

## CONSISTENCIA Y RIGIDEZ DE LAS MINORÍAS: REINTERPRETACIÓN\*

M.<sup>a</sup> Dolors RIBA\*\* y Gabriel MUGNY\*\*\*

### INTRODUCCIÓN

Los fenómenos de influencia social pueden ser observados y por tanto analizados a diferentes niveles: nivel *intra-individual*, se considera que la influencia está en relación con una serie de necesidades afectivas y cognitivas del individuo; nivel *inter-individual*, la influencia se produce como resultado de conocer las respuestas de otra u otras personas; nivel *inter-grupal*, la influencia se da como consecuencia de las relaciones entre grupos; y nivel *ideológico*, un análisis a este nivel implica aceptar el peso de la ideología al operativizar cierto tipo de variables como, por ejemplo, las opiniones (MUGNY y DOISE, 1979). Así mismo, los fenómenos de influencia pueden y deben ser analizados en la articulación de dichos niveles.

Desde el punto de vista psicológico el proceso de influencia se relaciona con la transformación que sufren los mecanismos generales de la percepción, memoria, juicio, etc. cuando aparecen como resultado de las interacciones de dos sujetos, de dos grupos, etc. con respecto a un objeto o a un estímulo común (FAUCHEUX y MOSCOVICI, 1967).

\* Este estudio ha sido realizado con la ayuda del contrato N<sup>o</sup> 1681.0.78 del Fonds National Suisse de la Recherche Scientifique.

\*\* Universitat Autònoma de Barcelona.

\*\*\* Université de Genève.

Como bien señala DE MONTMOLLIN (1977), los fenómenos de influencia social son complejos y revelan la existencia de un gran número de factores. Como consecuencia, nos encontramos frente a una cantidad considerable de teorías psicológicas que intentan explicar dichos fenómenos. Sin embargo, el alcance de su explicación es limitado, puesto que todas estas teorías reducen su marco de referencia a la consideración de unos pocos factores. DE MONTMOLLIN, en su revisión de los distintos trabajos publicados sobre influencia social, hace una clasificación de las distintas teorías en: Motivacionales, del Aprendizaje y Cognitivistas. No obstante, la misma complejidad de algunas teorías de la influencia hace que sea difícil clasificarlas. Esto ocurre, por ejemplo, en el caso de la teoría de la disonancia cognitiva. Con respecto a ella el mismo autor en su intento de clasificación reconoce que:

La frontera no está clara entre los aspectos cognitivos y los aspectos motivacionales de la mayoría de las teorías de la coherencia. Así, la teoría de la disonancia cognitiva de Festinger puede encontrarse legítimamente clasificada entre las teorías cognitivistas, puesto que tiene por objeto el tratamiento por parte del individuo de las divergencias o contradicciones entre los elementos de su universo mental; pero se la puede considerar como una teoría motivacional puesto que propone una explicación en términos de «drive» y de reducción del «drive» (DE MONTMOLLIN, 1977, p. 257).

Desde el punto de vista psicosociológico, los procesos de influencia social revisitan un interés especial por constituir un enclave importante entre la Psicología y la Sociología, que permite dar explicación a un fenómeno social como es el proceso de creación y mantenimiento de las normas que regulan el funcionamiento de los grupos y las relaciones que se establecen entre ellos. Así pues, los procesos de influencia constituyen una de las vías esenciales por la cual se establecen los códigos propios de un sistema social, mediante los cuales se rigen las relaciones entre los individuos.

A lo largo de las cinco últimas décadas los procesos de influencia social, analizados a partir de múltiples trabajos empíricos así como revisiones de los mismos, se han abordado bajo distintas modalidades; entre ellas pueden distinguirse estas tres:

*1. La influencia como normalización.* Los sujetos renuncian a la norma personal para elaborar una norma colectiva que es el resultado de la convergencia de las normas individuales, en una situación de interacción en la cual no aparecen desigualdades jerárquicas. En esta línea se encuentran los resultados de las investigaciones basadas en el llamado fenómeno autocinético, iniciadas por Sherif en 1935.

2. *La influencia como conformismo.* Los sujetos bajo la presión implícita de un grupo renuncian a la norma personal para aceptar una norma colectiva generalmente en contradicción con la norma establecida en otro grupo. En este tipo de situaciones se da una interacción social entre dos términos no equivalentes, una minoría frente a una mayoría que mantiene la norma. La función social del conformismo es evitar la desviación en una situación marcada por una asimetría fundamental. El máximo exponente e iniciador de las investigaciones sobre influencia bajo este aspecto ha sido ASCH (1951, 1956), conociéndose este tipo de resultados por el «efecto Asch».

3. *La influencia como innovación.* Supone, contrariamente a lo acaecido en la normalización y en el conformismo, la presencia de una minoría que induce y determina el comportamiento de una mayoría, a condición de que el comportamiento minoritario reúna unas determinadas características. Las primeras investigaciones en este terreno fueron llevadas a cabo por FAUCHEUX y MOSCOVICI en 1967.

El estudio de la influencia como innovación ha abierto una nueva perspectiva en la investigación sobre los procesos de influencia, al oponer el proceso de cambio social al control social, el cual era uno de los fines del ejercicio de la influencia tradicionalmente aceptado como tal. Esta orientación viene apoyada en la concepción de un nuevo modelo de explicación de los procesos de influencia. Así, MOSCOVICI y RICATEAU (1972) presentan el modelo de la reducción de las incertidumbres, subyacente a los diversos estudios que sobre influencia social se habían venido desarrollando tradicionalmente. Posteriormente MOSCOVICI (1976) nos ofrece una reformulación más exhaustiva de aquel modelo bajo la denominación de modelo *genetista*, contraponiéndolo al de la reducción de las incertidumbres que denomina modelo *funcionalista*.

Mediante el modelo funcionalista se intenta, a través del control, asegurar la inserción del individuo en el sistema social y se centra el objeto de la influencia en el conformismo, a fin de reducir la desviación y estabilizar las relaciones entre los individuos para conseguir un equilibrio social. En tanto que el modelo genetista concibe la innovación, no como una forma de desviación o no-conformismo, sino como el motor de cambio, proceso fundamental de la evolución social en el cual los grupos minoritarios desempeñan un rol esencial.

## CONDICIONES PARA LA INFLUENCIA MINORITARIA

En las primeras investigaciones realizadas sobre innovación, FAUCHEUX y MOSCOVICI (1967) pusieron de manifiesto que una minoría podía inducir a una mayoría a adoptar la respuesta minoritaria aun cuando ello implicara la transformación de las normas del grupo, a condición de que la minoría adoptara un estilo de comportamiento *consistente*. La *consistencia* de un comportamiento minoritario se operativiza como la repetición sistemática de una misma respuesta (diacronía) y un acuerdo unánime entre todos sus miembros (sincronía). Es decir, una minoría puede devenir fuente de influencia en tanto sostenga sólidamente un punto de vista determinado y lo desarrolle coherentemente.

La adopción por parte de la minoría de un estilo de comportamiento consistente provoca incertidumbre y conflicto en la población objeto de la influencia. Dicho conflicto induce a una reestructuración de los juicios, actitudes u opiniones de los individuos que a veces finalmente pueden aceptar el punto de vista de la fuente minoritaria. Esta hipótesis verificada en otras investigaciones, por ejemplo: MOSCOVICI, LAGE y NAFFRECHOUX (1969), ha permitido a su vez la reinterpretación de varios trabajos clásicos sobre normalización y conformismo (MOSCOVICI y FAUCHEUX, 1972; MOSCOVICI, 1976). No obstante, si una minoría se muestra intransigente en su posición, expresando su punto de vista bruscamente sin la aceptación de ningún tipo de compromiso, puede provocar un bloqueo y hacer que el conflicto se resuelva negativamente, según muestran los resultados de varios experimentos (SCHACHTER, 1951; DOISE y MOSCOVICI, 1969-70; MUGNY, PIERREHUMBERT y ZUBEL, 1972-73; NEMETH, SWEDLUND y KANKI, (1974).

Para resolver esta pseudocontradicción que expresan los resultados sobre comportamiento consistente de una minoría en tanto en cuanto puede ser fuente de influencia y de rechazo, MUGNY (1975a) propone una distinción entre estilo de comportamiento y estilo de negociación. Así la *consistencia/inconsistencia* caracterizaría el *estilo de comportamiento* minoritario en el proceso de ruptura con la norma mayoritaria, mientras que la actitud de la minoría en su relación con la población objeto de influencia caracterizaría el *estilo de la negociación: flexible/rígido*.

Un estilo rígido viene determinado por una negociación con la población en términos de «consistencia a ultranza», presentando la minoría tesis inmutables y exigencias que desbordan el bagaje ideológico de la población. En suma, podemos decir que se trata de un estilo de negociación que rehúsa cualquier tipo de compromiso. Por otra parte, un estilo flexible caracteriza-

ría a una minoría más elástica que acepta ciertos compromisos con tal que no cuestionen la consistencia de la ruptura minoritaria frente a la norma rechazada.

Los resultados experimentales (MUGNY, 1975a), muestran por una parte que bajo un estilo de comportamiento consistente y percibido por los sujetos como tal, un estilo de negociación flexible produce mayor grado de influencia que un estilo rígido; y, por otra parte, que el grado de influencia que produce un estilo de negociación rígido está inversamente relacionado con la rigidez percibida. Una minoría con un estilo de negociación rígido provoca con este comportamiento que la población elabore una imagen de ella en términos de bloqueo de la negociación, quedando posiblemente enmascarada la consistencia de su estilo de comportamiento (RICATEAU, 1970-71). Esto produce subsiguientemente su rechazo como fuente de influencia.

Así pues, una variable importante, que parece entrar en juego en el ejercicio de la influencia minoritaria, es la representación que de la fuente de influencia elabora la población en el curso de la interacción. En otras palabras: ¿cómo interpreta la población, objeto de influencia, el comportamiento minoritario? La manipulación experimental de dicha variable tiene un efecto significativo sobre la influencia (MUGNY con PAPASTAMOU, 1981); estos autores en su investigación inducen la elaboración de una imagen de la fuente minoritaria bien como flexible, bien como rígida; en ambas situaciones se mantiene constante el estilo de negociación, flexible en este caso. Los resultados indican que la aprehensión de la minoría como predominantemente rígida bloquea cualquier tipo de negociación. La población ofrece subsiguientemente resistencia a un cambio social porque se produce una categorización de la fuente en términos de dogmatismo (RICATEAU; 1970-71).

Esta resistencia al cambio social puede ser explicada mediante el concepto de *naturalización* (MUGNY y PAPASTAMOU, 1980). La naturalización supone la existencia de un mecanismo psicológico que lleva, a la población objeto de influencia, a buscar una explicación tanto del comportamiento como del discurso minoritario, en base a las características idiosincráticas de la fuente. Como consecuencia, los sujetos tienden a interpretar el antagonismo minoría — poder por las características individuales de esta minoría; se encubre, de este modo, el contenido innovador de su alternativa. La naturalización no puede reducirse a simples mecanismos cognitivos que permitan juzgar la plausibilidad del razonamiento de la minoría, sino que parece depender de un funcionamiento ideológico que puede enmascarar las relaciones entre poder y minoría.

El hecho de aceptar y compartir socialmente el punto de vista expresado

por una fuente minoritaria implica una identificación con el grupo de pertenencia de dicha fuente y con la ideología que sustenta. Ello supone una redefinición de la identidad psicosocial del individuo objeto de influencia, por autoatribución de las características de la imagen de la fuente (TAJFEL, 1978; TURNER, 1978; MUGNY con PAPASTAMOU, 1981). En la medida que la identificación con una fuente minoritaria esté asociada a una serie de connotaciones negativas, se producirá un rechazo: esto es lo que ocurre cuando la fuente presenta un estilo rígido, ya que su identidad social desviante queda explicitada; mientras que una minoría flexible enmascara en parte su identidad social desviante y posibilita de este modo la identificación con ella. En este sentido los resultados experimentales muestran que el hecho de explicitar la identidad social de la fuente minoritaria produce los mismos efectos que un estilo de negociación rígido, o sea el rechazo de su influencia, aun cuando la fuente presente en realidad un estilo flexible.

## NIVELES DE INFLUENCIA

En el trabajo ya mencionado de MOSCOVICI, LAGE y NOAFFRECHOUX (1969) se concluye que una minoría consistente es capaz de modificar no solamente las respuestas sino sobre todo la norma de la mayoría. Estos resultados llevan a los autores a formular la hipótesis de que la mayoría tendría más influencia sobre las respuestas verbales, mientras que la minoría ejercería una mayor influencia a nivel del código que sostiene la mayoría.

Esta hipótesis ha sido verificada posteriormente mediante distintos procedimientos experimentales. Para ilustrar la diferenciación entre respuesta verbal y respuesta a nivel de código, resumimos aquí el procedimiento presentado por MUGNY (1974-75). Este autor se sirvió de un dispositivo que permitía producir la ilusión perceptiva de Müller-Lyer; para medir la respuesta verbal o respuesta social el experimentador desplazaba en cada ensayo las aletas de dos regletas contiguas (las aletas eran convergentes para una regleta y divergentes para la otra); los sujetos debían decir si eran iguales o cuál de las dos tenía mayor longitud. La medida del código perceptivo se realizaba del siguiente modo: el experimentador desplazaba la aleta exterior de una de las regletas y se paraba cuando el sujeto juzgaba que las dos regletas eran iguales. En este caso, como en otros experimentos (DOMS, 1978; PERSONNAZ, 1979; MOSCOVICI y PERSONNAZ, 1980), los resultados permiten concluir que, a igual consistencia sincrónica por parte de las fuentes (unanimidad en las respuestas), la mayoría obtiene una fuerte

influencia sobre las respuestas verbales, no logrando ningún cambio a nivel de código perceptivo; por su parte la fuente minoritaria obtiene los resultados contrarios.

Esta diferenciación entre niveles de influencia no se limita a las tareas de tipo perceptivo utilizadas en las investigaciones anteriores, sino que ha podido observarse también en otro tipo de tareas basadas en actitudes, juicios, etc. Así mismo, estos resultados tampoco se limitan al hecho de haber diferenciado la fuente en términos de mayoría/minoría, puesto que han sido obtenidos también como efecto de la manipulación del estilo de negociación de la fuente inductora de influencia (MUGNY, 1974).

Al hacer una distinción entre los cambios operados en las cuestiones o ítems ligados directamente a la fuente de influencia, es decir, en las cuestiones utilizadas por la fuente como argumentos y los cambios operados en las cuestiones o ítems cuyo contenido no está ligado directamente a la fuente de influencia, es decir, en las cuestiones no utilizadas por la fuente como argumentos, los resultados indican que la influencia mayoritaria se ejerce sobre las respuestas manifiestas (ítems directos), mientras que la influencia minoritaria se ejerce a nivel latente, o sea en las cuestiones no utilizadas en la argumentación (ítems no directos).

Por otra parte cabe señalar que si bien una minoría flexible puede obtener igual influencia directa que indirecta, una minoría rígida obtiene mayor influencia no directa, en tanto la rigidez bloquea los sujetos en las cuestiones reflejadas directamente en el discurso, pero ejerce influencia en las cuestiones que son (por inferencia) rechazadas por esta minoría (MUGNY con PAPASTAMOU, 1981). Los ítems utilizados como argumentos en el discurso expresan de un modo más claro la posición de la fuente, y por tanto tienden a explicitar su identidad minoritaria. Por esta razón se convierten en ítems determinantes para la identificación de la población con la entidad minoritaria. El hecho de no aceptar un cambio de posición sobre estos ítems implica que los sujetos huyen de una redefinición de su propia identidad psicosocial.

No obstante, es preciso subrayar que nos referimos esencialmente a lo que acontece en la mayor parte de situaciones de influencia minoritaria, situadas en un contexto normativo en el cual la desviación social está estigmatizada (PAPASTAMOU, MUGNY y KAISER, 1980). Sin embargo, se pueden inducir otros contextos normativos que contrarresten la activación de tales mecanismos de estigmatización. Este es el caso cuando la situación es percibida en términos de originalidad social (MOSCOVICI y LAGE, 1978) o de «progresismo» (MUGNY con PAPASTAMOU, 1981).

## MATERIAL Y MÉTODO

MUGNY (1975b) realizó una investigación para estudiar el efecto de la variable Consistencia/Inconsistencia de la fuente de influencia al cruzarla experimentalmente con la variable Concordancia/Discordancia del texto inductor de influencia, con respecto a las actitudes de la población experimental. Volver a analizar los datos recogidos en su día, a la luz de las aportaciones teóricas que sobre el tema de la influencia nos ha ofrecido la escuela europea durante estos últimos años constituye el objeto del presente trabajo.

*Fases del experimento.* El proceso experimental se llevó a cabo en tres fases consecutivas: *Pre-test*, cumplimentación de un cuestionario; *Test*, lectura individual del texto inductor de influencia; *Post-test*, nueva cumplimentación del primer cuestionario seguida de la aplicación de otro cuestionario sobre imagen de la fuente.

*Instrumentos:* El Cuestionario compuesto de 16 ítems versaba sobre los derechos de los extranjeros en Suiza; la mitad de los ítems expresaban una actitud xenófoba y la otra mitad anti-xenófoba (xenófila). Así mismo los ítems estaban organizados alrededor de cuatro dimensiones: problemas de vivienda, derechos políticos y sindicales, cuestiones económicas y cuestiones culturales. Los sujetos tenían que indicar para cada ítem, sobre una escala de siete puntos, si consideraban el juicio como válido o no válido.

El *Texto* inductor de influencia se presentaba bajo cuatro modalidades distintas (una para cada situación experimental). Dos de los textos (condición concordante) obedecían a una posición xenófila, que de hecho estaba de acuerdo con la actitud mayoritaria de la población experimental y los otros dos (condición discordante) obedecían a una posición xenófoba. En nuestro trabajo conceptualizaremos la variable concordancia/discordancia en términos de mayoría/minoría, dado que originariamente no se había incidido explícitamente sobre esta dimensión. Dentro de cada condición mayoritaria o minoritaria, uno de los textos era presentado con estilo consistente y el otro con estilo inconsistente; la inconsistencia se manifestaba en forma de dudas y contradicciones internas. En este trabajo estudiaremos las consecuencias que tiene este comportamiento de la fuente en la percepción de la flexibilidad/rigidez de la misma, análisis no realizado en el artículo original. Todos los textos se apoyaban en argumentos basados únicamente sobre dos dimensiones: problemas de vivienda y derechos políticos y sindicales.

El cuestionario sobre *Imagen de la Fuente* se componía de una lista de 40

adjetivos (MUGNY, 1975a), relativos a consistencia, inconsistencia, flexibilidad y rigidez, obteniéndose dos índices comprendidos entre +10 y -10, uno para la dimensión consistencia/inconsistencia y otro para la dimensión flexibilidad/rigidez.

*Sujetos.* Los sujetos de la experiencia fueron 100 alumnos de un Liceo de Ginebra, repartidos al azar entre las cuatro situaciones experimentales (25 bajo cada condición).

El análisis de los resultados obtenidos (MUGNY, 1975b) muestra, al comparar el grado de influencia bajo las distintas condiciones, que los sujetos son influenciados positivamente sólo bajo un discurso consistente, produciendo el discurso inconsistente una influencia incluso negativa; a su vez el discurso concordante tiene un mayor efecto que el discordante cuando ambos son consistentes. Igualmente la condición discurso consistente y concordante fue la que dio una imagen de la fuente más positiva en la dimensión consistencia (única dimensión analizada).

En resumen podemos decir que se analizó cómo la manipulación de las variables independientes incidía sobre el grado de influencia y cómo incidía dicha manipulación en la elaboración de una imagen de la fuente en términos de consistencia o inconsistencia. La interpretación de los resultados anteriores verifica una vez más la hipótesis de que la consistencia de la fuente es una condición básica para la inducción de influencia. No obstante, aparentemente es la fuente mayoritaria (concordante con la actitud de la población) la que con un estilo consistente logra una mayor influencia (volveremos sobre este punto más adelante).

Los nuevos análisis que ofreceremos en la siguiente sección son el fruto de considerar por una parte que, como se había visto anteriormente, la aprehensión de una imagen determinada de la fuente de influencia es una variable importante que puede incidir en la negociación favoreciendo u obstaculizando la identificación con la misma. Por ello ampliaremos los análisis anteriores para saber si la positividad de la imagen de la fuente, en su doble dimensión: estilo de comportamiento y estilo de negociación, está en relación con la consistencia/inconsistencia y con la concordancia/discordancia del discurso.

Por otra parte, teniendo en cuenta lo dicho acerca de los niveles de influencia, analizaremos cómo las distintas condiciones experimentales pueden influir diferentemente en el cambio expresado en los diversos ítems, según esté o no su contenido explicitado en el texto inductor de influencia (Dimensión Directa/No Directa). Suponemos que la fuente concordante (en

realidad mayoritaria) tendrá un mayor efecto directo, mientras que por el contrario la fuente discordante (que se puede conceptualizar como minoritaria) tendrá un mayor efecto indirecto, según se desprende de una breve consideración del artículo original (MUGNY, 1975b, pp. 330 s).

## HIPÓTESIS

De la concepción teórica propuesta y del nuevo análisis experimental que acabamos de discutir, se pueden avanzar las hipótesis que siguen. Para ello, es preciso tomar en consideración varios puntos que han sido objeto de discusión más arriba:

— Los comportamientos de los sujetos en situación de influencia social contribuyen a definir o a redefinir, *hic et nunc*, una identidad psicosocial.

— Las mayorías obtienen más influencia directa que las minorías, presentando la identificación social con estas últimas, la mayoría de las veces, connotaciones negativas; a la inversa las minorías obtienen más influencia indirecta, dado el fuerte conflicto que suscitan.

— El comportamiento consistente de las minorías conlleva frecuentemente una interpretación en términos de rigidez, por el hecho de la naturalización ideológica con la cual son estigmatizadas.

— En el experimento que volvemos a analizar, la posición antixenófoba (o xenófila) es en realidad la norma (al menos en el contexto regional de la experiencia) y constituye una posición mayoritaria (y percibida como tal), mientras que la posición xenófoba es anti-norma y constituye una posición minoritaria, con fuertes connotaciones negativas (en términos de intolerancia).

De ello se desprende que:

*1a.* La imagen de la fuente mayoritaria debería ser más positiva que la de la fuente minoritaria.

*1b.* Esta diferencia debería ser particularmente importante en lo que concierne a la dimensión de bloqueo de la negociación (flexibilidad/rigidez).

*1c.* Esta diferencia debería ser también importante en lo que concierne a la fuente que presenta un estilo de comportamiento consistente.

*2a.* La influencia mayoritaria debería ser más fuerte sobre los ítems di-

rectamente ligados al discurso, mientras que la influencia minoritaria debería ser más fuerte sobre los ítems menos directamente ligados al discurso.

2b. Esta interacción (en sentido estadístico) debería ser tanto más fuerte cuando el estilo de comportamiento de la fuente sea consistente e induzca a un conflicto especialmente agudo, sobre todo en condición minoritaria.

## RESULTADOS

En primer lugar vamos a considerar las características de la imagen de la fuente, cuando ella es mayoritaria o minoritaria y desarrolla o no un estilo de comportamiento consistente. La tabla 1 de las medias del grado de positividad de la imagen (recordemos que el índice puede ir de +10 a -10) para la dimensión consistencia/inconsistencia y para la dimensión relativa al bloque de la negociación (flexibilidad/rigidez).

De manera general los resultados confirman nuestras previsiones. En principio, la naturaleza mayoritaria o minoritaria de la fuente juega un papel global; la mayoría recibe claramente más a menudo que la minoría adjetivos connotados positivamente. La imagen de la minoría es por otra parte más bien negativa, sobre todo cuando es consistente; este resultado es importante puesto que pone de manifiesto la dificultad que existe para que los sujetos presenten alguna influencia abierta frecuente a esta minoría: como se ha dicho, una «situación» de influencia redefine la identidad psicosocial; ello implicaría aquí una autoatribución de características en media más bien negativas. Pero esta negatividad de la imagen también puede implicar que el conflicto inducido por las fuentes minoritarias haya sido más importante.

A continuación, según indica la interacción significativa  $A \times C$ , podemos ver que la diferencia de positividad de la imagen de las fuentes mayoritarias y minoritarias varía según sea la dimensión considerada. Efectivamente, esta diferencia es particularmente acusada cuando se refiere a la dimensión flexibilidad/rigidez: la media es fuertemente positiva para las dos fuentes mayoritarias, mientras que se sitúa cerca de cero para la minoría «inconsistente» y es fuertemente negativa para la minoría «consistente».

En general, si bien a la fuente se le reconoce la consistencia de su comportamiento, es de destacar que ésta se asocia, más fácilmente que la inconsistencia, con una cierta rigidez. La interacción significativa  $B \times C$  subraya este hecho que aparece especialmente acusado para la fuente minoritaria, tal como era de esperar.

TABLA I

Medias y análisis de variancia del grado de positividad de la imagen de la fuente. Entre paréntesis desviaciones estándar

	Consistencia/inconsistencia	Flexibilidad/rigidez
Mayoría «inconsistente»	+ 1,08 (3,763)	+ 3,72 (3,182)
Mayoría «consistente»	+ 3,40 (4,282)	+ 3,20 (3,228)
Minoría «inconsistente»	+ 0,28 (2,821)	- 0,08 (2,613)
Minoría «consistente»	+ 1,56 (3,190)	- 3,80 (3,109)

## Análisis de variancia

Fuentes de variación	g.l.	Variancias	F	Significación
A (mayoría/minoría)	1	564,48	40,83	p 0,001
B («inconsistencia»/ «consistencia»)	1	1,28	1	
A × B	1	56,18	4,06	p 0,05
Error	96	13,83		
C (consistencia/ flexibilidad)	1	33,62	4,16	P 0,05
A × C	1	208,08	25,72	p 0,001
B × C	1	192,08	23,74	p 0,001
A × B × C	1	14,58	1,80	
Error	96	8,09		

En resumen, la consistencia mayoritaria es bien percibida y los sujetos no tienden a interpretarla en términos de rigidez. Lo contrario ocurre en el caso de la minoría consistente a quien se le atribuyen numerosos rasgos negativos referentes a la dimensión de bloqueo de la negociación. Esta imagen resulta en efecto particularmente negativa, debido probablemente a la conjunción, por una parte, de la atribución habitual de rigidez a las fuentes desviantes (y especialmente a las minorías activas) y, por otra, de las connotaciones propias de una posición intolerante frente a los extranjeros defendida por la minoría.

Desde el punto de vista de la imagen las cosas son claras. ¿Va a suceder lo mismo en lo referente a los datos relativos a la influencia social obtenida? La tabla 2 da las medias de los cambios de opinión (los signos + y - indican si los sujetos se han acercado o bien alejado de la posición defendida por la fuente) relativos por una parte a los ítems directos (los más directamente ligados al discurso explicitado por la fuente y para los cuales la cuestión de la identificación psicosocial se pone de manifiesto de un modo más penetrante) y, por otra, a los ítems indirectos (los menos directamente ligados a este discurso y para los cuales se espera alguna influencia minoritaria).

**TABLA II**

**Medias (por ítem) y análisis de variancia de los cambios de opinión en dirección a la fuente. Entre paréntesis desviaciones estándar para la suma de los ocho ítems considerados.**

	Ítems directos	Ítems indirectos
Mayoría «inconsistente»	+ 0,045 (5,384)	- 0,210 (5,596)
Mayoría «consistente»	+ 0,410 (4,809)	- 0,055 (4,656)
Minoría «inconsistente»	- 0,195 (3,150)	- 0,015 (4,285)
Minoría «consistente»	- 0,050 (4,528)	+ 0,275 (4,000)

**Análisis de variancia**

Fuentes de variación	g.l.	Variancias	F	Significación
A (mayoría/minoría)	1	6,13	1	
B («inconsistencia»/ «consistencia»)	1	182,41	8,55	p 0,005
A × B	1	1,45	1	
Error	96	21,32		
C (ítems directos/ ítems indirectos)	1	9,25	1	
A × C	1	300,13	14,19	p 0,001
B × C	1	0,85	1	
A × B × C	1	25,21	1,19	
Error	96	21,15		

Es de señalar que en principio no se puede concluir que las mayorías obtengan una mayor influencia que las minorías, tal y como generalmente se supone desde un punto de vista «funcionalista»: el factor A (mayoría/minoría) ni tan siquiera tiende hacia la significación. Efectivamente, según se ha anunciado, la influencia de las diversas fuentes depende del nivel utilizado para la medida de la influencia. Tal y como destaca Moscovici, es cierto que la mayoría logra una influencia pero únicamente sobre los ítems directos (los sujetos aceptan una identificación psicosocial, connotada por otra parte positivamente, como ha indicado la medida de la imagen); la influencia sobre los ítems indirectos es, por contra, nula e incluso negativa. Ciertamente la mayoría no indujo fuerte conflicto, puesto que la imagen era muy positiva. Por el contrario, si bien la minoría no obtiene una influencia directa (la identificación psicosocial resultó difícil o imposible dado que hubiese sido necesario autoatribuirse una imagen fuertemente negativa), obtiene una influencia indirecta, derivada del fuerte conflicto que ha inducido.

Sin embargo, es de destacar que estas influencias son el resultado de la confrontación de los sujetos a una fuente que es consistente en sus proposiciones. El rol de la consistencia comportamental es pues, una vez más, verificada. No obstante la consistencia, como podemos ver, toma significaciones diferentes según sea la naturaleza de la fuente y conduce también a cambios en diferentes niveles, igualmente según la naturaleza de la fuente.

En este sentido, es una lástima que junto a la interacción significativa de  $A \times C$  no se dé la triple interacción. En efecto, el mayor grado de influencia según la naturaleza de la fuente se logra en el mismo nivel (directo, no directo) para las fuentes consistentes como para las fuentes inconsistentes; ello denota la importancia capital del contenido (xenófobo o xenófilo) del discurso en sí. Sin embargo, al estudiar la interacción  $A \times C$  para las condiciones bajo fuente inconsistente resulta que solamente tiende hacia la significación ( $F_{1/96} = 3,58$ ;  $p < 0,06$ ), mientras que la misma interacción es muy significativa para las fuentes consistentes ( $F_{1/96} = 11,81$ ;  $p < 0,001$ ).

La consistencia comportamental constituye pues, un factor «situacional» importante que permite poner de manifiesto dinámicas sociales más generales, activando, como se ha visto, modos de aprehensión de la fuente en términos diferentes, incluso opuestos, según la fuente sea mayoritaria o minoritaria. Cuando la fuente es minoritaria, se ha puesto de relieve que la rigidez, como modalidad de interpretación de los comportamientos minoritarios, juega un rol esencial.

La rigidez juega también un rol, aunque de un modo más difuso, en el

caso de la fuente mayoritaria. Así, de las diversas correlaciones calculadas entre imagen de la fuente y cambio de opinión, cabe resaltar que no aparece ninguna correlación significativa en el caso de las dos condiciones minoritarias, si bien no sucede lo mismo cuando la fuente es mayoritaria.

Consideremos en primer lugar los resultados obtenidos bajo la influencia de la mayoría consistente, condición que obtiene en media una influencia indirecta casi nula. El análisis de las correlaciones muestra que los cambios de opinión sobre los ítems indirectos están ligados *negativamente* ( $r$  de Bravais-Pearson =  $-0,482$ ;  $p < 0,015$ ) a la positividad de la imagen sobre la dimensión flexibilidad/rigidez (la misma dimensión en la cual la fuerte rigidez minoritaria percibida estaba asociada a una influencia indirecta positiva): cuanto más sienten los sujetos la rigidez (índice negativo) de la fuente mayoritaria consistente, más modifican sus respuestas sobre los ítems indirectos. Estos resultados confirman ampliamente el efecto de la rigidez en los procesos de influencia social. Por otra parte, cabe señalar la existencia de una correlación nuevamente negativa y que tiende a la significación ( $r = -0,368$ ;  $p < 0,07$ ) en la condición mayoritaria inconsistente, al relacionar los cambios sobre los ítems indirectos con la positividad de la imagen en general. Parece ser que la inconsistencia debilita el efecto de la rigidez haciéndolo más difuso. No obstante, el hecho de que la correlación sea también negativa nos indica que es en la percepción del conflicto social donde es preciso situar y buscar la «clave» de la influencia indirecta.

Estos resultados ponen de relieve una pregunta: ¿este efecto de la rigidez en las condiciones mayoritarias pone de manifiesto la generalidad de los efectos de la atribución de rigidez (el que esta atribución estigmatice preferentemente a las minorías supone otro orden de análisis), o es el hecho de que la posición definida como mayoritaria pueda ser definida también como minoritaria? La noción de mayoría, por útil que sea, no está exenta de suscitar algún problema. Así, la posición xenófila, si bien es mayoritaria en la población estudiada, incluso en la región donde se ha realizado la investigación, no lo es en la misma medida si se consideran las prácticas políticas a nivel nacional, las cuales, a pesar de las declaraciones oficiales y humanitarias, continúan siendo en la *práctica* fundamentalmente xenófobas. Reinsertadas en el campo más vasto del poder del estado, las posiciones regionalmente mayoritarias pueden encontrar su «justo» lugar, el del progreso sobre las prácticas reales de una sociedad. En este aspecto algunos sujetos han podido, por su percepción de rigidez, reflejar un tal análisis implícito. Estos resultados indican pues una perspectiva de investigación: ¿en qué contextos una posición social es considerada como mayoritaria (con las dinámicas de

influencia que ello supone y que se han visto en nuestra segunda interpretación de este experimento) y cuándo es definida como minoritaria, con el rechazo de identificación psicosocial que ello puede comportar, pero también con la expresión indirecta de un cambio de opinión del cual las mayorías no son, aparentemente, inductoras? Pero bien es verdad que esta es otra cuestión.

## CONCLUSIONES

Este nuevo análisis, propuesto transcurridos más de cinco años desde la realización del estudio original, ilustra los resultados esencialmente sobre tres puntos:

En primer lugar confirma ampliamente los efectos mayoritarios y minoritarios, al considerar como mayoritarios los discursos inicialmente «concordantes» y minoritarios los discursos inicialmente «discordantes». Modificando esta conceptualización inicial, es verdad, y así se ha confirmado, que la mayoría obtiene una influencia directa, pero no una influencia indirecta; por el contrario, la influencia minoritaria se concreta sobre las respuestas indirectas, no logrando fácilmente una influencia directa.

En segundo lugar, se deduce que la consistencia como estilo de influencia minoritaria no tiene un efecto en sí, sino a través de los modos de aprehensión que son inducidos. Estos no dependen únicamente de la definición misma del estilo implicado, sino también de otros factores ligados en lo esencial a la naturaleza mayoritaria o minoritaria de la fuente. Si ésta es mayoritaria, la consistencia aparece reconocida como tal, mientras que si la fuente es una minoría, corre el riesgo, como se ha visto, de ser interpretada como una falta de flexibilidad, como una rigidez en la negociación.

Finalmente, parece legítimo interpretar los efectos mayoritarios y minoritarios en función de una hipótesis reciente que considera que, a través de sus comportamientos en situación de influencia, el sujeto redefine su identidad psicosocial, atribuyéndose (cuando se deja influir) no solamente la posición minoritaria explícita, sino también el conjunto de características estereotipadas del grupo o de la categoría de pertenencia de la fuente. Se comprende entonces por qué una fuente minoritaria consistente, percibida como rígida debido a la intervención de un mecanismo ideológico de naturalización de la desviación, no obtiene influencia directa (mientras que la obtiene indirectamente): los sujetos deberían en efecto, autoatribuirse estas

características connotadas negativamente. De este conflicto (conflicto de identidad, precisamente) proviene la influencia indirecta de la minoría.

Estos tres puntos han justificado la presentación de una nueva interpretación, que aporta agua al molino al permitir una mayor comprensión de los mecanismos de influencia social.

Por otra parte, esta interpretación ilustra la dinámica actual existente en el seno de este campo de investigación, cuya edad sobrepasa escasamente la decena de años.

## BIBLIOGRAFÍA

- ASCH, S.E., «Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement». En: GUETKZOW, H. (Ed.), *Groups leadership and men*, Pittsburg, Carnegie Press, 1951.
- Trad. esp. en: TORREGROSA, J. R. (Ed.), *Teoría e investigación en la psicología social actual*, pp. 475-502, Madrid, Instituto de la Opinión Pública, 1974.
- ASCH, S. E., «Studies on independance and conformity: a minority of one against a unanimous majority», *Psychological Monographs*, 70, 416, 1956.
- DOISE, W. y MOSCOVICI, S., «Approche et évitement du déviant dans des groupes de cohésion différente», *Bulletin de Psychologie*, 23, pp. 522-525, 1969-1970.
- DOMS, M., «Moscovici's inovatie-effekt: poging tot integratie met het conformisme-effekt», Tesis Doctoral, Te Leuven, 1978.
- FAUCHEUX, C. y MOSCOVICI, S., «Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité», *Bulletin du CERP*, 16,(4), pp. 337-360, 1967.
- MONTMOLLIN, G. DE, *L'influence sociale: phénomènes, facteurs et théories*, Paris, PUF, 1977.
- MOSCOVICI, S., *Social influence and social change*, London, Academic Press, 1976.
- MOSCOVICI, S. y FAUCHEUX, C., «Social influence, conformity bias, and the study of active minorities». En: BERKOWITZ, L. (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 6, pp. 149-202, New York, Academic Press, 1972.
- MOSCOVICI, S. y LAGE, E., «Studies in social influence IV: minority influence in a context of original judgements», *European Journal of Social Psychology*, 8, (3), pp. 349-365, 1978.
- 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, (4), pp. 365-380, 1969.
- Trad. esp. en: TORREGROSA, J. R. (Ed.), *Teoría e investigación en la psicología social actual*, pp. 563-577, Madrid, Instituto de la Opinión Pública, 1974.
- MOSCOVICI, S. y PERSONNAZ, B., «Studies in social influence: Minorityinfluence and conversion behavior in a perceptual task», *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, (3), pp. 270-282, 1980.

- MOSCOVICI, S. y RICATEAU, P., «Conformité, minorité et influence sociale». En: MOSCOVICI, S. (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, vol. 1, Paris, Larousse, 1972.  
Trad. esp. en: MOSCOVICI, S. (Ed.), *Introducción a la psicología social*, vol. 1, pp. 181, 244, Barcelona. Planeta, 1975.
- MUGNY, G., «Négociations et influence minoritaire». Tesis Doctoral, Genève, 1974.
- MUGNY, G., «Majorité et minorité: le niveau de leur influence», *Bulletin de Psychologie*, 28, pp. 831-835, 1974-1975.
- MUGNY, G., «Negotiations, image of the other and the process of minority influence», *European Journal of Social Psychology*, 5, (2), pp. 209-228, 1975a.
- MUGNY, G., «Bedeutung der Konsistenz bei der Beeinflussung durch eine konkordante oder diskordante minderheitliche Kommunikation bei sozialen Beurteilungsobjekten», *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 6, pp. 324-332, 1975b.
- MUGNY, G. y DOISE, W., «Niveaux d'analyse dans l'étude expérimentale des processus d'influence sociale», *Information sur les Sciences Sociales*, 18, (6), pp. 819-876, 1979.
- MUGNY, G. y PAPANASTASIOU, S., «When rigidity does not fail: individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations», *European Journal of Social Psychology*, 10, (1), pp. 43-61, 1980.
- MUGNY, G. y PAPANASTASIOU, S., *El poder de las minorías*, Barcelona, Rol, 1981.
- MUGNY, G., PIERREHUMBERT, B. y ZUBEL, R., «Le style d'interaction comme facteur de l'influence sociale», *Bulletin de Psychologie*, 26, (14-16), pp. 789-793, 1972-1973.
- NEMETH, C., SWEDLUND, M. y KANKI, B., «Patterning of the minority's responses and their influence on the majority», *European Journal of Social Psychology*, 4 (1), pp. 53-64, 1974.
- PAPANASTASIOU, S., MUGNY, G. y KAISER, C., «Echec à l'influence minoritaire: la psychologisation», *Recherches de Psychologie Sociale* 2, pp. 41-56, 1980.
- PERSONNAZ, B., «Niveaux de résistance à l'influence de réponses nomiques et anomiques. Etude des phénomènes de référents clandestins et de conversion», *Recherches de Psychologie Sociale*, 1, pp. 3-26, 1979.
- RICATEAU, P., «Processus d'influence sociale et niveaux d'analyse», *Bulletin de Psychologie*, 24, pp. 418-447, 1970-1971.
- SCHACHTER, S., «Deviation, rejection and communication», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, pp. 190-207, 1951.
- TAJFEL, H. (Ed.), *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, London, Academic Press, 1978.
- TURNER, J. C., *Social identification and intergroup behaviour: some emerging issues in the social psychology of intergroup relations*, Bristol, Research proposal to the S.S.R.C (U.K.), 1978.

## RESUMEN

A partir de las aportaciones teóricas de estos últimos años sobre el tema de la influencia de las minorías, se ha vuelto a analizar una experiencia realizada por MUGNY en 1975 relativa a la influencia de discursos concordantes o discordantes con las actitudes de los sujetos, según que la fuente presentara un estilo de comportamiento consistente o inconsistente.

En este trabajo se ha conceptualizado la variable concordancia/discordancia en términos de fuente mayoritaria/minoritaria; el análisis de la influencia ejercida por dichas fuentes, teniendo en cuenta su estilo consistente/ inconsistente, se ha realizado a dos niveles: directo/indirecto. Asimismo se ha analizado el efecto de las variables experimentales sobre la imagen de la fuente elaborada por los sujetos, no solo en lo que concierne a las dimensiones consistencia/inconsistencia, sino también sobre las dimensiones flexibilidad/rigidez.

Los resultados confirman los efectos mayoritarios/minoritarios, al obtener la mayoría una influencia directa pero no indirecta, contrariamente a lo que sucede con la fuente minoritaria que solamente obtiene influencia indirecta. Por otra parte, se perfila el rol de la consistencia minoritaria como elemento mediador de la situación de influencia, al incidir directamente sobre la aprehensión de la imagen de la fuente, percibiéndose en términos de rigidez. Diversos datos convergen para que se explique la influencia de las minorías en base a un conflicto de identidad psicosocial.

## ABSTRACT

Starting from the theoretical contribution of the last few years on the subject of minority influence, an experiment carried out by MUGNY in 1975 has been reanalysed. This dealt with the influence of concordant or discordant discourses with the attitudes of the subjects, according to which the source showed a consistent or inconsistent behavioral style.

In this new analysis, the variable concordance/discordance has been expressed in terms of majority/minority source. The influence that the said sources exert on the four experimental conditions has been analysed at two levels, direct and indirect, as well as the effect of the experimental variables on the image of the source generated by the subjects, not only that which concerns the dimensions of consistency/inconsistency, but also those of flexibility/rigidity.

The results confirm the majority/minority effects; the majority obtains a direct influence but not indirect, contrary to what happens with the minority source that only obtains an indirect influence. On the other hand, minority consistency is outlined as a mediating element of the influence situation, since it acts directly on the apprehension of the image of the source and is perceived in terms of rigidity. Several facts converge in order to interpret the influence of minorities based on a conflict of psychosocial identity.