



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

UNA REVISIÓN PRELIMINAR DE LAS TEORÍAS DE LA  
INFLUENCIA SOCIAL

M-0032943

**Tesis**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

*Licenciado en Psicología*

P R E S E N T A :

JOSE GUADALUPE CARIÑO MOYA

México, D. F.

1986



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A:

Jesús S.H., por su gran comprensión  
y apoyo.

---

A:

Virginia M.E., por soportarme y a  
todos los que directa e indirectamen  
te participaron en la realización de  
este trabajo.

Gracias.

L. Ps. 4018

## INDICE

	Pagina
INTRODUCCION .....	1
CAPITULO PRIMERO.	
Breves antecedentes del concepto de influencia social..	5
Primera etapa: de lo patológico a lo normal .....	6
Segunda etapa: de lo individual a lo social .....	6
Tercera etapa: de la interacción a la interdependencia.	7
Cuarta etapa: de lo funcional a lo genético .....	8
CAPITULO SEGUNDO.	
Un enfoque tradicional .....	11
Sherif. "La influencia del grupo en la formación de normas" (experimento) .....	11
Asch. "La influencia de una mayoría sobre una minoría compuesta de solo un sujeto" (experimento) ...	15
Brown R. "La conformidad y el principio del balance" ..	18
Jones y Gerard. "La interacción diádica" .....	20
Hollander E. "La adaptación y la dinámica psicológica de la influencia social" .....	21
Leon Mann. "Las influencias sociales" .....	26
CAPITULO TERCERO.	
Hacia una visión histórica de la influencia social ....	29
Moscovici S. "Teoría genética de la influencia social".	29
Gabriel Mugny. "Las minorías activas" .....	41
Conclusiones .....	44
Bibliografía .....	48

M-0032943

INTRODUCCION:

1

Como escribiría Sol Yurick en "Los amos de la noche".  
...."Se vio a sí mismo y no pudo evitar sentir aquel deseo, -  
anhelante, e imaginarse vagamente con las prendas más elegan-  
tes y más caras, pasearse por una indefinida pero impresionan-  
te casa, con un rico interior televisivo. Afuera habría un co-  
che largo, largo y resplandeciente, sólido, con un montón de  
cromo. Tendría una esposa esbelta de inmensos pechos, una ru-  
bia, incrustada de piedras preciosas y enfundada en vestidos-  
deslumbrantes; tendría varios niños. Niños todos, pues él era  
un hombre, un macho, y a pesar de eso ella siempre seguiría -  
siendo atractiva y deseable. Habría además, mucho dinero, mon-  
tones de dinero y piedras preciosas. Todo sería limpio y sa-  
tisfactorio".

Como se puede observar, para este personaje imaginario pa-  
reciera ser que su sueño pasaría a ser realidad. Pero, aquí,-  
lo que nos interesa destacar de este pequeño pero ambicioso -  
párrafo sería en primer término, el efecto producido en el --  
transcurso del tiempo que el personaje tuvo ante esos motivos  
sociales que lo rodearon y que en forma caprichosa pareciera-  
ser que se apoderaron de él envolviendolo en una fantasía ca-  
si real pero ilusoria. Esa influencia social, de la que habla-  
remos en el transcurso de este trabajo, y que en este discurs-  
so, aunque no explícito, se encuentra presente en cada una de  
las frases expresadas en el pensamiento del personaje y prin-  
cipalmente, en el manejo de valores que presenta y hace. Es -  
indiscutible que la influencia social pesa demasiado en él y-  
en su sociedad, no permitiendole reaccionar ante estímulos --

tan configurados, induciendolo a adoptar formas estereotipadas y desencadenantes de un sin número de comportamientos ajenos a los propios de ellos.

Así, Hollander afirma que "los seres humanos están necesariamente orientados hacia otros seres humanos dentro de su medio, y la influencia social cada vez que un individuo responde a la presencia real o implícita de otro u otros" (Hollander, 1967). En esta definición se demuestra que las relaciones entre los seres humanos se encuentra mediada por el efecto recíproco que se denomina interacción social. Según la escuela norteamericana, la interacción es el proceso fundamental entre los seres humanos el cual determina la dinámica de cualquier sociedad. De este proceso de interacción se constituyen la mayoría de las características individuales; la personalidad, los valores y las actitudes que se verán influenciados por este proceso de interacción. Así, tenemos que las interacciones regularizadas entre los individuos, constituyen la base de muchos de los hechos de influencia que ocurren dentro de las sociedades.

Cuando se habla en términos de la conformidad (conformación social), lo referimos a las normas grupales, a la aceptación a veces pasiva y ciega de las disposiciones que se derivan de las relaciones con líderes o con los grupos de control que existen en las sociedades modernas.

Según algunos autores de la escuela norteamericana, la conformidad es un proceso que habitualmente resulta de la interacción social ya que se deriva de las relaciones interdependientes que mantenemos con los otros, de los cuales adquirimos

rimos formas de conducta y la visión del mundo según se manifiesta todo esto en las actitudes y los valores.

Por otro lado, la escuela europea aborda el estudio de la influencia a partir de un enfoque diferente, y lo más importante, con elementos distintos. Uno de estos elementos es el de la innovación, concepto propuesto a la búsqueda de un modo de comportamiento que permita suplir las formas arraigadas y obsoletas que prevalecen en las sociedades. Esta propuesta permitirá edificar nuevas normas en el interior del grupo, asignandoles a los individuos un carácter activo y creador que permita el cambio desde los que constituyen las minorías sociales activas, a la vez, evitando caer en el manejo de términos tradicionales como son: la conformidad y la dependencia, como fenómenos básicos inherentes al proceso de influencia social solamente. De estas necesidades surge la urgente tarea de revisar y confrontar las diversas corrientes de la influencia y proponer aquella que ofrezca una visión más clara y objetiva de los fenómenos psicosociales que viven en la actualidad nuestras sociedades. Además, para la justa comprensión y el desarrollo de nuestra disciplina ya que la influencia social es el proceso central de la psicología social. Esta, como se debe entender, desarrolla su campo de acción aplicando y verificando todas aquellas teorías que se generan en su seno. Por todo lo anterior, se considera oportuno destacar, que no se puede, como profesional de la psicología social permitir el inadecuado uso y manejo de conceptos tan valiosos socialmente, tal es el caso de la información, la comunicación,

la propaganda y otros igualmente importantes que son materia-  
prima del psicólogo social, el cual debe estar desde nuestra-  
óptica, al servicio de la comunidad, ayudando, generando e in-  
formando debida y objetivamente sin distorcionar la realidad-  
que actualmente se vive, y, no siendo solamente, participe --  
del proceso de alienación, conformador y controlador de las --  
relaciones sociales, sino, pugnar por una sociedad más acorde  
a nuestra realidad, es decir, más humana.

El trabajo que a continuación se expone, contiene tres --  
partes; la primera que abarca brevemente conceptos primitivos  
que hacían hablar en ese tiempo de la influencia, hasta lle-  
gar a nuestra época, donde se exponen dos vertientes que son:  
la corriente funcionalista (norteamericana), y la corriente --  
genética (européa).

En la segunda parte, se expondrán, también en forma breve  
aquellos exponentes de la corriente clásica, tradicional y --  
que para fines académicos, se consideró necesario incluirlos.

Finalmente, en la última parte, se hablará del modelo ge-  
nético de Moscovici que junto con las minorías activas de G.-  
Mugny, encaran a los autores tradicionales, ofreciendo como --  
resultado de su trabajo teórico y de investigación una alter-  
nativa a los psicólogos sociales lo cual les permita compren-  
der mejor el fenómeno de la influencia social.



## BREVES ANTECEDENTES DEL CONCEPTO DE INFLUENCIA SOCIAL.

El concepto de influencia a tenido a lo largo del tiempo-  
diversas connotaciones, y la historia se ha encargado de dar-  
le la significación merecida dependiendo de los gustos e inte-  
reses que presentan tanto los investigadores como las socieda-  
des. Así, tenemos que en la misma época grecorromana ya era -  
utilizada la influencia por parte de filósofos y políticos, -  
ya fuera en el discurso o en la oratoria en el momento en que  
se presentaban ante las multitudes. Maquiavelo con sus escri-  
tos logró influir tanto en su época que hasta la actualidad -  
siguen siendo reconocidas sus ideas sobre la política que se-  
debe manejar frente a las sociedades.

En el siglo XV, Paracelso, médico suizo, utilizaba su in-  
fluencia de hombre sabio y culto para fomentar ideas y creen-  
cias sobre las substancias curativas que él creaba y que de-  
bían ser utilizadas por la gente como remedio.

Más recientemente, uno de los autores que más tiempo dedi-  
có al estudio del concepto de influencia y a su desarrollo --  
histórico, fué Allport (1968), quien afirma que el estudio de  
la influencia social se inicia a mediados del siglo XIX con -  
algunas revisiones hechas sobre la sugestión y que según Mont-  
mollin (1977) se descubre en tres etapas diferentes que van:  
de lo patológico a lo normal, de lo individual a lo social y-  
de la interacción a la interdependencia social.

Considerando los estudios actuales, se identifica una ---  
cuarta etapa que va de lo funcional a lo genético (Moscovici,  
(1969).

### I.- Primera etapa. De lo patológico a lo normal.

Libeault en 1866 propone el término 'sugestión' como aquel que pretende designar aquellos fenómenos análogos a los hipnóticos que se caracterizan por el hecho de que el comportamiento de un individuo es aquel que se realiza automática, compulsiva e inequívocamente cuando otro individuo lo demanda sin tener necesidad de dar la orden expresa, sino mediante la ejecución de actos colaterales o que en principio, nada tienen que ver con la conducta deseada (Del Valle, 1977). Es hasta el año de 1898, con trabajos de Sidis, discípulo de Charcot, interesado en los factores sociales de la patología individual, que viene a establecer la distinción entre dos tipos de sugestión; una patológica, ligada a la hipnosis, y otra menos "anormal", inducible mediante órdenes verbales indirectas.

---

En 1900 esta distinción fué retomada y ampliada por Binet quien "normalizo" la sugestión estudiando las condiciones experimentales de su aparición. Es a partir de sus trabajos, cuando la sugestión dejaría el campo de la psiquiatría, para entrar al de la psicología, y también cambiar el método clínico por el experimental. Los sujetos experimentales eran niños adolescentes que se enfrentaban a las sugerencias de un adulto. De sus resultados, Binet concluyó que la sugestión no era una cuestión patógena, sino una dimensión de la personalidad, remitible a una peculiar relación entre sugestionador y sugestionado, una relación personal de dominación-sumisión.

### II.- De lo individual a lo social.

Durante los siguientes treinta años, el concepto de in---

fluencia fué ganando terreno paulatinamente. Terman en 1904 - es el primer investigador que trabaja los aspectos sociales - de la influencia. Y es hasta con Sherif en 1936 con sus trabajos sobre la construcción de las normas sociales, que el concepto de sugestión-influencia dejará de ser considerada como patrimonio de la psicología individual y dejara de ser pensada en términos de sujetos pasivos y sumisos ante acciones --- clandestinas de otros (ver el "efecto autocinético" de Sherif 1936).

Asch en 1948, opuesto a la persecución del totalitarismo nazi, impugnará las teorías de la sugestión, la imitación y - la influencia basadas en la sumisión al prestigio del más --- fuerte. No aceptará reconocerlas como las solas explicaciones validas para entender el comportamiento del individuo que se ve sometido a poderosas presiones sociales a fin de que acepte lo contrario a sus convicciones (ver el experimento de las barras de Asch, 1948).

Con estos trabajos se desmistificaron las antiguas ideas sobre la sugestión y se ancló el proceso de influencia en el terreno social.

### III.- De la interacción a la interdependencia.

Con el interés surgido por la dinámica de los grupos, los trabajos de la teoría de campo de Lewis 1950, se pasa a poner el acento ya no en la mera interacción social en tanto que -- factor determinante del proceso de influencia, sino en las relaciones específicas que los individuos mantienen entre sí al momento de esta interacción.

Se insistirá en que lo esencial del comportamiento de un grupo de individuos reside en el carácter interdependiente de sus nexos, en el hecho de que cada miembro del grupo depende de los otros para la satisfacción de sus necesidades y el alcance de sus metas. En investigaciones realizadas, se demuestra que la interdependencia social regula el punto de vista de los miembros del grupo.

En un trabajo de Deutsch y Gerard (1955), se asienta la distinción entre la influencia social normativa e influencia social informativa: la influencia normativa es la que se observa en la tendencia a conformarse a las expectativas de los otros miembros del grupo, expectativas que se reflejan y reproducen la norma colectiva. La influencia informativa, es la que se observa en la tendencia a aceptar la información que, a título de referente de la realidad objetiva del entorno, generan otros miembros del grupo.

#### IV.- De lo funcional a lo genético.

Es hasta aquí donde los estudios sobre el proceso de influencia social convergen en su desarrollo histórico en una perspectiva unidimensional y que impedían comprender más allá de las interrogantes que se presentan a los investigadores de la psicología social; como era el caso de la sugestión e influencia, de la interacción o de la interdependencia que se conducían a obtener resultados con paradigmas funcionales y que al parecer, conducían al conformismo.

Es a partir de aquí donde surge la necesidad de cambiar el rumbo seguido; tanto de laboratorio como de otras orienta-

ciones metodológicas. Por una orientación más sociológica, de origen europeo, histórica y más orientada a lo colectivo que a lo individual. A partir de los años setentas se empezó a desarrollar la idea de que el individuo no siempre es pasivo ni reacciona solo en términos de sumisión y de dependencia; de que en ocasiones, la minoría posee su propio cuadro de respuestas y busca impulsarlo frente al de la autoridad. Es por esto que, al mismo tiempo que toma interés el estudio de la influencia de las minorías, surge el interés de el estudio de la innovación social, los dos dentro de un nuevo enfoque, el enfoque genético (Moscovici, 1976).

En estudios hechos por Moscovici, Lage y Naffrechoux (1969), se concluyó que una minoría consistente podía influir a la mayoría en dirección contraria a la evidencia de sus sentidos. Estos resultados, obligaban a replantear los obtenidos por S. Asch (1948, 1952, 1955) con un enfoque meramente funcional, donde este investigador había encontrado que un tercio de las respuestas del individuo eran resultado de la influencia del grupo unánime, de donde concluía que la mayoría contaba con un poder cierto aunque relativo para conformar las respuestas del individuo minoritario. Esto mismo, en opinión de Moscovici y colaboradores, era justamente lo contrario; el que el grupo influya al individuo en la emisión de juicios incorrectos en la estimación de longitudes de líneas, significa que una minoría consistente influye a un representante de la mayoría. Para arribar a tal conclusión, solo basta hacer de lado el cuadro estrechamente funcionalista del

análisis y comprobar que, en efecto, el individuo influido -- era portador de la norma mayoritaria fuera del laboratorio en lo que se hace a la evaluación de las longitudes, y que la ma yoría del laboratorio no era sino la minoría consistente en - el mundo de las relaciones sociales reales.

Con estos estudios se asentaron las bases y la legiti-- dad del análisis de otras modalidades en el estudio de la in- fluencia, diferentes a aquella del conformismo.

---

## UN ENFOQUE TRADICIONAL.

"El proceso de influencia social se manifiesta a través de fenómenos multiformes y generalmente difusos que los psicólogos no pueden abordar más que introduciendo un orden, operando en ellos una selección. Recurren a principios generales que delimitan la región de lo real sobre lo cual se fija su interés. Tomados en conjunto, esos principios, constituyen una especie de modelo general que se podría considerar como una teoría en la medida en que se puede afianzar sobre teorías diferentes, y hasta contradictorias" (Moscovici, 1975).

---

EXPERIMENTO DE SHERIF SOBRE LAS INFLUENCIAS DEL GRUPO EN LA FORMACION DE NORMAS (1935).

Este experimento se desarrolló en la Universidad de Columbia. Los sujetos todos del sexo masculino, eran estudiantes de las universidades de Columbia y Nueva York (se habían descartado a todos los estudiantes de psicología).

La situación experimental era la siguiente: el o los sujetos del experimento estaban sentados en una habitación oscura de 3.3 metros de anchura y a 5 metros de una fuente luminosa (la luz estímulo era un punto luminoso que salía de un pequeño agujero -del tamaño de una cabeza de alfiler- practicado a una caja en cuyo interior había una bombilla de poca intensidad). La luz, inmovil, se mostraba a los sujetos abriendo un postigo controlado por el experimentador. Como ya se ha dicho debido a la ausencia total de sistemas de referencia, la gran mayoría de sujetos perciben un movimiento errático y una am--

plitud del cual depende, entre otros, de la duración de presentación del estímulo. Cada sujeto tenía ante sí un pulsador que le permitía indicar a partir de qué momento empezaba a percibir el movimiento autocinético (el movimiento del punto luminoso). La tarea se desarrollaba así: el experimentador avisaba a los sujetos de que verían un punto luminoso; desde el momento en que los sujetos viesan que el punto se desplazaba, debían oprimir el pulsador, y la exposición del estímulo se prolongaba en dos segundos, después de desaparecer la luz, los sujetos comunicaban verbalmente la amplitud (en pulgadas o fracciones de pulgada) del desplazamiento luminoso (en el caso de la condición grupo, cada sujeto al expresar en voz alta su valoración, apretaba un botón que producía una señal luminosa de un determinado color, que permitía al experimentador saber quién era el que hablaba); el experimentador anotaba inmediatamente las respuestas de los sujetos. Cada sujeto llevaba a cabo varias series de cien valoraciones escalonadas a lo largo de varios días.

Los resultados de este experimento son discutidos por el mismo autor de la siguiente manera: para Sherif, nuestra experiencia o la percepción que tenemos de nuestro entorno está organizada por esquemas de referencia. La base psicológica de las normas sociales es, por lo tanto, la formación de esquemas de referencia colectivos que son el producto de las interacciones de los individuos entre sí. El experimento citado comprende la formación de un esquema de referencia específico en una situación colectiva en la cual los individuos hacen ---



converger sus valoraciones hacia una norma común. Habría que añadir que esta convergencia no es instantánea, no es la influencia inmediata (recíproca o no) de valoraciones de los miembros del grupo, sino que es una convergencia que se establece con el tiempo. La explicación que da Sherif de esta convergencia sería de un sentimiento desagradable de inseguridad y de desviación. A propósito de esto escribe: "si al principio de la situación experimental, sus valoraciones (de los sujetos) son divergentes, en el curso del experimento se conforman unos a otros, ya que el que discrepa se siente incierto e incluso desasosegado debido al carácter desviado de sus valoraciones" (1965).

---

Conviene observar que para Sherif la convergencia en ocasión del juicio de estímulos ambiguos va ligada al hecho de que la experiencia del individuo está organizada por un cuadro o sistema de referencia. Cuando los juicios se emiten en situación colectiva, este sistema de referencia integra la información dada por los otros miembros del grupo; la norma colectiva (el esquema de referencia colectivo) que emana del grupo sería en este caso una convergencia de las normas individuales.

El experimento realizado por Sherif en el año de 1935, tuvo un procedimiento con algunas variantes de detalle en su mayoría sobre la normalización como sigue:

- 1) En la primera condición, el sujeto está a solas con el experimentador, con objeto de estudiar las reacciones individuales frente a este tipo de situación.

2) En una segunda condición, el sujeto se encuentra en una situación de grupo, lo que permite estudiar las modificaciones provocadas por la pertenencia al grupo. Sin embargo, al sujeto se le introduce en la situación de dos maneras diferentes:

- a) Se introduce en una situación de grupo después de haber experimentado con él estando solo.
- b) Las dos fases "a" se invierten: al sujeto se le introduce primero en una situación de grupo sin tener una experiencia individual anterior del dispositivo experimental y luego se le somete a una experiencia individual.

---

Finalmente diremos que la modalidad de influencia que utilizó Sherif en su experimento fué, la normalización que remite a situaciones en las cuales no existe una norma previa y donde los sujetos dudan en cuanto a la respuesta que han de dar. Los sujetos, al ejercer unos sobre otros una influencia recíproca, convergen hacia la norma común.

A continuación pasaremos a ver otro de los experimentos clásicos hechos por otro autor de la misma corriente. El experimento de Salomon Asch en el cual se manejaron estímulos estructurados a fin de eliminar la ambigüedad producida por el experimento de Sherif.

"El efecto de Asch", EXPERIMENTO QUE DEMUESTRA LA INFLUENCIA DE UNA MAYORIA SOBRE UNA MINORIA COMPUESTA DE SOLO UN SUJETO (Salomon Asch, 1951).

En este experimento se pretende estudiar las modificaciones que el sujeto introduce en sus comportamientos, actitudes u opiniones cuando se ve frente a una fuente de influencia, generalmente en una situación en que él solo se enfrenta a varios individuos más que forman parte de un mismo grupo.

El propósito de Asch, a lo largo de su experimento, era el de observar los procesos que se producen en ocasión de la interacción entre individuos, y que determinan el grado de independencia o de sumisión de un miembro del grupo con respecto a éste cuando el grupo ejerce presiones hacia la uniformidad.

Los experimentos en este dominio se basan en el paradigma siguiente:

1) Un solo sujeto se opone a una fuente compuesta de varios individuos del mismo estatus, que sostienen unas respuestas claramente opuestas a las de aquél y, por añadidura, objetivamente incorrectas. Están en juego dos fuerzas contradictorias: la experiencia propia del sujeto, y el grupo unánimemente opuesto.

2) la situación es totalmente no ambigua.

3) los sujetos contestan después de haber oído a la casi-totalidad del grupo responder unánimemente.

4) Las respuestas se dan oralmente ante el grupo: el sujeto no puede escapar a la situación que le obliga a situarse -

frente al grupo.

16

5) La consigna pide a los sujetos que den su respuesta personal: no existe una presión explícita, tanto más cuanto las comunicaciones interindividuales están prohibidas.

En su experimento, Asch interroga en la condición experimental a 123 hombres de 17 a 25 años, con una media de edad de 20 años, que estudian en tres centros de prestigio diferente: uno privado, de buena reputación, una escuela municipal de clase media, y un centro de profesores estatales de nivel educativo más bajo. En la condición control se estudia igualmente a otros 37 sujetos.

Cada sujeto es reclutado por un miembro del grupo que constituirá la mayoría. Se le conduce al aula experimental, donde se encuentra con de 7 a 9 estudiantes más, todos cómplices del experimentador, intruidos para responder de una manera determinada. Los cómplices se sientan en sillas dispuestas en dos filas conduciendo subrepticionalmente al sujeto inocente a sentarse en la penúltima silla de la segunda fila (para que de esta manera no sea el último en contestar).

El experimentador presenta seguidamente la tarea como un test de discriminación visual de la longitud de varias líneas y presenta, sobre una mesa situada delante del sujeto, un ejemplo del material. Se trata de dos cartulinas de unos 15 por 44 centímetros aproximadamente: en la primera (para los sujetos de la izquierda) se ha dibujado una línea de alrededor de un centímetro de grosor y cuya longitud varía, según

los items, de 5 a 22 centímetros aproximadamente; en la segunda cartulina (para los sujetos de la derecha) figuran tres barras de la misma anchura pero de longitudes visiblemente diferentes, una de las cuales es siempre igual a la línea patrón (muestra). El experimentador pide a los sujetos que juzguen -- cuál de las tres líneas variables tienen la misma longitud -- que la muestra.

Algunas de las conclusiones que saca S. Asch de este experimento son las siguientes:

El procedimiento que consiste en crear un desacuerdo público entre una mayoría unánimemente incorrecta y un sujeto -- minoritario produce una considerable distorsión de los juicios de este último. Y esto además, en un caso en que los sujetos -- interrogados en una situación individual "normal" han respondido con una exactitud completa. Pese a esto, Asch hace notar que la mayoría de las respuestas dadas eran incorrectas.

Por último, el autor subraya importantes diferencias individuales, pudiéndose categorizar a los individuos como independientes o como más o menos conformistas. De conversaciones posteriores al experimento, saca la conclusión de que los sujetos han sentido un alto grado de compromiso, derivado sin -- duda del conflicto entre la evidencia perceptiva y los juicios extraños de los otros sujetos.

Ahora bien, a pesar de su conformismo mayor o menor los -- sujetos afirman haber sido independientes, sin haberse sentido tentados a responder por aquiescencia. Finalmente, pero no

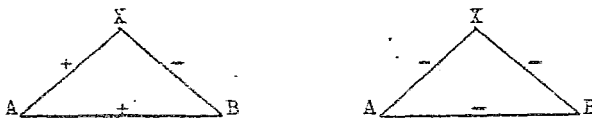
por eso menos importante, la mayor parte de los sujetos no -- han sospechado la superchería, aunque las pocas excepciones -- fueron, desde luego, excluidas de la muestra reservada para -- el análisis. Conviene advertir también que no aparece ninguna diferencia en el conformismo presentado por los sujetos perte--necientes a los diferentes centros, el nivel educativo de los cuales variaba, en que se llevó a cabo el experimento. Se su--giere por lo menos en este experimento, descartar la explica--ción del conformismo en términos de categorías sociales más o menos sujetas al conformismo (Willem Doise, Jean-Claude Des -- champs y Gabriel Mugny, 1980).

LA CONFORMIDAD Y EL PRINCIPIO DEL BALANCE (ROGER BROWN, -- 1965).

Los elementos esenciales en una situación de conformidad-- o de convergencia son dos personas (A y B) y algún juicio, -- opinión u objeto de interés común ( X ). Además de los elementos, tenemos las relaciones entre los elementos. La relación-- entre A y B puede ser positiva ( + ), negativa ( - ), nula o vacía. Las relaciones positivas comprenden dos clases de co--sas; un sentimiento favorable, como el gustar de: aprobar, admirar, etc., y una relación formadora de unidad, de identificación, de pertenecer a una misma cosa, de propiedad o de respaldo. Las relaciones negativas, abarcan desagrado o desapego. El caso nulo o vacío es el de la falta de toda relación.

Los tres elementos A, B y X están relacionados. Dos personas que se identifican (A y B), la una con la otra y que tal--vez se tienen afecto, no se ponen de acuerdo a lo relativo a-

Condiciones de desbalance:



Se consideran balanceadas en cualquiera de dos circunstancias. Están balanceadas si son positivos todos los signos que ocurren cuando dos personas que se tienen afecto son de la misma opinión. También cuando dos signos son negativos y uno es positivo, por ejemplo, cuando dos personas que no se tienen afecto tienen opiniones semejantes acerca de la misma X, y una de ellas está en favor de una decisión a la cual se opone la otra. La estructura posible restante es un estado de desbalance. Cuando todos los signos son negativos, cuando dos en los se oponen a la misma opinión o les desagrada el mismo objeto, el sistema no está balanceado.

La concepción general del balance es que las personas que se tienen afecto o que forman una unidad esperan estar de acuerdo y les gustará que así sea. De diversos testimonios se desprende que las personas que se tienen afecto, o que de ninguna manera se identifican unas con otras tienden a tener valores, intereses, convicciones políticas y ocupaciones semejantes.

¿Cómo puede corregirse el desbalance? hay algunas maneras: si cualquiera de ellos cambiase de parecer para ponerse de acuerdo con el otro, o si ambos cambiaran un poco de pare-

cer, de manera que pudiesen llegar a un entendimiento. O también, ambos aferrarse a sus decisiones, aunque entonces el principio del balance dice que tendrían que rechazarse el uno al otro.

El modelo del balance asimila fácilmente los descubrimientos que sugieren que es menos probable que cambien las relaciones cuando se les sostiene con más confianza o cuando más extremadamente polarizadas. En su forma presente, sin embargo, el modelo implícito permite solo tres clases de relación: la positiva, la negativa y la nula o vacía, no permite obtener o manejar grados de positividad, negatividad o variaciones en la firmeza o intensidad de los vínculos. El modelo ni siquiera nos dice si el grado de polarización o el de la intensidad son una o dos dimensiones.

#### LA INTERACCION DIADICA (Jones y Gerard, 1967).

El propósito de este autor es presentar las formas comunes en que se manifiestan los procesos de influencia, tal y como ocurre en la interacción de la vida cotidiana de cualquier sociedad.

A partir de una conversación, un intercambio de información o ante un estímulo de la risa, del enojo o del afecto, ponemos a prueba nuestras ideas y aprendemos a observar el impacto que causamos en los demás. Esto nos hace pensar en el grado o grados en que es influido el comportamiento de una persona por el de otra.

"La interacción diádica, tiene lugar cuando dos personas-



empiezan a comportarse de determinada manera al estar frente a frente" (Jones y Gerard, 1967). En ese momento cada uno de los participantes presenta actitudes y pensamientos que van dirigidos, según sus propósitos, hacia la otra persona. Pueden existir por parte de alguno de ellos planes o estrategias motivacionales que le permitan alcanzar sus objetivos en el momento de la interacción.

Para estos autores, la interacción se limita al intercambio de respuestas, a una contingencia que es producida por dos interlocutores "A" y "B", y que dependiendo de las características particulares de ambos, cualquiera de los dos puede determinar en mayor grado su influencia hacia el otro.

---

LA ADAPTACION Y LA DINAMICA PSICOLOGICA DE LA INFLUENCIA-SOCIAL (Hollander, 1967).

"Todo hombre influye sobre los demás y es influido por ellos". Esto en base a atributos que le son propios -el lenguaje, la organización social, los símbolos, cierta conciencia de los valores y de la continuidad- esto puede adquirirse a través del contacto con otros seres humanos. En esta interacción social participan procesos psicológicos básicos tales como la motivación, la percepción y el aprendizaje.

Para este autor, la adaptación es un proceso fundamental para la experiencia humana, pues de aquí dependerán procesos tan importantes como son el aprendizaje e incluso su desarrollo biológico.

Existen tres enfoques que definen la adaptación indivi---

La primera, donde se concibe la adaptación en términos "egocentricos", como las satisfacciones obtenidas por el individuo mediante una relación más o menos placentera con su ambiente.

Segundo, la adaptación puede significar el proceso de ajuste de ciertas tendencias o deseos individuales, por ejemplo, motivos, actitudes, valores a los requisitos sociales. En este punto se destaca la concepción de la sociedad como fuerza que exige el sometimiento del individuo.

Tercero, se le describe a veces con referencia a un despliegue de las potencialidades del individuo mediante la maduración de la experiencia (Hollander, 1967).

La adaptación como respuesta a la influencia social.

Lo anterior presenta una cualidad que es esencial, el dinamismo -perspectiva de cambio-. Existen también, motivaciones internas del individuo, que tienen origen en su aprendizaje anterior y que pueden impulsarlo hacia el logro de las metas sociales en el ambiente -estatus, reconocimiento de los demás o el poder-.

La primera de las influencias sociales de la vida temprana es el carácter sumamente selectivo de las experiencias que una sociedad nos brinda.

Una de las cualidades de la sociedad humana es que se basa en grupos permitiendo que el flujo de la interacción social discurra dentro del contexto de las normas grupales y de

la demanda de roles. Así, la experiencia en el curso del desarrollo comprende, rasgos intencionales y motivacionales orientados hacia el futuro en términos de las metas que se quiere alcanzar o de los deseos que se procura satisfacer.

La adaptación como respuesta a la frustración y el conflicto internalizados.

En muchas concepciones contemporáneas, la frustración y el conflicto representan las bases psicológicas esenciales de la adaptación. Pueden conducir a la conducta expresiva, para aliviar la tensión producida por la frustración, o a conductas que pueden tener carácter instrumental para alcanzar la meta.

Por lo común, se considera que, dentro del conjunto de las técnicas de adaptación, posee la jerarquía más elevada aquella que consiste en superar el obstáculo mediante la resolución del problema y la acción productiva; asimismo, ésta constituye un claro ejemplo de conducta instrumental, la cual puede manifestarse también en un proceso de pensamiento.

Más aún, una de las cualidades de la adaptación humana es su orientación hacia el futuro, con lo que trasciende el presente; ello implica relaciones complejas entre la motivación, la percepción y el aprendizaje (Hollander, 1967).

Basamento psicológico de la conducta social.

Las conductas humanas están constituidas por el conjunto de relaciones de influencia de una sociedad y condicionada por ella. La interacción social determina que suframos la acción directa de este proceso, aunque el contenido específico

co de dicha experiencia pueda variar. En nuestro desarrollo, -nuestra experiencia depende de otros seres humanos, que ejercen influencia sobre nosotros. Dependiendo de las capacidades que menciona Newcomb (1950), -capacidad de irritabilidad, de respuesta y de aprendizaje- se podrá participar en la interacción social, y al hacerlo, sufrir la influencia que les permitirá adquirir conductas sociales adecuadas.

Así, es posible distinguir dos niveles de influencia:

Uno de elevada dependencia, que se relaciona con la conformación inicial en la niñez de la conducta aprobada como -- parte del "proceso de sociabilización" -vale decir, la crianza del niño en las formas de la conducta cuando no se ofrecen alternativas aparentes- y otro de menos dependencia, en él la influencia opera después de la crianza inicial, como parte de la adaptación a nuevas demandas sociales, allí donde existen respuestas alternativas que puedan ser aprendidas.

El aprendizaje y la influencia social.

La influencia social es concebida en términos de aprendizaje. El aprendizaje es un proceso que se encuentra determinado por una experiencia nueva. Implica directamente la afluencia de información hacia el individuo como base para la respuesta de este. En el intercambio de información de una persona a otra se crean elementos suficientes para que se dé una relación de influencia. Investigaciones realizadas en los últimos años, llevaron a la conclusión de que los individuos su fren la influencia aún inconcientemente, provenientes de otros.

Hollander presenta algunas conclusiones sobre la influencia social.

Aunque los individuos se adaptan según sus experiencias - del pasado, las nuevas experiencias también les exigen un esfuerzo de adaptación. Un rasgo fundamental de la influencia social consiste, en el hecho de que el individuo está expuesto al cambio y a nuevas experiencias o informaciones.

En la interacción cara a cara, ambas personas poseen las características de fuente de influencia y receptor, en la medida en que se producen un efecto recíproco. En el caso de la conformidad, el grupo es por lo común la fuente, no es indispensable la interacción directa; también es posible aprender a percibir en forma indirecta los atributos negativos o positivos de la fuente por medio de una especie de "interacción" implícita (Hollander, 1967).

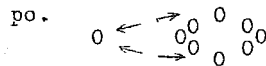
Existen tres motivos de afiliación que pueden producir influencia social en el individuo, estas son las necesidades de identidad social (adesión que una persona siente hacia los otros), apoyo social (respuesta favorable que una persona obtiene de otra y comparte con ella).

Hollander presenta algunas relaciones de influencia que son estudiadas por la psicología social.

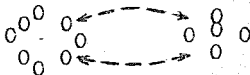
Relaciones persona-persona



Relaciones persona-grupo



Relaciones grupo-grupo



En consecuencia, resulta perfectamente comprensible que la capacidad de responder a la influencia social sea una de las cualidades dominantes del comportamiento social.

#### INFLUENCIAS SOCIALES (Leon Mann, 1972).

Para este autor, existen tres procesos que conforman el fenómeno de la influencia social.

Sociabilización, "a través de este proceso el individuo llega a ser miembro de la sociedad, dotado de actitudes y de conductas propias a su sociedad y a su lugar dentro de ella" (Leon Mann, 1972). El objetivo de la socialización es que el individuo se adapte y se conforme a su medio ambiente al que pertenece. Que interiorice los valores, gestos y conductas permitidas por su sociedad. La influencia de los padres sobre los niños durante los primeros años, ejerce la más poderosa influencia socializadora, la que determinará en gran cantidad las características individuales del sujeto en la etapa adulta.

En la Desocialización, se presenta una desaparición de los valores-clave anteriores y de conductas de rol que constituyen el corazón del funcionamiento del individuo. Uno de los objetivos de la desocialización, consiste en romper los lazos que refuerzan la identidad del individuo en la vida civil. En su forma extrema la desocialización hace del individuo un organismo dócil, incapaz de realizar una actividad independiente.

Leon Mann utilizando una referencia de S. Asch (1952), a-

testigua: "El acto de independencia es productiva desde el -- punto de vista social, puesto que es la única vía de corregir los errores y de guiar el proceso social debidamente.....ser independiente es afirmar el autentico valor de la experiencia propia".

Finalmente, la resocialización es el proceso mediante el cual el grupo lleva al individuo a adoptar un conjunto de modelos de conducta en substitución de otros.

Hasta aquí hemos presentado, según nuestra consideración personal, a los autores más representativos de la corriente norteamericana y que se han dedicado al estudio tanto experimental como teórico de la influencia social.

Sin embargo, no se puede dejar pasar ante la misma revisión un tanto pronta de este trabajo, el hacer una caracterización general del modelo. Este modelo que se ha desarrollado y se sigue dando hasta hoy en nuestras sociedades las cuales, desde su punto de vista, carecen de perspectiva histórica, con siderandolos como sistemas sociales dados, donde impera una normatividad de las cosas y de los sujetos, además del con trol social que sirve de utencilio principal al proceso de la influencia a fin de asegurar intercambios estables, consensua les y conformes a las normas sociales. Caracterizado por ocul tar los procesos que se refieren a las relaciones de poder y dando por comprendido teóricamente que éstas funcionan por sí mismo. El manejo del estatus social como elemento de influencia en dirección hacia niveles sociales bajos, indica y dá por hecho una estratificación social donde se destacan por un

lado, las mayorías, y por el otro, las minorías, aquello que se encuentra al margen de lo establecido, o sea, de la norma.

---



## HACIA UNA VISION HISTORICA DE LA INFLUENCIA SOCIAL.

El sentido del enfoque psicosocial.

En nuestras sociedades actuales, sean estas simples o complejas, existe una enorme inquietud al observar como en determinadas circunstancias, individuos o incluso sociedades enteras, son llevadas desde los poderes establecidos a asumir -- ideas, imitar gestos o desarrollar actividades que apenas en la vispera no eran las suyas (Moscovici, 1976). Se pudiera -- pensar que ante los mencionados hechos y tales circunstancias actuarán fuerzas extrañas e irracionales, o la existencia de personajes omnipresentes y virtualmente todopoderosos, tratando de manipular, al máximo posible, a todo ser humano. Es por esto y por su importancia que tiene dentro de la vida cotidiana y del quehacer común, el tratar de presentar los nuevos -- elementos que se han encontrado y que son puntos esenciales -- para la comprensión del proceso de influencia social.

Algo que cabe resaltar a primera vista y que es fundamental en el estudio de la influencia social, viene a ser el concepto contrario y opuesto a la inducción del conformismo, la innovación social. Concepto que al parecer aparte de ser esperanzador, nos permite vislumbrar un mejor futuro para nuestras sociedades, considerando que en estas, existe capacidad permanente por parte de los individuos y grupos humanos para enfrentar las poderosas y permanentes presiones que buscan doblegar al pensamiento, gustos y comportamiento, además de intentar uniformizarlos (Del Valle, 1977).

Conformismo e innovación conceptos contrarios y antagónicos y que son partícipes del proceso de influencia social en la cotidianidad, se nos presentan como los signos más evidentes de la maquinaria social, con sus grupos de poder, sus mayorías complacientes y minorías activas, las cuales logran -- una importancia sobresaliente en el estudio de la psicología social experimental. Asimismo, y considerando su relativa juventud como disciplina académica, la psicología social ha alcanzado ya importantes posiciones en la comprensión y explicación del proceso de influencia. Mediante esas conquistas, ha buscado entender e incidir en el conjunto de la vida social, -- al tiempo que trata también de hacerlo sobre su propio dominio, sobre la naturaleza y límites de su campo de acción (Del Valle, 1977).

En la psicología social, hablar de influencia social significa generalmente; hablar de las 'transformaciones que su--- fren los mecanismos generales del juicio, la percepción y la memoria como resultado de las interacciones entre dos sujetos, dos grupos, relativas a un objeto o estímulo común' (Faucheaux y Moscovici, 1967). De esta definición, se desprende por una parte, el hecho de que el proceso de influencia está relacionado con los actos y con los sentimientos y que es ante todo, en el plano de la cognición en el que se desenvuelve. Funda--- mentalmente opera en las cuestiones referidas al modo de conocer y dominar el entorno que nos rodea.

En otro plano, reconoce que los fenómenos de la influencia se despliegan siguiendo el proceso social más general presen-

te durante las "presiones ejercidas en la sociedad tendiente a uniformizar y modificar el comportamiento de sus miembros" (Moscovici, 1976).

Y, finalmente, asume que las fuerzas promotoras de estas presiones sociales, encuentran su razón de ser, no en el ámbito individual, sino en el de las "circunstancias históricas, económicas y sociales que las originan y las mantienen" en momentos dados para sociedades precisas (Moscovici, 1976). Conjuntamente, acepta que el proceso de influencia es una condición necesaria pero no única para comprender e incidir en la tenaz dialéctica de estabilidad y cambio que caracteriza a las sociedades actuales.

---

Dentro de la psicología social contemporánea cabe destacar las tres modalidades básicas del proceso de influencia, las cuales, son consideradas como normas sociales, estas son:

A.- Normas de objetividad, las cuales se refieren a la necesidad de contrastar opiniones y juicios según el criterio de la exactitud objetiva, de forma que se puedan tomar decisiones en función de la posibilidad de que sean universalmente aceptadas. Esto mismo incluye y lleva al conformismo, que expresa el movimiento de convergencia de un individuo, o un subgrupo hacia las expectativas o normas de la autoridad, ejercicio de una acción unilateral de poder. "La función de la conformidad es eliminar la desviación que amenaza de modo permanente la integridad de toda la entidad social" (Moscovici, 1976).

B.- Normas de preferencia, que supone la existencia de opiniones más o menos deseables que reflejan diferentes gustos. Es-

ta norma considera al consenso como resultado de una serie de comparaciones entre tales opiniones. Así también, esta categoría nos lleva a considerar la Normalización, la cual está referida a los sucesivos ajustes en los juicios de los individuos que se producen en el curso de una interacción social y que conducen al establecimiento de una norma aceptada para todos los participantes en ella. Cuando en los grupos la influencia recíproca mueve a sus miembros a formular o a aceptar compromisos, hablamos de normalización. El producto del grupo (opinión, normas, etc.) puede expresar un doble rechazo: el de provocar una divergencia, incluso justificada, y el de resolverla a favor de uno de los contendientes sociales. La única alternativa sería prolongar el conflicto; por lo tanto, la influencia que se ejerce, la normalización, está marcada por la necesidad de evitar el conflicto y de impedir el desacerdo respecto al marco de referencia. Se trata de descubrir lo que es "razonable" y no tanto lo que es verdadero, nadie quiere dominar, pero nadie quiere tampoco quedar marginado. Finalmente, C.- La norma de originalidad, que selecciona los juicios y las opiniones en función del grado de novedad que representan. Esto como todas las anteriores normas sociales nos lleva a contemplar su correlativo, la innovación. Esta se manifiesta cuando la tensión social se localiza en torno al cambio (Mugny, 1975a); proposición y búsqueda de adopción de un modelo de comportamiento que descarta las reglas y los códigos prevalescentes, es el resultado de las iniciativas de una minoría que pretende edificar la nueva norma desde el-

Control social, consenso y transformación radical de las normas vigentes, prácticas sociales determinadas históricamente para cada grupo dentro del sistema social que se manifiesta como expresiones empíricas centrales del proceso de influencia social (Del Valle, 1977).

Uno de los puntos importantes por los que, a sugerencia nuestra, empezaremos, será el adoptar una perspectiva diferente de la habitual. Una total comprensión de los fenómenos de la influencia exige que consideremos la minoría, el individuo y el subgrupo en función del impacto que pueden tener en la opinión del grupo. Hasta ahora se les ha considerado tan solo como receptores de influencia o como desviantes; ahora debemos mirarlos también como emisores de influencia y creadores de normas en potencia, como sujetos activos en una sociedad en movimiento. La influencia lejos de ser un efecto unilateral de la fuente sobre el blanco, es un proceso recíproco que implica acción y reacción tanto de la fuente como del blanco. Esto implica la búsqueda y el establecimiento de relaciones simétricas. Al mismo tiempo, se debe considerar a cada parte integrante de un grupo como emisor y receptor simultáneos de influencia. Así, una mayoría que intenta imponer sus normas y sus puntos de vista a una minoría sufre al mismo tiempo la presión que ejerce esta minoría para hacerse comprender y para hacer aceptar sus normas y su punto de vista.

En un discurso pronunciado en el año de 1980 Moscovici comenta lo siguiente: "una minoría pequeña pero resuelta pue-

de, precisamente porque preconiza una concepción propia, si-  
gue un fin claramente circunscrito y actúa de manera coheren-  
te, inculcar a una mayoría su propio sistema de valores y de-  
creencias".

Las actividades de la sociedad en su conjunto, o de un --  
grupo, conducen siempre al establecimiento de una norma y a -  
la consolidación de una respuesta mayoritaria. Una vez que es  
esta norma y esta respuesta han sido elaboradas, los comporta--  
mientos, las opiniones, los medios de satisfacer las necesida--  
des y en realidad todas las acciones sociales, se dividen en-  
cuatro categorías: lo que está permitido y lo que está prohi-  
bido, lo que está incluido y lo que está excluido. Por ejem--  
plo, el caso del aborto divide a las mujeres en dos grupos: -  
las que son accesibles (las que lo aceptan), y las que no lo-  
son. Estas normas o prescripciones que se establecen en una -  
sociedad y que van de las más graves a las más insignifican--  
tes, establecen una separación entre un plano positivo (verda-  
dero, bueno, bello, etc.) y, por otro, un plano negativo (fal-  
so, malo, feo, etc.) y cada una de estas acciones reviste un-  
carácter social o desviante según el plano en que se clasifi-  
que.

La existencia de un conflicto interior, o el desfase en--  
tre los grados de adhesión a la norma y a los juicios, crea -  
una predisposición para el cambio y lo más importante, un po-  
tencial de cambio. Esto permite a la minoría, que representa  
la opinión o el comportamiento reprimido o rechazado, revelar  
en público lo que ha ocurrido en privado; la minoría ejerce -

siempre un cierto influjo sobre la mayoría y puede incitar a modificar su comportamiento o su actitud, para inducirla a -- ser más tolerante con lo que antes estaba excluido o prohibido.

Cuando una minoría intenta influir a la sociedad en relación a normas o respuestas fuertemente interiorizadas, encuentra una mayor resistencia.

Pero, casi siempre, la mayoría intenta ceder un poco ante la minoría, o se esfuerza en aproximar a la minoría hacia sí -- en la medida de lo posible, ejemplo de esto es la integración de los inmigrantes. Esto nos lleva a creer que en todos los -- casos, el desacuerdo de una minoría tiene un efecto de bloqueo que proporciona a las mayorías el medio de ejercer una -- influencia.

Muchas categorías de minorías desviantes representan a -- grupos colocados en situación de inferioridad, excluidos de -- la idea de normalidad de la sociedad, se aplican diversas formas de discriminación: económica, social, racial. El hecho de que el desviante pueda ser atractivo y visto de modo positivo da la enorme posibilidad de que estos también puedan ejercer influencia como la mayoría. Esto mismo, a permitido reconocer que no todos los desviantes son idénticos ni reaccionan de la misma manera. Algunos, a veces, oponen una resistencia activa pero conformadora a las normas prevalescentes. Así, tenemos que, en el marco de las relaciones asimétricas, las minorías -- nómicas cuyo comportamiento difiere de las minorías anómicas, en el modelo no funcionalista, son considerados tan solo como receptores de influencia y no como fuentes potenciales de ---

ella. Por consiguiente, el primer carácter distintivo de la minoría es que aparece, o bien como pasiva (anómica) o bien como activa (nómica). Hasta aquí, solo se ha aceptado (según experimentos realizados) que las minorías ortodoxas (pro-normativas) puedan ejercer influencia sobre el grupo, por su manejo de las normas aceptadas socialmente. Pero cabe imaginar que los portavoces de las minorías heterodoxas (contra-normativa), ofrezcan algo nuevo (información, argumentos, estímulos, etc.) al grupo y que por ello, provoquen un conflicto que pueda impulsar al grupo a cambiar.

Todo lo anterior nos lleva a considerar la importancia del conflicto como punto esencial de cambio.

Pareciera ser que el consenso, la sumisión a las normas, la supresión de fuertes preferencias personales, la necesidad de dirección y aprobación, son condiciones imprescindibles para toda interacción coordinada y exenta de conflicto. Sin embargo, partiendo de una nueva conciencia colectiva y creando la convicción de que en último análisis, es el derrocamiento de los principios, las técnicas y los conceptos establecidos lo que constituye el objetivo superior de las nuevas sociedades pretendiendo lograr el cambio social y sustituirlo por el control social que impera en la actualidad en las sociedades.

Sea que una sociedad esté dominada por el cambio o por el control social, es de esperar que no todos los grupos esten de acuerdo en cuanto a la fuerza predominante. Es de entender que tanto las autoridades como las mayorías suelen preferir -



el control social. Su propósito principal es lograr el equilibrio, la resolución de los conflictos, una adhesión ciega a las opiniones y las leyes existentes para finalmente difundir una sola concepción de la realidad. Al salir beneficiados algunos grupos sociales en particular de lo anterior, es posible pensar que los subgrupos desviantes o marginados anhelarán el cambio social originándose con todo esto el conflicto.

De todo lo anterior podemos afirmar que es el cambio social el proceso central de la influencia tanto en sus manifestaciones individuales como colectivas. Esto mismo nos lleva a pensar que cuando la influencia se ejerce en el sentido del cambio, el desacuerdo es inevitable. Crea además, un estado amenazante y de angustia, como resultado surgido del frágil pacto de las relaciones. El desacuerdo al igual que la amenaza de conflicto posee un efecto perturbador y en consecuencia engendra incertidumbre. Así, es el conflicto lo que da origen a la incertidumbre, por lo tanto, si el conflicto implica incertidumbre y si es una condición previa para la influencia, entonces, cuanto mayor es el conflicto más profunda será la influencia. A raíz de lo anterior Moscovici dice "antes de intentar persuadir a una persona a que nos crea, tratemos de hacerle dudar de sus propias opiniones". Mead por su lado hace una observación afirmando "el conflicto es el acto social que provoca como respuesta el cambio". Sin tener la menor duda se puede decir que a cada tipo de influencia corresponde a un tipo particular de negociación o de método para tratar el conflicto social.

Los estilos de comportamiento son la base o el factor principal para poder influir en un grupo, subgrupo o en un individuo.

Partiendo de que la influencia social implica negociaciones tácitas, confrontación de puntos de vista y una posible búsqueda de una solución aceptable para todos, también debemos considerar que se encuentra enmarcada dentro de las relaciones de poder. Ese poder que genera dependencia dentro de las relaciones sociales. Sin embargo, Moscovici hace notar que esto no es lo más importante a estudiarse dentro del fenómeno, sino los estilos de comportamiento que se destacan en los compañeros sociales, como característica específica de los agentes ligados a los fenómenos de influencia.

"El estilo de comportamiento es un concepto nuevo y, sin embargo, familiar. Hace referencia a la organización de los comportamientos y las opiniones, al desenvolvimiento y a la intensidad de su expresión; en una palabra a la 'retórica' del comportamiento y de la opinión" (Moscovici, 1976). También, los estilos de comportamiento presentan dos aspectos: uno simbólico y otro instrumental, ambos se relacionan con el agente por su forma y con el objeto de la acción por su contenido.

Se considera que la persona o el grupo que contemplan estos estilos de comportamiento y quieran ser reconocidos e identificados socialmente, deberán cumplir las tres condiciones siguientes:

a) Tener conciencia de la relación que existe entre el es

tado interior y los signos externos que ellos utilizan. La --  
certeza se manifiesta en su tono afirmativo, confiado.

b) Utilizar señales de modo sistemático y consistente pre-  
tendiendo evitar un mal entendido por parte del receptor.

c) Conservar las mismas relaciones entre los comportamien-  
tos y las significaciones a lo largo de una interacción; ase-  
gurar que las palabras no cambien de significado en el curso-  
de la interacción.

Se han identificado cinco estilos de comportamiento: a) el  
esfuerzo; b) la autonomía; c) la consistencia; d) la rigidez,  
y la equidad. La consistencia es la que se le ha dado una ---  
atención seria e importante.

---

El esfuerzo. Se afirma que aquí influirán en los procesos  
sociales aquellos estilos de comportamiento que pongan de ma-  
nifiesto que el grupo o el individuo implicado está fuertemen-  
te comprometido por una libre opción, y que el fin perseguido  
se tiene en gran estima, hasta el punto de hacer aceptar vo--  
luntariamente sacrificios personales.

La autonomía. Es un valor que cuando se manifiesta, susci-  
ta reacciones positivas y se considera como una actitud ejem-  
plar que favorece la estimulación. La autonomía implica va---  
rios factores. En primer lugar, una independencia de juicio y  
de actitud que refleja la determinación de obrar según los --  
propios principios. La objetividad es otro factor, que se ma-  
nifiesta en la capacidad de tener en cuenta todos los facto--  
res pertinentes y extraer de ellos las conclusiones de modo -  
riguroso, sin dejarse desviar por intereses subjetivos. El ex

tremismo es otro elemento en la medida en que implica una actitud consistente e intransigente.

La consistencia. Esta se interpreta como una señal de certeza, como la afirmación de la voluntad de atenerse inquebrantablemente a un punto de vista dado y como reflejo del compromiso por una opción coherente e inflexible..

La rigidez. Este estilo de comportamiento presenta un problema un tanto serio. Por un lado, puede ser una causa de la influencia, pero puede ser también a veces un obstáculo. En primer lugar, la antipatía nace de los comportamientos que carecen, frente a las reacciones ajenas, de finura, de flexibilidad y sensibilidad. En segundo lugar, el comportamiento rígido es síntoma de conflicto, de negativa a aceptar un compromiso o hacer concesiones y de una voluntad de imponer el propio punto de vista a toda costa. Tal rigidez puede atribuirse a veces a la incapacidad de un individuo o de un grupo para apreciar ciertos aspectos de la realidad o para abandonar los puntos de vista limitados que se ha impuesto.

Sin embargo, no se debe olvidar que el comportamiento rígido puede ser simple resultado de una situación en la que la concesión y el compromiso son en realidad imposibles. Así, también es posible que caiga en confusión con el comportamiento consistente al interpretarse éste como comportamiento rígido, ante todo esto es importante destacar que la rigidez no se sitúa solo a nivel del comportamiento de la persona o del subgrupo, sino también de la percepción del observador.

Equidad. Moscovici califica este estilo comportamental de

la siguiente manera: "presenta cierta solidez, un cierto carácter relevante que permite ver con facilidad la posición del agente individual o colectivo en el campo de la acción social. Al mismo tiempo, expresa una preocupación por tener en cuenta la postura de los otros. En la interacción con los demás, produce el efecto de un deseo de reciprocidad y de interdependencia, de una voluntad de entablar un diálogo auténtico. El individuo o el grupo se presenta con una mente abierta; puede en cierta medida, sufrir una influencia y puede también influir en los demás" (Moscovici, 1976).

Es importante remarcar que los estilos de comportamiento no participan por separado o en momentos distintos, sino que se da un intercambio social dependiendo de la relación y posición que las personas o grupos mantengan entre sí. Si el nivel de interacción puede dar muestra de un nivel de apertura, de certeza o de compromiso, y de esta manera puede señalar el deseo de influir, directa o indirectamente. Así, los estilos de comportamiento, son sistemas intencionales de signos verbales y/o no verbales que expresan, la significación del estado presente y la evolución futura de quienes hacen uso de ellos.

También, es importante subrayar que el impacto de los estilos de comportamientos depende en gran parte del contexto social en que intervienen.

#### LAS MINORIAS ACTIVAS.

Podemos asegurar que los conceptos de los que parte Gabriel Mugny guardan mucha relación con la teoría de la influencia social de Moscovici, al contemplar este autor el de-

sarrollo histórico-social de la psicología, termina por coincidir en que las minorías activas son la posibilidad actual - de transformar las relaciones sociales, siempre y cuando éstas logren incidir con sus estilos de comportamiento sobre -- las mayorías.

En su teoría psicosociológica de la influencia minoritaria, Mugny, desarrolla y expone hasta llevar a la experimentación, las proposiciones generales que sobre la consistencia y otros estilos de comportamiento, al momento de articularlos - en los diferentes niveles de análisis, se hacen necesario para una comprensión total del fenómeno de la influencia. También este autor, considera que debe existir una continua dialéctica entre las hipótesis teóricas planteadas, las situaciones experimentales y la realidad circundante de cada sociedad. Para Mugny, la tarea de las minorías consiste en evitar, gracias a su consistencia, que el conflicto social no se resuelva sino en los términos que ellas determinen, evitando -- con esto que el poder (o grupos que lo sustentan) recuperen -- sus objetivos, ni siquiera con la negociación o la mercantilización. "La consistencia cualifica la percepción de los comportamientos minoritarios en una relación de antagonismo, --- cuando se expresa decidida y coherentemente la ruptura con el poder" (Mugny, 1975).

De todo lo anterior es posible pensar, dice el autor, que los procesos de influencia minoritarios son extremadamente -- complejos pues la idea que la población guarda de ellos está relacionada básicamente con una caracterización cuantitativa,

física más que cognitiva o psicosocial, produciéndose un espe-  
cie de bloqueo en el momento de intentar una negociación en-  
tre minorías y población. Por esto mismo, el manejo adecuado  
de los estilos de comportamiento (tales como la rigidez, flexi-  
bilidad y consistencia) por parte de las minorías, será un re-  
sultado directamente proporcional de acuerdo a la imagen que-  
estas logren sobre la población. Es por esto que la influen-  
cia minoritaria se inscribe en las relaciones entre grupos --  
que ocupan posiciones sociales diferentes (grupos de poder y--  
grupos marginados), difundiendo entre la población, como ya  
se dijo, representaciones ideológicas para justificar y expli-  
car sus relaciones. De esta manera, nos hallamos en presencia  
de normas sociales (de las que se sabe, son compartidas al me-  
nos parcialmente por la población) y que van a intentar deter-  
minar el curso de las relaciones de influencia.

Antes de atrevernos a concluir este trabajo, es importante tener en cuenta y comentar que la psicología social en las últimas décadas, se ha enfrentado a problemas de carácter metodológico que hasta cierto punto han impedido que se resolvieran en su seno aquellas contradicciones que se derivan de la lógica práctica social y que por ser parte de una disciplina que históricamente había tenido sus ojos puestos únicamente en el individuo, conceptualizado también a partir de ello, todo el comportamiento humano (siendo hasta nuestros días, motivo de gran interés para los psicólogos sociales el propugnar por una verdadera y coherente disciplina que posea una orientación verdaderamente social y no individual), le era difícil el abordar fenómenos que sobrepasaban su comprensión y entendimiento. En la actualidad y en particular las dos últimas décadas, la psicología social ha interactuado con disciplinas sociales cercanas como son: la Sociología, La Antropología, etc., lo cual ha permitido poco a poco incidir principalmente en la vieja conceptualización que se tenía acerca de los fenómenos comportamentales (conductas) del ser humano. ¿Cómo se ha ido logrando esto?. Primeramente, luchando por erradicar los conceptos tradicionales de la psicología clásica, también intentando deshechar la explicación que se hace de los fenómenos sociales a partir de la acción individual y no tomando cuenta el carácter social de las relaciones que existen entre los individuos. En segundo término, comprender que la psicología social actual conlleva un enfoque multidisciplinario, lo-



permite entender y comprender ampliamente los fenómenos psico sociales de la vida real, de la vida cotidiana que actualmente se vive.

A continuación se mencionarán algunas conclusiones que se elaboran después de esta revisión preliminar sobre las teorías de la influencia.

Es bien sabido en la actualidad el uso que dentro de la psicología social norteamericana se ha hecho de la influencia, partiendo de conceptos tradicionales como la sugestión, el instinto, e incluso aspectos motivacionales del hombre que se traducen en la satisfacción personal, de autorealización, han sido manejados caprichosamente para el logro de metas las cua les se encuentran orientadas hacia una persuasión comunicativa; el manejo de la propaganda, el cambio de actitudes de comunidades colonizadas, la creación de imágenes y personajes que deberán ser socialmente "consumidos" posteriormente y entre otros, el uso de técnicas educativas y mediciones psicomé tricas en escuelas y oficinas de personal. Todo esto, unica mente con el propósito de otorgarle a la psicología y en espe cial a la influencia una función ideológica de control, domi nadora de grandes masas y al servicio de una estratificación social que es derivativa del poder. Ese manejo indiscriminado de la influencia que se ha hecho por parte de la psicología social norteamericana, la cual ha estado al servicio del inte rés de los sectores dominantes de la sociedad y que se empe ñan en: la productividad de los pequeños grupos, el uso de la psicología industrial, la medición de ejecución, la selección

de personal, la estigmatización de grupos e individuos desviantes y la resistencia al cambio. Esta psicología que se esmera por poner en relieve la cientificidad de las cosas, el tratar de buscar en el entorno físico, en lo estático, la realidad - de los hechos sociales, pariendo de normas y conceptos fabricados por ellos mismos y no surgidos de la realidad social, - de lo cotidiano. El interés desmedido que ponen por resaltar los valores individuales, reduciendo el proceso de influencia social a lo interindividual únicamente. Para este tipo de psicología, el individuo es lo trascendental, lo primario, aquello que está por arriba del orden colectivo e incluso llegando a supervalorarlo. Esto mismo se proclama con la idealización de las relaciones sociales fundadas éstas en la personalidad suprema de sus "individuos inteligentes".

El concepto de influencia en la psicología norteamericana implica el uso y manejo del control social, impidiendo con esto la comprensión de las relaciones sociales que se dan por parte de los individuos. Esta corriente psicológico-social, - se vuelve pragmática, de tal manera que impide y niega una posible visión distinta a la suya de las cosas, se caracteriza entonces pues, por ser dominante, autoritaria y utilitarista ya que finalmente su objetivo es lograr la conformidad de las mayorías e impidiendo la participación abierta de los grupos minoritarios.

En cuanto a la corriente Europea, es viable concluir y argumentar que como consecuencia lógica de la corriente anterior surge la necesidad de observar los acontecimientos psicossocia

les con otros ojos y otra mentalidad. Además, de tomar en -- cuenta otra metodología y principios que permita deshechar y erradicar conceptos que se encuentran descontextualizados de acuerdo a lo que se vive en la actualidad, dando paso por --- ejemplo, a la influencia minoritaria, al individuo -sujeto activo y creador- el cual es transformador de su entorno social, donde exista una participación e interacción social más activa y que por lo mismo permita el cambio social abierto, promoviendo la reflexión acerca del control social que se tiene sobre las sociedades. Que consideremos el fenómeno de la influencía no en un sentido unidireccional sino multidireccional, esto es, que no exista únicamente incidencia de los grupos mayoritarios sobre la sociedad, sino también de los grupos minoritarios. En concreto, que se de libre acceso a grupos y conceptos que hasta hace tiempo no se les permitía actuar de acuerdo a las exigencias históricas en que se desarrolla la humanidad.

Finalmente, es importante considerar que muchos de los -- psicólogos sociales actuales, se han refugiado, y muy a menudo siguen haciendolo, en simples explicaciones de tipo individualista o incluso meramente psicológicas. Debemos entender - que no existe sociedad sociedad alguna sin individuos, ni individuos sin vínculos sociales. Sin embargo, el peculiar caminar de las disciplinas científicas lleva a centrarse en el individuo abstracto de la historia y en una sociedad sin sujetos. Por esto mismo, es de esperar que los psicólogos sociales, abordarán la necesaria articulación psicosociológica, o sea, la posibilidad de lograr y propugnar una psicosociología de ruptura.

## B I B L I O G R A F I A

AROLDO RODRIGUEZ, Psicología Social. Ed. Trillas 1972, Méx.

EDWIN HOLLANDER, Principios y métodos de psicología social.  
Ed. Amorrortu 1967, Argentina.

GABRIEL MUGNY, "El poder de las minorías activas". Edicio--  
nes Rol S.A., 1982, Barcelona España.

JONES Y GERARD, Introducción a la psicología experimental.  
Ed. Limusa 1972, México.

LEON MANN, Elementos de psicología social. Ed. Limusa 1972,  
México.

REVISTA MEXICANA DE SOCIOLOGIA, Instituto de investigacio--  
nes sociales/UNAM, Abril-Junio 1983, Méx.

ROGER BRAWN, Psicología social. Ed. Trillas 1965, México.

SERGE MOSCOVICI, Introducción a la psicología social. Ed. -  
Planeta 1975, Barcelona España.

SERGE MOSCOVICI, Influencia social y cambio social. Ed. Mo--  
rata 1981, Madrid España.

DEL VALLE JORGE, Trabajo monográfico. 1982, Coyoacán, Méx.

WILLEN DOISE, JEAN-CLAUDE DESCHAMPS Y GABRIEL MUGNY, Psicolo  
gía social experimental. Ed. Hispano europé  
a 1980, Barcelona España.

M-0032943

