiesto que esta influencia no era directa (respecto al aborto), sino indirecta (respecto a la contracepción). Un análisis de la imagen de la minoría muestra, además, que la minoría vista a través del filtro normativo de la tolerancia era de hecho reconstruida mentalmente como más feminista. Por otro lado, un análisis de regresión ha mostrado que esa misma categorización como feminista era responsable, a título de variable interviniente, de este efecto de conversión. En cuanto a la influencia directa, por más débil que era, resultó ser menor en las condiciones en que la influencia indirecta era la más marcada. Ello sugiere que a este nivel podría estar interviniendo una resistencia debido a la categorización de la minoría como feminista, lo que induciría un conflicto de identificación que actúa como resistencia al nivel manifiesto. En los experimentos que vamos a presentar ahora, examinaremos pues los efectos de influencia indirecta, que hemos obtenido respecto a la contracepción.

Esta influencia indirecta plantea la cuestión del reconocimiento de un principio organizador que garantice que, más allá de la discriminación (es decir, de un rechazo inicial eventual), se pueda dar una transposición de la posición minoritaria explícita sobre otras actitudes (aquí relativas a la contracepción), que no han sido objeto de una tentativa de influencia minoritaria. Hay aquí un doble aspecto: en primer lugar, es necesario que el filtro normativo puesto de relieve permita esa trasposición. Con toda seguridad ese parece ser el caso de la tolerancia, y no el de la moralidad, como ya lo vimos anteriormente (a este respecto, véase también Pérez y Mugny, 1986b). A continuación, y según el razonamiento que hemos seguido al hablar de la validación, este reconocimiento presupone una disociación de la actividad de comparación y de la de validación, en particular en caso de un intenso conflicto. Al basarse este razonamiento en un análisis excesivamente *post hoc*, era necesario introducir estas condiciones hipotéticas del efecto de conversión como variables independientes. Esto es lo que hemos comprobado en los experimentos que vamos a exponer a continuación.

Independencia de juicios y reconocimiento del principio organizador

El primer experimento pone a prueba la existencia de una doble hipótesis: la influencia minoritaria indirecta debería ser más marcada cuando los sujetos estén provistos de la norma de tolerancia que cuando lo estén de la norma de moralidad, puesto que sólo la tolerancia permite una inferencia de la posición que la minoría adoptaría implícitamente frente a la contracepción. Esto debería ser particularmente verdad cuando la comparación entre la posición mayoritaria y minoritaria se efectúe de manera independiente y no de manera interdependiente, puesto que, en el primer caso, la especificidad de la norma minoritaria puede reconocerse mejor.

¿Cómo «dotar» a los sujetos del filtro normativo pertinente —o no—? Se hacía leer a los 225 sujetos del experimento un mensaje favorable al aborto atribuido a un grupo minoritario. Se les daba a continuación a

los sujetos cinco argumentos que resumen la posición minoritaria, insistiéndoseles en que la mayoría de la gente encuestada se oponía radicalmente a ellos. Entonces tenían que juzgar el grado, bien de tolerancia, bien de moralidad, de la mayoría opuesta al aborto y de la minoría favorable.

Para cada una de estas condiciones (resaltación de la tolerancia o de la moralidad), se varió además la forma de la comparación entre mayoría y minoría. En las condiciones de interdependencia de los juicios, y según un procedimiento sugerido por los trabajos intergrupales de Mummendey y Schreiber (1983), los sujetos tenían que repartir, entre la «minoría a favor» del aborto y la «mayoría en contra» del aborto, un total de 100 puntos (de tolerancia o de moralidad), de modo que los puntos que se le concedían a una debían restarse de los que se le daban a la otra. Para cada argumento las preguntas se formulaban de la manera siguiente (el ejemplo que damos aquí se refiere a la moralidad):

«De 100 puntos «de moralidad», ¿cuántos concedes tú a la minoría que está a favor de esta idea, y cuántos a la mayoría que está en contra?»

»A la minoría que está a favor, le doy puntos de moralidad.

»A la mayoría que está en contra, le doy puntos de moralidad.

»Total 100 puntos.

»¿Comprueba que la suma total es exactamente de 100!»

En las condiciones de independencia de juicios, los sujetos podían a su arbitrio dar a la minoría *n* de los 100 puntos posibles, y separadamente, *n* puntos de 100 posibles a la mayoría (vamos a dar aquí un ejemplo sobre la tolerancia):

«De 100 puntos «de tolerancia», ¿cuántos concederías tú a la minoría que está a favor de esta idea?»

»A la minoría que está a favor, le doy puntos de tolerancia». «De otros 100 puntos «de tolerancia», ¿cuántos darías tú a la mayoría que está en contra de esta idea?»

»A la mayoría que esta en contra, yo doy puntos de tolerancia.»

Los resultados que figuran en el cuadro 2 versan sobre dos índices. Por un lado se refieren a la diferen-

CUADRO 2. Medias de diferencias de puntos atribuidos a la mayoría y a la minoría, y los resultados de actitud frente a la contracepción

Juicios (A) Filtro normativo (B)	Independientes		Independientes		A	F	AB
	Moralidad	Tolerancia	Moralidad	Tolerancia			
Diferencia de puntos:	+5,70	-11,46	+21,30	+22,00	0,007	ns	ns
Anticonceptivos	-0,20	+0,01	-0,20	+0,40	0,079	0,001	0,081
n	57	55	57	56			

Una puntuación más elevada indica un favoritismo respecto a la minoría. + Remite a una mayor influencia minoritaria indirecta

cia (media de los cinco ítem) entre el número de puntos atribuidos a la minoría y el número de puntos atribuidos a la mayoría, lo que constituye un índice de discriminación o de diferenciación intergrupala. Por otro lado, figuran las puntuaciones factoriales medias del factor que reúne los ítem relativos a la contracepción, índice de la eventual influencia minoritaria indirecta (señalemos ya aquí que los datos de todos los experimentos han sido tratados con el análisis de covarianza, utilizando como covariante el corto pretest, por lo tanto las medias presentadas en los cuadros 2, 3 y 4 corresponden a las medias ajustadas).

El primer resultado que hay que tener en cuenta es que en las condiciones de independencia de los juicios, estos son más favorables a la minoría ($F_{1/220} = 7,526$, $p = 0,007$). La especificidad de la posición minoritaria (su tolerancia) se pone más de relieve en condición de independencia de juicios, al mismo tiempo que se acentúa su evaluación como moral (las medias globalmente positivas indican que la posición ideológica declarada tiende a ser ligeramente favorable al aborto).

En lo que se refiere a la influencia indirecta, se ponen de relieve varios efectos. En primer lugar, surge que la tolerancia induce un efecto de conversión más marcado que la moralidad ($F_{1/220} = 13,146$; $p < 0,001$), lo que confirma nuestras hipótesis en cuanto a la función estructurante de las actitudes del filtro de la tolerancia. A continuación, la independencia de juicios intergrupales tiende a garantizar más influencia ($F_{1/220} = 3,123$; $p = 0,079$) que su interdependencia. Sin embargo la interacción de las dos variables ($F_{1/220} = 3,068$; $p = 0,081$) tiende a matizar este último resultado, y confirma de hecho nuestra hipótesis específica: la minoría, como era de esperar, obtiene más influencia indirecta ($m = +0,40$) cuando se reúnen estas dos condiciones: cuando la focalización cognitiva sobre el principio organizador de su posición (la tolerancia) se efectúa dentro de un contexto de independencia de los juicios.

Queda pendiente la siguiente cuestión: ¿el efecto de conversión permitido por la independencia de juicios deriva del simple hecho de que la comparación es menos conflictiva en caso de independencia, debido a que se puede valorar más de una forma positiva a la minoría, independientemente de lo que se le atribuya a la mayoría? En realidad esto parece poco probable ya que la moralidad, tan reconocida como la tolerancia, no induce ese efecto de conversión. Además, los datos de otros trabajos nos llevan a pensar que la conversión aparece incluso en caso de un grave conflicto, con tal de que exista una independencia de juicio que evite una focalización exclusiva en la comparación social conflictiva. Para poner a prueba esta hipótesis, vamos a tratar en los siguientes dos experimentos de modular el grado de conflictualidad asociado a la posición minoritaria feminista, que hemos visto que es susceptible de inducir una doble significación.

Conflictividad y disociación

Poner de relieve la categorización de la posición minoritaria como feminista puede en efecto mostrar la existencia de un constructivismo basado en la categorización y vehicular al mismo tiempo las connotaciones negativas asociadas a ésta. Estas connotaciones, al inducir un conflicto de identificación potencial, contrarrestan la influencia directa, sin necesariamente impedir una conversión. Si esto es cierto, podemos suponer que la discriminación evaluativa, sino acapara toda la actividad cognitiva de los sujetos, debería, paradójicamente, ser la fuente misma del patrón de influencias minoritarias más habitual: discriminación manifiesta, pero cambio latente.

En todas las condiciones de este segundo experimento los sujetos ($n = 165$) tenían que juzgar a la minoría a favor y la mayoría en contra del aborto, en primer lugar, en cuanto a su grado de feminismo. A continuación, los sujetos emitían juicios que vamos a calificar bien de «descriptivos» (a falta de un término más apropiado), bien de «evaluativos». Concretamente, tenían que juzgar en qué grado consideraban a la mayoría y a la minoría ya como jóvenes y progresistas, ya como atractivas y agradables. Así pues, la primera condición insiste en las características categoriales de la fuente como «joven feminista progresista», la segunda sobre una dimensión más evaluativa (la des/aprobación social), donde sabemos que se expresa a menudo el sesgo antiminoritario (véase, por ejemplo, Mugny, Gachoud, Doms y Pérez, 1987). Igual que para el experimento primero, se hizo la hipótesis de que el efecto de conversión sería más patente cuando esos juicios se expresen en un contexto de independencia en lugar del de interdependencia. La manipulación de esta segunda variable se hizo de modo idéntico al experimento precedente. Los resultados figuran en el cuadro 3.

Los resultados relativos a la comparación intergrupala ponen en evidencia dos cosas. Primero, constatamos que, independientemente las condiciones experimentales, la minoría siempre es considerada como más feminista que la mayoría, lo que era de prever. Por el contrario, una diferencia significativa aparece según los juicios consecutivos sean más «descriptivos» o más «evaluativos» ($F_{1/160} = 3,533$; $p = 0,062$). Si la minoría es considerada como más joven y progresista (el índice dado es la media de las dos respuestas) que la mayoría, también es, por el contrario, discriminada con relación a ésta sobre la dimensión evaluativa. En otras palabras, la minoría feminista es claramente vista como joven y progresista, pero, por el contrario, es vista como menos agradable y atractiva. En este último caso, la etiqueta feminista nos remite a un conflicto y a una valoración más negativa, y podemos suponer que introduce la ambivalencia que caracteriza la representación de las fuentes minoritarias.

CUADRO 3. Medias de las diferencias de puntos atribuidos a la mayoría y a la minoría y resultados de actitud frente a la contracepción

Juicios(A) Dimensiones (B)	Interdependientes		Independientes		A	p B	AB
	Descriptiva	Evaluativa	Descriptiva	Evaluativa			
Diferencia % feminista	+9,21	+24,55	+13,30	+23,14	ns	ns	ns
Diferencia % dimensiones Contraceptivos	+5,73	-5,53	+9,15	-6,43	ns	0,062	ns
n	40	41	41	43	0,042	0,051	ns

Cuanto más alta la puntuación mayor es el favoritismo de la minoría. + Remite a una mayor influencia minoritaria indirecta

¿Cuáles son los efectos que aparecen respecto a la influencia indirecta? Podemos destacar dos efectos simples. En primer lugar, la independencia de juicios parece ser particularmente propicia para que aparezca la conversión ($F1/160 = 4,192$; $p = 0,042$), como habíamos comprobado ya en el experimento precedente. También la influencia indirecta es más marcada en el contexto evaluativo ($F1/160 = 3,870$; $p = 0,051$) que, no obstante, había dejado aparecer una mayor discriminación. Así, manteniendo constante una categorización alternativa de la fuente, el efecto de conversión se produce más cuando se pone de relieve el carácter conflictual de aquélla. Esta es una de las confirmaciones patentes de los efectos aparentemente paradójicos que encontramos habitualmente en la literatura sobre la influencia minoritaria: el efecto de conversión arraiga preferentemente cuanto más se discrimina y se intenta resistir a dicha influencia.

Sin embargo, una vez más esto presupone una independencia de la comparación entre mayoría y minoría. Esto es lo que indica la acumulación de dos efectos: la conversión más evidente se observa ($m = +0,24$) cuando el contexto intergrupar subraya la conflictualidad de la minoría y que la comparación intergrupar se efectuó siguiendo el modo independiente. Por el contrario, el efecto de conversión es menor ($m = -0,28$) en el caso de la interdependencia en el contexto «descriptivo» menos conflictivo. Así pues, la conversión constituye un efecto paradójico de una discriminación abierta, y esto precisamente en un contexto altamente conflictivo. Como ya habíamos sugerido en otra parte, validar no quiere decir aprobar.

Llegados a este punto, hemos podido constatar lo siguiente: el sujeto discrimina pero al mismo tiempo hace suyo el principio organizador de la minoría. Esto nos recuerda que la conversión es fundamentalmente producto de un conflicto, aunque imbricado con el contexto. Así la conversión aparece en un contexto de independencia (damos esto por establecido, de modo que en el próximo experimento mantendremos ya constante este nivel de la variable) en el que, por un

lado se ponga de relieve el conflicto, y por otro, se tenga a disposición el filtro de la tolerancia. Veamos, pues, el último experimento, donde se han acumulado estos diferentes factores.

Independencia, disociación y principio organizador

El principio de este tercer experimento es el mismo que el del precedente. Después de leer el texto persuasivo de la minoría, los sujetos tenían que atribuir puntos a la minoría y a la mayoría, disponiendo cada vez de 100 puntos para cada blanco, independientemente uno del otro (o sea, independencia de juicios intergrupales). Cerca de la mitad de los 167 sujetos juzgaba tanto a la mayoría como a la minoría con los calificativos más «descriptivos» de la categoría feminista (joven y progresista), y la otra mitad calificativos más «evaluativos» (atractiva y agradable), que en principio esperamos que sean más favorables a la mayoría. Después de haber expresado estos juicios, se ponía a disposición de los sujetos el filtro normativo bien de la tolerancia, bien de la moralidad. Para esto, los sujetos tenían que valorar cada uno de los cinco argumentos principales del mensaje minoritario sirviéndose de escalas del tipo tolerante-intolerante y transigente-intransigente, o moral-amoral y responsable-irresponsable. Los resultados figuran en el cuadro 4.

La diferencia de puntos atribuidos a la minoría y a la mayoría confirma ampliamente los efectos puestos en evidencia en el experimento anterior: a la minoría, considerada en general más feminista que la mayoría, se la ve aquí como más joven y progresista, lo que no ocurre con la dimensión evaluativa ($F1/162 = 22,475$; $p < 0,001$), en donde la mayoría es vista de una forma más positiva que la minoría. Así, vemos que el contexto evaluativo permite que aparezca una discriminación relativa de la minoría.

En cuanto a la influencia, se observa una interacción de las dos variables ($F1/162 = 4,072$; $p = 0,045$), que viene a confirmar nuestras hipótesis: en lo esencial,

CUADRO 4. Medias de diferencias de puntos atribuidos a la mayoría y a la minoría y resultados de la actitud frente a la contracepción

Dimensiones (A) Filtro normativo (B)	Descriptiva		Evaluativa		A	p B	AB
	Moralidad	Tolerancia	Moralidad	Tolerancia			
Diferencia % feminista	+20,43	+23,05	+22,19	+26,63	ns	ns	ns
Diferencia % dimensiones	+26,19	+21,35	-5,34	-4,00	0,001	ns	ns
Contracepción	+0,04	-0,12	-0,16	+0,24	ns	ns	0,045
n	42	41	42	42			

Una puntuación elevada indica que se favorece a la minoría. + Remite a una mayor influencia minoritaria indirecta

el efecto más importante es que la condición que da lugar a la máxima influencia indirecta ($m = +0,24$) es aquella en la que, después de haber discriminado a la minoría (en la dimensión evaluativa, por oposición a la dimensión más «descriptiva» de la categoría feminista), lleva a los sujetos a centrarse de nuevo en el principio organizador de la posición minoritaria: la tolerancia.

CONCLUSIONES

El rizo está rizado. Las conductas de discriminación pueden verse acompañadas de cambios de actitud que van en dirección opuesta. Para comprender estos efectos paradójicos, necesitamos varias teorías complementarias. En este caso, y en el campo específico de la influencia de las minorías, hemos recurrido a una teorización de la influencia manifiesta en tanto que sostenida por un proceso de comparación social intergrupala (con las identificaciones y conflictos de identificación entre grupos). Para explicar los efectos de conversión, hemos propuesto una explicación en términos del proceso de validación, que supone una actividad constructiva por parte de los individuos blancos de influencia minoritaria a nivel de las categorizaciones, de los atributos que definen la fuente y del reconocimiento de un principio organizador. Para ir un poco más lejos, es necesario una teoría que integre la discriminación y lo que hay «más allá» de la discriminación. La noción de disociación nos ha permitido llevar a cabo esta articulación psicosociológica. Puede existir discriminación,

reforzamiento del *statu quo*, y, pese a todo ello, también un cambio. Hemos ya explicitado las condiciones: el conflicto intergrupala debe construirse según una doble actividad cognitiva, que más allá de la inevitable comparación social intervenga también una actividad de validación. Y esto, es a veces posible, reuniendo, lo hemos visto ya, de tres condiciones:

1. El reconocimiento del conflicto explícitamente inducido por la minoría categorizada como tal.

2. La independencia de juicios de diversas entidades sociales reconocidas en un universo que se hace multidimensional.

3. El reconocimiento de un principio organizador de posiciones minoritarias que sea pertinente y transferible a una gama más amplia de actitudes.

Todo no está dicho, claro está. Sobre la noción misma de validación todavía queda mucho por descubrir. Al igual que sobre las condiciones sociocognitivas de la independencia o de la interdependencia de juicios, o del reconocimiento de un principio organizador. La inducción experimental de algunas de estas condiciones, que hemos presentado en los experimentos descritos en este capítulo, nos confortan nuestras interpretaciones, en su mayor parte basadas hasta ahora en análisis, cierto es, ricos y apasionantes, pero a menudo *a posteriori* (sobre todo en forma de análisis «internos»). El hecho de haber circunscrito algunas de las condiciones que presiden el efecto de conversión nos ha permitido clarificar un poco la cuestión de los modelos teóricos que trataremos de elaborar aún más para dar cuenta de múltiples situaciones en donde, en general, no hacemos lo que pensamos y donde a menudo no pensamos como nos comportamos. Y las minorías, al obligarnos, de alguna manera, a que se las discrimine, parecen llevarnos de manera privilegiada a estas reconstrucciones cognitivas.

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 PAPANASTASIOU. 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.