

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN PSICOLOGIA

EL PROCESO DE INFLUENCIA SOCIAL

J O R G E D E L V A L L E C E R V A N T E S

M E X I C O

1 9 7 9



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 Montserrat:

por la experiencia de amar y vivir
juntos

I N D I C E

EL PROCESO DE INFLUENCIA SOCIAL

<u>PRESENTACION</u>	1
1. <u>¿PORQUE EL ESTUDIO DE LA INFLUENCIA SOCIAL?</u>	2
1.1 Su importancia para la psicología.	4
2. <u>¿QUE SE ENTIENDE POR INFLUENCIA SOCIAL?</u>	6
2.1 La definición del término	7
2.2 Los fenómenos de influencia	8
3. <u>¿DESDE CUANDO SE ESTUDIA LA INFLUENCIA SOCIAL?</u>	10
3.1 De lo patológico a lo normal	11
3.2 De lo individual a lo social	13
3.3 De la interacción a la interdependencia	16
4. <u>¿COMO SE ESTUDIA LA INFLUENCIA SOCIAL?</u>	21
4.1 Estímulos, respuestas y entorno	22
4.2 Funciones de la influencia	25
4.3 Contextos conceptuales	29
4.4 Métodos de investigación	32
5. <u>¿Y BIEN...?</u>	35
5.1 Niveles de análisis y tendencias de investigación	36
5.2 Tendencia I	38
5.3 Tendencia II	44
5.4 Tendencia III	52
5.5 Tendencia IV	60
<u>E P I L O G O</u>	81
<u>REFERENCIAS</u>	

EL PROCESO DE LA INFLUENCIA SOCIAL

PRESENTACION.

A Grosso Modo...: el subtítulo del presente trabajo.

En él se ofrece una presentación del proceso de influencia social y ésta constituye, más que cualquier otra cosa, un boceto y una síntesis provisional. Ante todo, busca exponer algunas ideas acerca de cómo la psicología social académica sitúa y analiza este tópico tan relevante. Los planteamientos que se formulan respecto al desarrollo y configuración de lo que constituye la problemática de la influencia social en esta disciplina, comportan elementos banales y tesis arriesgadas. Su intención principal es la de aportar un marco de inteligibilidad a la abundante literatura que se viene produciendo desde hace varias décadas en este dominio. Para su exposición, hemos buscado un tratamiento relevado del lenguaje especializado, puesto que no estamos muy seguros de que un código tan cifrado implique siempre un saber superior. Queda al lector, juzgar si estos intentos han logrado evitar los peligros de una simplificación abusiva que tienda a coagular el movimiento y a anular los matices.

Por lo que hace a su contenido, dejamos asentado desde ahora que voluntariamente aceptamos que nada más lejano a nuestro espíritu que el pensarnos los creadores de una obra individual.

1. ¿PORQUE EL ESTUDIO DE LA INFLUENCIA SOCIAL?

En nuestra sociedad, tan inevitable como despersonalizante para el ser humano, existen ciertas prácticas que ejercen una enorme fascinación en todos los observadores de su acontecer; principalmente aquellas en las que creemos identificar la presencia de factores decisivos para el devenir social. Una de estas prácticas, tema de indagación recurrente, es la que se desenvuelve en torno al proceso de influencia social. Al nivel del sentido común o al del conocimiento cultivado, desde el ángulo mágico o desde el científico, los miembros de la sociedad buscan discernir qué es lo que se encuentra atrás de los fenómenos de influencia social.

De una manera u otra todos lo hemos vivido: la enorme inquietud que se nos despierta cuando observamos cómo en determinadas circunstancias, individuos, grupos de individuos o incluso sociedades enteras son llevadas a asumir ideas, imitar gestos o desarrollar conductas que apenas en la víspera no eran las suyas. La ruptura de la familiaridad ahí reconocible mueve a la sorpresa, a la incertidumbre y al temor, al mismo tiempo que provoca a la imaginación y estimula la fantasía. Ante hechos de esta naturaleza, la intuición invita a suponer la existencia de fuerzas extrañas e irracionales, ajenas, omnipresentes y virtualmente todopoderosas que buscan sondear en lo más

recóndito del ser humano para capturar sus rasgos esenciales y manipularlo de manera caprichosa. El reverso de la medalla, - lo opuesto a la inducción del conformismo, la innovación social, también nos resulta impactante; quizás menos sorprendente por lo que conlleva de esperanzador, nos reafirma en la confianza a nuestros semejantes y nos ratifica el valor de las convicciones. En efecto, siempre resulta estimulante reconocer la enorme fortaleza emocional y la gran fuerza de voluntad - que suponemos asociada a la capacidad de los individuos y los grupos sociales para enfrentar las poderosas y permanentes presiones que buscan doblegar el pensamiento, gustos y comportamiento intentando uniformizarlos. Nos sentimos atraídos por esa capacidad para resistir, para revelarse, e incluso para generar otras formas de percibir, gozar y vivir, las que pudiéndose iniciar como desafíos, llegan a extenderse ganando adeptos y en ocasiones, logran imponerse como las normas sociales alternativas, como los nuevos puntos de referencia; todo ello bajo el sólo impulso de las virtudes emocionales y racionales de estas propuestas diferentes. Los cambios sociales que no - provienen del poder establecido, se nos presentan como una práctica social que evoca la mística que rodea la acción de ciertas minorías que se ven a sí mismas como dotadas de una fuerza superior que les viene del exterior.

Sin lugar a dudas, el conformismo y la innovación, las

dos facetas más acusadas del proceso de influencia social, se nos revelan cotidianamente como los signos más evidentes de que la maquinaria social con sus grupos de poder, sus mayorías complacientes y minorías activas, con sus protagonistas antagónicos, encuentra en los fenómenos de la influencia social una de las condiciones de su reproducción y su transformación.

1.1 Su importancia para la psicología.

La psicología social académica, que justifica el origen y el fondo de su quehacer científico en el análisis de una dimensión específica de las prácticas sociales cotidianas, la del papel desempeñado por las relaciones interpersonales en el proceso social o dicho con otras palabras, la de las relaciones entre lo individual y lo social, asume el proceso de influencia como un motivo de constante interés, el cual, quizás por inaprehensible de manera inmediata, le reclama la más solícita atención.

Tomando en cuenta su relativa juventud como disciplina académica¹, la psicología social le ha dedicado ya innumerables esfuerzos a la comprensión y explicación de este proceso,

1- En un trabajo de 1966, Robert Zajonc sostenía que "puede afirmarse que la psicología social es una creación casi exclusiva del siglo y la generación actuales. El autor del primer texto de psicología social, William McDougall, murió tan sólo en 1938. Más del 90% de las investigaciones dentro del campo de la psicología social se han efectuado en los últimos veinte años, y la inmensa mayoría en esta última década".

buscando excluir deliberadamente de sus aportaciones cualquier referencia a factores sobrenaturales o metafísicos. Por su conducto. ha tratado de entender e incidir en el conjunto de la vida social al mismo tiempo que busca hacerlo también sobre su propio dominio, sobre la naturaleza y límites de su campo de acción. Y tan es así que, como lo ha señalado Back (1963), en tanto se mantenga la idea de que el espacio temático ocupado por la psicología social se despliega al derredor de la interacción social, parece inevitable registrar la situación del proceso de influencia como desempeñando una función clave en la estructuración y dinámica de la disciplina. Efectivamente, si se acepta que la interacción social constituye una modalidad concreta de la definición general de la interacción, en donde se afirma que habrá interacción entre dos condiciones dadas, cuando la presencia de una de ellas altera el efecto que la otra podría tener sobre el comportamiento del fenómeno a propósito del cual ambas operan (Montmollin, 1977), inequívocamente se tendrá que aceptar que el proceso de influencia es consubstancial a la interacción, el objeto de estudio de la psicología social. De hecho cabe sostener (cfr., Moscovici, 1976), que así como la mecánica encuentra el eje de su problemática en el movimiento y la economía en la producción, la psicología social lo encuentra en la influencia. Así, toda renovación empírica o conceptual en el campo de la influencia social, repercutirá indefectiblemente sobre los demás campos de la disciplina

(Moscovici y Ricateau, 1972).

Por tanto, dar cauce a la fascinación que acarrear - los fenómenos de influencia social, comporta el privilegio de moverse entre los resortes más íntimos del sistema social; in tentar profundizar en el proceso de influencia, buscando analizarlo científicamente, alberga la posibilidad de remover la actual situación de la psicología social, disciplina cuya cri sis es ya moneda corriente entre los especialistas que trabajan en ella².

2. ¿QUE SE ENTIENDE POR INFLUENCIA SOCIAL?

Para la psicología social contemporánea, el uso del término - influencia delimita un campo más o menos circunscrito, el - cual, ciertamente, es más restringido que el abarcado por el conocimiento acumulado al respecto por la humanidad. Esto es así, debido a la naturaleza misma de su labor científica y al nivel de desarrollo que ésta ha alcanzado hasta la fecha.

2- Al respecto, destacamos tres obras colectivas recientes, de dicadas por entero a esta problemática y conteniendo muy - distintos puntos de vista: Israel and Tajfel (1972), Armis taad (1974), Strickland, Aboud and Gergen (1976).

2.1 La definición del término.

En la psicología social, hablar de influencia social significa genéricamente, hablar de "las transformaciones que sufren los mecanismos generales del juicio, la percepción, la memoria, como resultado de las interacciones entre dos sujetos, -- dos grupos, relativas a un objeto o estímulo común" (Faucheaux y Moscovici, 1967). Ahora bien, esta definición no es autoexplicativa, supone varias cuestiones que la precisan y le dan contexto: Por una parte, pretende enfatizar el hecho de que si bien el proceso de influencia se relaciona con los actos -- y con los sentimientos, es ante todo en el plano de la cognición en el que se desenvuelve, es decir, fundamentalmente opera en el plano de las cuestiones referidas al modo de conocer y dominar el entorno que nos rodea (ver Triandis, 1964). Por otra parte, implica que los fenómenos de influencia se despliegan siguiendo el proceso social más general que se encuentra presente durante "las presiones ejercidas en la sociedad, tendientes a uniformizar y modificar el comportamiento de sus miembros" (Moscovici, 1967). En tercer lugar, postula que las fuerzas promotoras de estas presiones sociales encuentran su razón de ser, no en el ámbito de lo psicológico/individual, sino en el "de las circunstancias históricas, económicas y sociales que las originan y las mantienen" en determinados momentos para sociedades precisas (Moscovici, 1976). Finalmente, asume que el proceso de influencia es una condición --

necesaria pero no suficiente para comprender e incidir en la tenaz dialéctica de estabilidad y cambio que caracteriza a las sociedades actuales.

2.2 Los fenómenos de influencia.

Se puede entender más claramente aún lo que la moderna psicología social designa con el término de influencia, si se ubican adecuadamente los principales fenómenos del proceso de influencia social o para decirlo con otra fórmula, las principales modalidades que adopta la influencia en el curso de la interacción social.

Por largo tiempo, la psicología social ha tendido a asimilar el proceso de influencia al del conformismo, una de sus modalidades (delValle, 1978a). Sin embargo, atendiendo principalmente a los trabajos experimentales de Serge Moscovici³, hoy se distinguen ya (cfr., Nemeth, 1974; Harvey and Smith, 1977) tres modalidades básicas del proceso de influencia social: la normalización, el conformismo y la innovación.

La primera modalidad, se refiere a los sucesivos ajustes en los juicios de los individuos que se producen en

3- Los trabajos usualmente más citados de S. Moscovici, han sido: Moscovici, Lage, Maffrechoux (1969), Moscovici and Frauchaux (1972), Moscovici (1974). Una exposición más redondeada de su posición se encuentra en Moscovici (1976).

el curso de una interacción social y que conducen al establecimiento de una norma aceptable para todos los participantes en ella. Situación privilegiada de la vida social donde cada agente posee recursos y peso similares (Personnaz, 1975), y donde el consenso es el marco de acción obligado, es, por lo mismo, tan sólo ocasional. Las experiencias psicosociales inspiradas directamente en el paradigma de Sherif (ver Sherif, 1947), son ejemplos de esta modalidad de la influencia. La segunda modalidad, la concerniente al conformismo, expresa el movimiento de convergencia de un individuo o un subgrupo hacia las expectativas o normas de la autoridad resultante de las presiones que ésta ejerce y del grado de dependencia real o simbólica que aquellos reconocen o sienten; ejercicio de acción unilateral de poder (delValle, 1978b), esta modalidad de la influencia apunta fundamentalmente hacia el control social. La mayoría de la investigación al respecto, tiene a los experimentos iniciales de Asch (1952) como prototipo. La innovación social, tercera modalidad del proceso de influencia, 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 prevalecientes, es el resultado de las iniciativas de una minoría que pretende edificar la norma desde el interior del grupo sin contar para ello con los recursos o poder adicional que inevitablemente le garanticen la supremacía. Los

trabajos tempranos de Moscovici (ver Mosovici, Lage, Naffrechoux, 1969), se han constituido en el principal referente para los estudios de esta modalidad de la influencia.

Consenso, control social y transformación radical de las normas sociales, intenciones humanas con diferente peso cotidiano, prácticas sociales determinadas históricamente para cada grupo dentro del sistema social, se nos manifiestan como las expresiones empíricas centrales del proceso de influencia social.

3. ¿DESDE CUANDO SE ESTUDIA LA INFLUENCIA SOCIAL?

Sin lugar a dudas, la historia de la civilización es el mejor compendio de lo que el ser humano conoce sobre la influencia social. En forma de actos codificados o de anécdotas socializadas, nos ofrece una innumerable cantidad de ejemplos sobre cómo en diferentes momentos, determinados protagonistas vivieron, padecieron y gozaron los avatares de la influencia social. Fuente insuperable de reflexiones e inspiración, sólo mediante grandes rodeos nos informa de como fue que los actuales investigadores llegaron a lo que hoy se entiende por influencia en la psicología social. Para saberlo en forma más rápida, hay que recurrir a la propia historia del estudio

del proceso de influencia social en esta disciplina. Y aún - ahí, dada la abundante literatura de trabajos empíricos al - respecto⁴, limitarse a retener sus momentos cruciales.

Según Allport (1968), el más afamado historiador nor - teamericano de la moderna psicología social, la historia de - la influencia social como objeto de investigación científica, se inicia hacia la segunda mitad del siglo XIX con el estudio de la sugestión. Esta historia, estaría marcada por el tránsi - to de tres etapas diferentes (Montmollin, 1977), ninguna de - las cuales anula los hallazgos de la anterior, sino que los - reordena en una nueva perspectiva. Las etapas van de lo pato - lógico a lo normal, de lo individual a lo social y de la in - teracción a la interdependencia social.

3.1 De lo patológico a lo normal.

El término sugestión, propuesto en 1866 por Libeault, intenta - ba designar aquellos fenómenos que se caracterizan por el he - cho de que el comportamiento de un individuo es aquel que se realiza automática, compulsiva e inequívocamente cuando otro

4- Durante la década de los 60's, se realizaron algunas revi - siones críticas que buscaron hacer el balance de los cono - cimientos psicosociales sobre la influencia: Montmollin (1958), Blake and Mouton (1961), Graham (1962), Walker - and Hays (1962), Allen (1965), Freedman and Doob (1968), Kiesler and Kiesler (1969), Tajfel (1969), Hartup (1970), y Ricateau (1970).

individuo lo demanda sin tener necesidad de dar la orden expresa, mediante la ejecución de actos que, en principio, nada tienen que ver con la conducta deseada. Estos comportamientos dejaban suponer una suerte de bloqueo en el campo de la conciencia, un sojuzgamiento de las facultades críticas; como si una idea implantada en otro plano del espíritu del individuo, que no era el de la conciencia, lo obligara a ejecutar ciertos actos independientes de su voluntad.

Bajo el efecto de los espectaculares trabajos psiquiátricos de la escuela de Salpêtrière, donde Charcot en 1877 había asentado la tesis de la disociación histórica de la personalidad en la hipnosis, se postuló lo patológico de la sugestión. Sin embargo, posteriormente, Siéris (1898), un discípulo de Charcot interesado en los factores sociales de la patología individual, distinguió dos tipos de sugestión: una patológica ligada a la hipnosis y otra menos "anormal" inducible mediante órdenes verbales indirectas.

Esta distinción fue retomada y ampliada por Binet (1900), quien "normalizó" la sugestión al estudiar las condiciones experimentales de su aparición. Con ello, la sugestión dejó el campo de la psiquiatría para entrar al de la psicología, el método clínico por el experimental, y se instauró

el escenario conceptual y empírico que dominaría el panorama de su estudio por cerca de treinta años. Sus trabajos experimentales (ver Lambert, 1965), consistían en medir las resistencias de los sujetos ante las sugerencias verbales indirectas formuladas por otro individuo que secretamente seguía las indicaciones del investigador. Las sugerencias podían ser de dos clases ante el problema objetivo que se les presentaba a los sujetos experimentales: las "directivas", donde el sujeto tenía que reaccionar ante respuestas que se alejaban cada vez más de la verdad, y las "contradictorias", donde la respuesta del sujeto se veía contradicha sistemáticamente por la del otro individuo, quien formulaba respuestas cada vez más alejadas de la suya. Los sujetos experimentales eran niños o adolescentes que se enfrentaban a las sugerencias de un adulto.

Mediante sus trabajos experimentales, A. Binet puso en evidencia la existencia de diferencias individuales ante la sugestión. A partir de ellos, se empezó a conceptualizar la sugestión como una dimensión de la personalidad, remitible a una relación particular entre sugestionador y sugestionado, una relación personal de dominación-sumisión.

3.2 De lo individual a lo social.

Aun cuando existió la tendencia a usar intercambiamente - los términos sugestión e imitación (vgr., McDougall, 1908), - durante los siguientes treinta años el término de influencia habría de ir ganando terreno paulatinamente, siendo Terman - en 1904, el primer investigador que trabajó sobre los aspectos sociales de la influencia.

Sin embargo, no será sino hasta la aparición de los trabajos de Sherif (1936) sobre la constitución de las normas sociales que la influencia dejará de ser considerada como un proceso de la psicología individual y pasará a ser reconocida como un resultante de la interacción social, dejará de ser pensada en términos de sujetos pasivos y sumisos ante las acciones subterráneas de los otros y se le verá como el efecto de una reestructuración cognitiva producida socialmente. En sus trabajos pioneros, M. Sherif demuestra que en presencia de un estímulo poco estructurado (el efecto autocinético⁵), las inicialmente dispares estimaciones individuales de un conjunto de sujetos experimentales, convergen en -

5- Cuando un sujeto colocado en una situación de obscuridad absoluta ve aparecer frente a él, a unos cuantos metros de distancia, un punto luminoso inmóvil, por la ilusión perceptiva denominada efecto autocinético, tenderá a ver un cierto desplazamiento del punto luminoso; estos desplazamientos imaginarios son propios para cada individuo. En estos experimentos, la tarea de cada sujeto consistía en dar una estimación del "desplazamiento" percibido.

forma natural en torno a un promedio, a fin de dar pie a un marco de referencia común, de beneficio para todos en tanto que les permite estructurar y estabilizar el entorno, garantizando con ello la acción social colectiva. Marco de referencia que prevalece aún al momento en que de nueva cuenta, los sujetos experimentales se encuentran en la condición de emitir sus juicios aislados del resto de sus compañeros. De estos resultados, Sherif (cfr., Sherif, 1947) concluye una relación causal entre el entorno y el proceso de influencia / "sugestión": cuando las características del entorno son ambíguas, a fin de reducir la tensión que esto le ocasiona, el individuo tenderá a tratarlas, si se encuentra sólo, de acuerdo a un marco de referencia interno y estable, y si se encuentra en grupo, según un proceso individual de sucesivos cambios de referentes hasta acceder a la constitución de una norma colectiva.

Un segundo, y quizás más poderoso impulso a esta nueva perspectiva, aparecerá aproximadamente diez años después de los trabajos iniciales de M. Sherif. Este provendrá de los trabajos de un gestaltista refugiado en los Estados Unidos: espoleado por la persecución del totalitarismo nazi de que fue objeto, Asch (1948) impugnará frontalmente y buscará desmentir las teorías de la sugestión, de la imitación y de -

la influencia basada en la sumisión al prestigio del más fuerte (cfr., Lorge, 1936) . en tanto explicaciones válidas para el comportamiento de un individuo que se ve sometido a poderosas presiones sociales para que acepte lo contrario a sus convicciones. Sus demostraciones experimentales (ver Ash, 1952), consistían en colocar a un individuo ante la presión social de un grupo que da una respuesta ostensiblemente falsa a un estímulo claro y perfectamente discriminable: enfrentado a la tarea de determinar la escala de longitud de una serie de líneas rectas que se le presentaban en un dibujo de buen tamaño, el sujeto experimental veía sucederse las respuestas notablemente falsas del conjunto de cómplices secretos del investigador. Los resultados que obtuvo lo llevaron a concluir que si bien existen una gran cantidad de errores inducidos mediante el proceso de influencia, el papel que desempeña en ello la sumisión ante el dominante es limitado, puesto que observó que de manera consistente los sujetos experimentales daban el doble de respuestas de acuerdo a sus convicciones (originadas en el sistema social), que el que daban en conformidad con la presión de una mayoría uniforme y unánime. Con ello, se desmistificaban las antiguas ideas sobre la sugestión y se anclaba el proceso de influencia en el terreno social.

3.3. De la interacción a la interdependencia.

Con la era de la dinámica de los grupos sociales, inaugurada por los trabajos de la Teoría del Campo en la psicología social (cfr., Lewin, 1950), se pasará a poner el acento ya no en la mera interacción social en tanto que factor determinante en el proceso de influencia sino en las relaciones específicas que los individuos sostienen entre sí al momento de esta interacción. Se enfatizará que lo esencial del comportamiento de un grupo de individuos radica 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 objetivos.

Dos investigaciones situadas en esta dirección establecerán el inicio de esta nueva etapa de la historia del estudio del proceso de influencia. En ellas se demuestra que incluso cuando se trata de elementos cognoscibles objetivamente la interdependencia social puede llevar a que el individuo cambie sus puntos de vista.

En el trabajo de Deutsch y Gerard (1955), se asienta la distinción entre la influencia social normativa y la 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 consagran en la norma colectiva, y la influencia informativa se refiere al proceso de aceptación de la información de los otros miembros del grupo a título de referente de la realidad objetiva del entorno. A la situación experimental ideada por S. Asch, le introdujeron dos variantes con el objeto de poder demostrar ambos tipos de influencia y probar que los resultados encontrados por éste representan exclusivamente una influencia de tipo informativo. Con la primera variante, obtienen un mayor número de errores inducidos por la mayoría cuando en las instrucciones el investigador subraya la conveniencia del logro colectivo, que cuando le da énfasis al logro individual; con ello, se demuestra el efecto de la influencia de tipo normativo cuando la acción del grupo es de carácter solidario. En la segunda variante, se pone en juego una norma implícita que relaciona la imagen que el individuo quiere ofrecerse y ofrecer de sí mismo con la aprobación de su comportamiento, tanto por él mismo como por los otros miembros del grupo, al dejarles sentir a los sujetos experimentales que no parecería "positivo" dejarse influir por los otros miembros del grupo; los resultados encontrados, confirmarán la hipótesis de que esta norma implícita conduce a una aceptación menor de la respuesta errónea de la mayoría si las respuestas iniciales del sujeto son hechas en público, que si son hechas en forma privada. De esta manera, -

la investigación permite sostener que la norma solidaria, que se presenta como el parámetro de las expectativas de la mayoría, aumenta el conformismo ante las opiniones del grupo, en tanto que la norma de aprobación social, que se manifiesta como una fuente de información sobre la realidad del entorno, la disminuye.

El estudio de Thibaut y Strickland (1956), ratifica estas observaciones, y delimita las condiciones de aparición de uno y otro tipo de influencia. En una situación experimental donde la respuesta de la mayoría no es errónea sino acertada, los autores comprueban que cuando se les pide a los sujetos que opten por la respuesta que personalmente les parezca la mejor, la influencia de la mayoría será superior en aquellos grupos donde la norma impulsa el logro de cierto tipo de relaciones entre los miembros del grupo para realizar la tarea, que en aquellos otros en donde la norma orienta ante todo hacia el logro de la tarea en un hacer colectivo. Así, la naturaleza de la influencia social dependerá de si sus efectos apuntan hacia la consecución de una determinada calidad de las relaciones sociales en tanto requisito indispensable de la acción o hacia la obtención de una acción concertada y donde el propio desarrollo de la tarea determina el tipo de relación entre los miembros del grupo. De igual manera,

los resultados permiten concluir que la orientación centrada en el grupo o la orientación centrada en la tarea no dependen de características de personalidad, las que encontrarían el pretexto para su expresión en la interacción social, como lo sugerían los trabajos sobre comunicación y persuasión desarrollados por la escuela de Yale⁶, sino de ciertas condiciones sociales, concretamente del tipo de relaciones particulares de interdependencia que se generan en el curso de una interacción social. Lo cual, a su vez, apoyaba la tesis de que no existen individuos siempre conformistas o anticonformistas, sino que éstas son posturas adoptables en función de múltiples determinaciones sociales y cognitivas.

Así pues, la historia del estudio de la influencia social en el campo de la psicología se acerca mucho más a una historia de debates sobre nociones, términos y fenómenos, desarrollada en la atmósfera de un ambiente cerrado, que a la historia de un proceso de construcción teórica que se despliega sobre todas las manifestaciones del fenómeno y que se --

6- En su época de mayor auge --el período inmediato de la post-guerra--, la escuela de Yale constituyó la principal corriente antagónica de la Teoría del Campo. Sus trabajos contaban como una de sus premisas el distinguir, en base a factores personales, la influenciabilidad de los individuos, entre aquellos que se centraban sobre el mensaje en el proceso de comunicación persuasiva ("independientes") y aquellos que se centraban sobre la fuente del mensaje ("sumisos") (cfr., Hovland and Janis, 1959).

multiplica en los acontecimientos que conmueven a las sociedades; tal parecería en efecto, que la historia del estudio de la influencia social es lo más cercano que uno puede imaginar a un recorrido por una sala de espejos deformantes. Ciertamente, estos debates comportan la marca de los protagonistas, los momentos y las sociedades que los auspiciaron y los sostuvieron, sin embargo esto es así, tan sólo en forma implícita y no cabalmente asumida por quienes hoy se dedican al análisis psicosocial de la influencia. La huella de estos orígenes, persiste en el actual estudio de proceso de influencia social: existe la tendencia a suponer que desde el momento en el que sus relaciones sociales se tensan, el individuo se deja llevar por una propensión natural a actuar irracionalmente, que la influencia implica siempre una relación no simétrica de poder entre sus agentes, (dominación-sumisión), que la influenciabilidad es al mismo tiempo un atributo del individuo y del entorno, y que el resultado único del proceso de influencia es el conformismo y el control social⁷.

7- Hasta antes de los trabajos de la escuela europea sobre influencia social, los que ha puesto el acento en el estudio de la influencia innovadora de las minorías activas, (cfr. Mugny, 1975b), sólo unas cuantas voces disidentes se habían levantado en los Estados Unidos contra este estado de cosas, principalmente, Asch (1952), Kelly y Shapiro (1954), Allen (1965), Willis (1965), Hollander and Willis (1967).

4. ¿COMO SE ESTUDIA LA INFLUENCIA SOCIAL?

A cualquier observador no prevenido de la historia del proceso de influencia en la psicología social, le parecerá una cuestión difícil el establecer la relación entre las prácticas sociales que él indentifica como producidas por el proceso de influencia y lo que la psicología estudia como influencia social. Con todo y ser una de las ramas más dinámicas de la moderna psicología social, el estudio de la influencia se ha centrado en unos cuantos temas, y se ha desarrollado siguiendo tradiciones teóricas muy circunscritas (Moscovici and Faucheux, 1972). Estos temas y tradiciones, con sus preocupaciones características, han delimitado el campo de lo que se estudia como influencia social. Una vez incorporados a paradigmas específicos de acción experimental, han servido de marcos de referencia obligados al momento de seleccionar las intuiciones más verosímiles y que mejor se prestan a la comprobación empírica (Moscovici, 1967), llegando a constituir, por obra y gracia de su propio desenvolvimiento, una suerte de "subcultura" del laboratorio y del manual muy especializada (delValle, 1978a).

4.1 Estímulos, respuestas y entorno.

Para la psicología social académica no se trata tanto de observar las diferentes facetas que reviste el proceso de influencia social en las prácticas cotidianas, como de retraerse a nociones

más sencillas, susceptibles de dar cuenta de lo que ocurre en las interacciones sociales al momento de la influencia. La psicología social tenderá más bien a trabajar con casos muy elementales, principalmente con los que permiten detectar y establecer con una gran meticulosidad los diferentes estímulos, respuestas y rasgos del entorno que se encuentran actuando en los fenómenos de influencia. Tratará con situaciones como aquellas en donde el hecho de que el sujeto experimental conozca las respuestas de otro individuo, o que conozca los eventuales efectos que sus propias respuestas tendrían sobre las del otro individuo, será suficiente para que sus respuestas se vean influidas, tanto en la intensidad y secuencia, como en el contenido mismo (Montmollin, 1966); como en las que basta que el sujeto experimental sospeche, sin necesidad de comprobarlo, que otro individuo trabaja al mismo tiempo que él en la misma tarea, para que su comportamiento sea modificado, comparándolo con el momento en el que carencia de esa sospecha (cfr., Dashiell, 1935); o en donde la mera copresencia silenciosa y un tanto distante de otro individuo, influye las respuestas del sujeto experimental en una tarea simple y de carácter rutinario (Zajonc, 1965). Y más aún, desde un punto de vista teórico, la psicología social logra identificar el proceso de influencia en situaciones todavía más simples: aquellas en las que tan sólo coexisten un individuo y un estímulo u objeto cualquiera (cfr., Sherif, 1936).

En efecto, salvo que se considere que el estado de independencia individual absoluta es algo más que un vuelo de la imaginación, cabe reconocer que toda respuesta está condicionada por nexos o afinidades previas, por "personajes" del drama social (Moscovici y Ricateau, 1972) que corresponden a anteriores interacciones las que continuamente se reactualizan en función del significado de los nuevos estímulos, los objetivos que busca alcanzar la respuesta y el contexto en el que estos se encuentran ubicados. De igual manera, los lazos que se tejen en torno a las características del estímulo, son también enteramente históricos y mediados por el "discurso social" (Foucault, 1970). Las operaciones de dominar el entorno en ocasión de estímulos difíciles de aprehender o de manipularlo a fin de zanzar diferencias de criterio implican siempre su previa estructuración, estabilización y predicción. Para la psicología social, el proceso de influencia es el conducto privilegiado que lleva a este "aseñorío del entorno humano" (Moscovici, 1976), bien sea porque permite invocar el concurso de otros individuos ante problemas suscitados por el entorno físico, bien sea porque permite remitirse a la realidad cuando se trata de cuestiones referidas al entorno social. Esta función genérica de contribuir a la estructuración del campo social de los individuos y los grupos y a asegurar la invariabilidad del comportamiento en él, es la que señala el derrotero principal en el estudio psicosocial del proceso de influencia.

Así, al enfocar el estudio de la influencia social a través del análisis de las funciones que desempeña en el individuo y en el grupo, la psicología social puede afirmar, por una parte, que incluso en su más profunda soledad, el individuo resiente y actúa conforme a procesos de influencia social previos, y por la otra, que la influencia que se manifiesta en los procesos de acción o comunicación social directa entre dos individuos o dos grupos, no es sino un caso particular del proceso general de influencia, de aseñorío y dominio del entorno que supone toda acción de los sujetos sociales. Por tanto, las prácticas cotidianas como la publicidad, las discusiones en grupo, la información de opiniones por medio de la comunicación masiva, la acción pedagógica, etc., constituyen tan sólo las diversas situaciones en donde se expresan los fenómenos de influencia social, y los escenarios artificiales de la investigación experimental, aparecen como las situaciones óptimas para evidenciar en forma clara los elementos de estos fenómenos, controlándolos y variándolos de manera sistemática. Asimismo, este enfoque funcional, lleva a preguntarse ante todo, por los procesos psicológicos individuales involucrados en el proceso de influencia más que por las condiciones sociales de su aparición y delimitación.

4.2 Funciones de la Influencia.

Se tiene por sentado (cfr., Abelson, et al., 1968), que fren-

te a la diversidad fenoménica del entorno, el individuo tiene a reconocer y producir los parámetros que mantienen el orden y conducen al control como los que originan la diferenciación y llevan al cambio. De igual manera es algo establecido (cfr., Cartwright y Zander, 1968), que son los grupos sociales los que modulan las características del proceso de influencia, los que le asignan sus objetivos, le otorgan su sentido, le precisan su contenido. De ahí que la influencia aparezca como el resultado de un proceso de asunción individual de los actos sociales y en donde su doble función, "estática" y "dinámica", reproduce el carácter "ambivalente" de la vida social.

-- En esta perspectiva, la formación de las normas sociales, emerge como una de las funciones primordiales de la influencia social. Como ya lo señalamos, Sherif (1936) demostró que con el fin de hacer frente a la avalancha estimulante del entorno los individuos colocados en situaciones colectivas se orientan hacia la edificación de normas comunes de comportamiento, un prerequisite indispensable para la acción social. Correlativa a ésta, una segunda función reconocida de la influencia es la de la socialización. Los trabajos de Festinger (1950, 1954) sobre los procesos de comunicación y comparación social han comprobado que la aspiración de los individuos de alcanzar la mayor precisión en sus juicios sobre el entorno en ocasiones se ve obstaculiza

da por algunas características de éste. Así por ejemplo, en el caso de juicios valorativos, donde la certeza de la opinión es algo delicado de establecer, o en el caso de juicios sobre el entorno físico en ausencia de informaciones suficientes o instrumentos de aproximación adecuados, el individuo se ve compelido a indagar el parecer de la colectividad cercana, a contrastar sus propias opiniones, a recabar mayor información de otros individuos, en una palabra, se siente presionado a asumir la unidad social y a aceptar los planteamientos del grupo como el punto de partida obligado. De ahí el permanente flujo de comunicación que caracteriza al proceso de socialización, el cual, finalmente, encuentra en el proceso de influencia su principal punto de apoyo.

Una tercera función de la influencia es la del control social. Reiteradamente se ha insistido (cfr., Hare, 1965) en que sólo mediante alguna forma de control social los individuos pueden acceder a la acción colectiva, a la constitución de un grupo, y que el grupo, para poder existir y mantener su identidad propia, debe concertar, prever y canalizar adecuadamente el comportamiento de sus miembros. Así, la influencia sería el proceso que garantizaría el equilibrio de la sociedad y el individuo mismo, el cual, a fin de contar con un cierto poder sobre el entorno, deberá aceptar las convenciones sociales. Recíprocamente, el cambio social también se sitúa como una función del proceso de influencia.

Jones (1965) ha señalado que no sólo la incertidumbre en los juicios sobre el entorno puede llevar al individuo a ser influido por otros, sino también puede hacerlo la necesidad de aprobación social. Ocurre que en atención a necesidades afectivas, el individuo puede cambiar respuestas que ya tiene establecidas a fin de encontrarse acorde con el contexto emocional de aquellos individuos o grupos a los que aprecia o cuyo favor desea obtener. Y desde otro ángulo, en ocasiones la búsqueda del consenso social no es el resultado de una carencia, sino de la firme convicción de poseer mejores medios para dominar el entorno que aquellos mayoritariamente aceptados, de la voluntad de atraer a otros a diferentes operaciones y nuevas perspectivas. Independientemente de su origen, el cambio social se efectúa inequívocamente con el concurso del proceso de influencia.

A través de estas funciones asignadas al proceso de influencia social, la psicología trata de descubrir sus elementos y sus mecanismos, busca explicar los comportamientos a ellos asociados. Y más que encontrar redundantes estas funciones, aceptando con ello una eventual limitación a su enfoque, manifiesta una vocación persistente por explorar en sus pliegues y en sus sinuosidades, cómo vive el individuo en sociedad buscando o evitando el control y el cambio y cómo se las arregla la sociedad para prevenir, asimilar y confrontar los conflictos consubstanciales a las idiosincrasias alternativas.

4.3 Contextos conceptuales.

La influencia social es un proceso complejo, difuso y multi - forme; las investigaciones psicosociales que han tratado de - abordarlo, lo han hecho invocando el mejor sentido común, -- tratando de encontrarle su razón de ser, estableciendo distin - ciones y confiriéndole atributos legitimados conceptualmente. Para ello han recurrido a criterios de ordenamiento y selec - ción derivados de un contexto teórico que busca representar - se en forma sencilla los mecanismos constitutivos del proceso de influencia social desde diferentes puntos de vista.

La ausencia de una sólida teorización sobre el pro - ceso de influencia se resiente en las numerosas vías de in - vestigación propuestas. Las cuales, si bien configuran una - ebullliciosa miriada de caminos entrecruzados, comparten en - su gran mayoría, un limitado conjunto de supuestos básicos, - de premisas implícitas que guían el gran caudal de la investi - gación experimental. El más generalizado de entre estos su - puestos descansa en la idea intuitiva de que toda acción so - cial tiende a estabilizar la norma de funcionamiento que la - originó. Esta suerte de principio de "homeostasis social" - - (Ricateau, 1970) es el punto de partida de la mayoría de los estudios sobre influencia social. Postulando que el entorno, el sistema social y el medio físico, son algo dado, preexis - tente a los individuos, el enfoque funcionalista, afirmará la dependencia de los individuos hacia el grupo y el carácter -

meramente reaccionante de su comportamiento ante él, de donde se desprende que los individuos y el grupo tenderán permanentemente a buscar la adaptación a la acción social vigente, buscarán la restitución del equilibrio perdido por la irrupción de lo inesperado. Así, se habrá de plantear que el ejercicio de la influencia tiene como función primordial la elaboración de relaciones estables entre los miembros del grupo social, al mismo tiempo que es la vía de transmisión de las reglas colectivas en el curso de las diferentes fases evolutivas de la vida del grupo y del individuo. En este sentido, las relaciones que se instauran entre los miembros del grupo, conducirán a un control social mutuo y deberán por tanto, ser analizadas en términos de relaciones de poder, donde a mayor conocimiento, certidumbre o recursos sobre el entorno posea alguno de sus miembros, mayor influenciabilidad y viceversa (delValle, 1978b). La fórmula poder-dependencia será el pivote central del proceso de influencia social: de una parte, la influencia ejercida por un individuo será equivalente al poder de que dispone en el sistema de relaciones sociales; de la otra, el grado de dependencia de un individuo ante los otros miembros del grupo será la exacta medida de su permeabilidad a la influencia que se ejerce en el curso de las relaciones sociales.

Este marco conceptual, denominado por Moscovici (cfr.; Moscovici y Ricateau, 1972) de evitación del conflicto, ha sido largamente dominante en el estudio de la influen-

cia social. Y no ha sido sino hasta una fecha relativamente reciente que el desarrollo de otra orientación ha comenzado a disputarle la atención de la moderna psicología social. Frente a esta aproximación funcionalista, el enfoque genético (Moscovici, 1976) se plantean otras premisas conceptuales. Cuestionando el estudio de la influencia social --donde la proliferación de experimentos y concepto ad hoc ha producido una imagen equívoca de desarrollo y enriquecimiento del campo (ver delValle, 1978a)--, el que hasta ahora ha sido el de una psicología del conformismo, de la sumisión del individuo al grupo y a sus normas (Moscovici, et al, 1969; Moscovici and Faucheaux, 1972), el que ha venido siendo enfocado desde el punto de vista de la autoridad, la mayoría y el control social (Moscovici, 1976; delValle, 1978a), se formula una nueva perspectiva. Una orientación hacia una psicología de la influencia social que también incorpore los procesos de innovación y las posibilidades de actuar en y sobre el grupo (Moscovici, 1976; Moscovici and Lage, 1976); una psicología de la influencia edificada con el punto de vista de la minoría, el "desviado" de la norma del grupo y el cambio social (Moscovici and Nemeth, 1974; Moscovici, 1976). En ella, el sistema social y el medio físico son algo permanentemente ligado al ser humano, algo producido por él y en donde se enfatiza el sentido de interdependencia entre los individuos y el grupo y la naturaleza activa de sus relaciones mutuas. Postulándose que el movimiento de los individuos y el grupo es hacia el desarrollo

y el crecimiento, hacia la búsqueda de "asimilación selectiva y creación de nuevas formas de pensar y actuar, de redefinición y reconstitución de sus límites, al combinar lo nuevo y lo viejo, lo interno y lo externo, de modificación del entorno y expansión de la red de relaciones sociales, de participación en la creación de nuevos grupos y subgrupos" (Moscovici, 1976). Así, la influencia social es concebida como el punto de inflexión del conflicto social; es el resultado que del manejo del conflicto social hacen los diferentes miembros del grupo; es el producto de la "negociación" que ellos emprenden para lograr la prevalencia de sus respectivos puntos de vista. Lo determinante en el proceso de influencia son entonces los estilos y estrategias de sus agentes, lo apropiado y pertinente de su comportamiento para imprimirle la dinámica deseada al conflicto, para moldear su desarrollo; son la actividad, iniciativas e ideas, las que al lado del poder, definen las relaciones de influencia en el seno de un grupo, entre autoridades y subordinados, entre minorías y mayorías, en un acontecer siempre fluido y cambiante.

4.4 Métodos de investigación.

En el plano de los métodos para explorar, establecer y analizar el proceso de influencia, ambas posturas, a pesar de lo profundo de sus diferencias, parecen encontrar un terreno común. Ya sea que se trate de abordar el proceso de conformismo-

a las normas sociales prevalecientes en un grupo o que se trata de acercarse a la cuestión de la adopción de los modelos de respuestas de las minorías carentes de poder, la cuasi totalidad de la investigación busca decifrar el proceso de influencia social a través del análisis de sus consecuencias. Los métodos que se han ido forjando en el curso de los últimos cincuenta años (cfr., Back, et al., 1977) se resumen básicamente en dos fundamentales (Ricateau, 1970): el del análisis directo de las consecuencias de la influencia para el comportamiento de un grupo reducido y el del análisis indirecto del mismo.

El método del análisis indirecto del proceso de influencia reposa en la observación de los resultados alcanzados por un grupo en una tarea determinada (ver Lambert, 1965). En él se infiere la influencia ejercida por un individuo sobre el grupo, a partir de la evaluación de las fluctuaciones en el rendimiento global del grupo cuando el individuo en cuestión interviene en la tarea y cuando no interviene en la tarea y en sus actividades por no estar presente. La evaluación se establece en base a un diseño experimental de tipo pretest-posttest e implica el que se acepte que la exclusión física del agente influyente comporta la cesación de su influencia. Sin embargo esto último no parece tan evidente. Entre otras, las experiencias evocadas al respecto por Moscovici (cfr., Moscovici and Faucheaux, 1972) o directamente rea-

lizadas por él (Moscovici and Néve, 1971), demuestran claramente que en ocasiones, "los ausentes tienen la razón" (i.e., capacidad de influencia). Así, las investigaciones que se aproximan al proceso de influencia por esta vía experimental se topan con dificultades de orden metodológico difíciles de vencer; por ello, los trabajos sobre influencia social han tendido cada vez más a emplear otros procedimientos, especialmente aquéllos vinculados al análisis directo de sus consecuencias.

El método de análisis de la influencia por medio de sus consecuencias directas se basa en la observación de los tipos de interacción social que se suscitan en el grupo en el curso de un episodio preciso controlado experimentalmente. De lo que se trata es de detectar la presencia del sistema de respuestas que propone el agente influyente--usualmente, un cómplice o un grupo de cómplices del investigador-- en el marco de las reglas de funcionamiento y acción colectivamente aceptadas y seguidas por el grupo. Estableciéndose una relación funcional entre la ocurrencia de las respuestas propuestas por el agente influyente y la influencia ejercida por él. Para medir las características de esta influencia se procede a establecer una comparación entre el estado inicial del sistema de respuestas del grupo, su sentido y naturaleza y las respuestas observables en el curso de la interacción una vez que la acción influyente se ha expresado. Contrastado con el --

análisis indirecto de la influencia social, este método experimental permite una mayor exactitud en la evaluación de los resultados y una mayor capacidad de captación de los factores que intervienen en el proceso de influencia. Sin embargo, logra esto a costa de una reducción en el poder de generalización de los datos encontrados.

Todo parece indicar pues, que a pesar de la casi unánime aceptación de los métodos de estudio del proceso de influencia, otra de las causas que contribuye a la proliferación de investigaciones inconexas y de resultados contradictorios radica en estas dificultades metodológicas, las que obligan a los investigadores a una continua oscilación entre los procedimientos de mayor control y los que permiten una mayor generalización de los resultados establecidos.

5. ¿Y BIEN?

Pese a sus dificultades, el masivo y constante flujo de investigaciones sobre el proceso de influencia social, particularmente sobre sus mecanismos psicológicos subyacentes, permite contar ya con un acierto número de respuestas tentativas a las cuestiones principales de este campo de estudio. Las distintas respuestas formuladas contienen diferentes perspectivas explicativas a lo que hoy se plantea como el estudio de la influencia en la psi-

ciología social académica, la problemática del proceso de influencia en el curso de la interacción social dentro de grupos pequeños de carácter restringido.

La importancia de esta problemática se puede percibir si se atiende al tipo de interrogantes principales que la definen: a) ¿Cuáles son las razones que llevan al individuo a aceptar el sistema normativo del grupo?; b) ¿En qué medida dependen las presiones observables en la interacción social de las características del entorno, de las características del individuo o de la interacción entre ambas?; c) ¿Cuáles son las precondiciones y cuáles los tipos de comportamiento que permiten el establecimiento de nuevos sistemas normativos en el grupo?

5.1 Niveles de análisis y tendencias de investigación.

Aunque participe de una misma problemática, estas interrogantes se sitúan a diferentes niveles de análisis. Las investigaciones sobre la psicología de la influencia social se han encaminado, de una manera u otra, a dar respuesta a estas interrogantes, las que en casi todos los casos permanecen implícitas y no teorizadas. Empero, cabe sostener la idea de que se podrá encontrar un criterio razonable de diferenciación en las investigaciones psicosociales sobre el proceso de influencia⁸ si se retienen, tanto el nivel de análisis en el que se

⁸ Los intentos por clasificar el campo de trabajos sobre influencia social, son más bien escasos. Hasta donde tenemos

encuentran ubicadas la o las interrogantes precisas que buscan resolver, como el contexto conceptual del que se derivan; en esta situación, la perspectiva teórica en la que voluntariamente se inscriben las diferentes investigaciones no se presenta como un parámetro útil puesto que las teorías "de alcance medio" pregonizadas por Merton (1957) y que hegemonizan el campo de la psicología social (Deutsch y Krauss, 1965), se definen en gran medida en base a los niveles de análisis específicos que buscan trabajar. Así, rastreando los planteamientos generales que las distintas investigaciones ofrecen o implican para la problemática global de la influencia social, se accede a una panorámica teórica del conjunto de este dominio. Asimismo, se manifiestan algunas tendencias de investigación, las que más que mirar las declaraciones de adhesión a tal o cual "teoría", ponen de relieve los elementos comunes que comparten en

noticia, no llegan a cinco: Buscando "aplicar" las teorías de la psicología general al estudio de la influencia social Graham (1962) enumera cinco: la gestaltista, la del nivel de adaptación, la del reforzamiento, la del condicionamiento, y la probabilista. Centrándose en los procesos psicosociales que se enfatizan, Ricateau (1970) distingue tres orientaciones básicas: la descriptiva, la intelectual y la afectiva. Por su parte, apelando a los procesos psicológicos individuales que se ponen en juego en el proceso de influencia, Montmollin (1977) reconoce tres grandes corrientes subdividibles: la que hace uso de los procesos motivacionales, la que se apoya en los procesos de aprendizaje y la que se basa en los procesos cognoscitivos. Finalmente, Moscovici (1976) establece la existencia de dos grandes modelos, según las premisas conceptuales ("ideológicas") que recorren las diversas teorías de la influencia social: el de la evitación del conflicto, y el de la "negociación" del conflicto, o funcional y genético.

las conclusiones, en los resultados y en los criterios antes enunciadados.

De este procedimiento, resultan cuatro grandes tendencias que reagrupan a la inmensa mayoría de la investigación psicosocial sobre influencia social. Las tres primeras tienen como denominador común el que conciben a la influencia como un factor de control social (enfoque funcionalista), en tanto que la otra, analiza el proceso de influencia como un mecanismo de cambio social (enfoque genético)⁹.

5.2 Tendencia I.

Las investigaciones agrupadas en esta tendencia constituyen un conjunto de exploraciones orientadas en un gran número de direcciones. Tienen en común el interés por responder a la segunda interrogante del campo dilucidado el proceso de influencia a partir de las presiones que se manifiestan en el curso de la interacción social. Para ello se concentran en las características del entorno, las que se proponen como el origen de las determinaciones de la influencia, y en donde el grado de influencia depende del carácter de los estímulos en juego. De otra parte implican que las presiones se ejercen en una dirección privilegiada, si no única; de la fuente al receptor, del agente influyente al sujeto influido; suponiendo que esta pasividad

⁹ Para una exposición más amplia de estas tendencias, ver del Valle (1978c).

de los individuos está relacionada con ciertos rasgos personales recurrentes en ellos. Y dado que los individuos adoptan un sistema de respuestas cuya validez está fuera de duda, en la medida en que ésta radica en su carácter generalizado, la influencia aparece como una forma de control social; es el resultado de constricciones inscritas en el entorno y de predisposiciones personales de los individuos, y en donde ambas encuentran su solución en la aceptación de la norma del grupo. Así, en un proceso básicamente estático en el que los individuos son los receptores más o menos sensibles a un sistema de respuestas predeterminado por la naturaleza del entorno, la influencia se presenta como un fenómeno que tiene muy poco de social.

Los dos ejes sobre los que gravita esta tendencia de investigación son: de una parte, el enunciado de que las características del entorno son las que deciden el ejercicio de la influencia y de la otra, que son rasgos personales los que permean y facilitan el proceso de influencia. En lo que se refiere a las características del entorno se plantea una secuencia de fenómenos que en lo general sería así: ambigüedad del estímulo ---incertidumbre de la respuesta--- tensión psicológica en el individuo ---búsqueda de marcos de referencia--- aparición de respuestas "fuertes" (sistemas de ellas y normas del grupo) ---incidencia de la influencia... La búsqueda de estos marcos de referencia puede hacerse a partir del propio entorno

como lo plantea la línea de trabajos desarrollada en base al análisis de Sherif (1936)¹⁰ o a partir de las características de la comunicación persuasiva como lo señalan los trabajos de la escuela de Yale¹¹. En ambos casos sin embargo, existe una profunda convergencia: por un lado, el principio originador del proceso de influencia es el mismo: una tensión desestructurante, sea en las características del entorno, sea en las de la comunicación persuasiva, induce a los individuos a buscar los referentes necesarios a la reinstalación del orden psicológico perdido; por el otro, en los dos análisis la influencia es el resultado de las constricciones inscritas en la estimulación del entorno, y la naturaleza de su ejercicio depende de los márgenes de asimilación a ésta que poseen los individuos en su sistema precedente de respuestas, la "respuesta ancla" para Sherif and Hovland (1961) y el "campo cognitivo" para Cohen (1964).

Por lo que respecta a las características personales que permean la influencia ejercida de la interacción, dejando de lado en razón de su naturaleza inalterable en el curso de un solo episodio social (*i.e.*, la acción experimental en la in-

10 Cfr., Coffin (1941), Shonbar (1945), Sperling (1946), Asch (1952), Montmollin (1956), Flament (1959), Sherif and Hovland (1961).

11 Cfr., Hovland, Lumsdine and Shieffield (1949); Hovland and Mandell (1952), Hovland, Janis and Kelly (1953), Hovland and Janis (1959), Sherif and Hovland (1961), Cohen (1964).

investigación) algunos factores personales que inciden en la influenciabilidad tales como la edad, el sexo o la inteligencia¹², las exploraciones se han desarrollado tratando de establecer los factores de la personalidad que predisponen al ejercicio de la influencia y los factores situacionales de la interacción social que catalizan el efecto de esos factores de personalidad. Los factores de la personalidad que predisponen a la influenciabilidad se han analizado distribuyéndose entre los que se refieren al receptor de la influencia y los que conciernen al agente influyente¹³. Y se postula que las respuestas a la influencia no constituyen actos aislados sino que reflejan una disposición general (Linton and Graham, 1959), una orientación de los individuos al confrontar el entorno (cfr., Ricateau, 1970) la cual, sumada a la credibilidad y el prestigio de la fuente (ver Cohem, 1964), constituye la base de las características de la personalidad que la interacción social pone en juego durante el proceso de influencia.

12 Existen sin embargo, algunos estudios comparativos sobre estos factores. Montmollin (1977) menciona los siguientes: sobre la edad, Luchins (1944), Berenda (1950) y Luchins and Luchins (1955) han mostrado que los niños son más influenciables que los adultos; respecto al sexo, Crutchfield (1955) y Tuddenham (1959) señalan que las mujeres son más influenciables que los hombres; con respecto a la inteligencia, Berenda (1950), Crutchfield (1955), Fisher, Rubinstein and Freeman (1956) y Tuddenham (1959) han encontrado una correlación negativa entre la inteligencia y la disposición a aceptar la influencia social.

13 Los trabajos sobre la psicología del "conformista" y del "independiente" han sido una afición constante de la psico

Los factores situacionales que se despliegan en la interacción para predisponer la respuesta de los individuos a la influencia o para decirlo en otros términos, los factores individuales manifestables en la interacción social que presionan a los individuos a someterse al ejercicio de la influencia son principalmente: la forma en que las respuestas son reforzadas

cología social de orientación funcionalista. Para el período 1950-1959, época de su mayor euforia, Montmollin (1977) enlistó los siguientes resultados: Los individuos influenciables puntúan muy bajo en las pruebas de ascendencia (Berenda, 1950; Kelman, 1950; Mouton, Blake and Olmstead, 1956; Beloff, 1958); tienen menos confianza en sí mismos (Kelman, 1950); son intropunitivos (Hoffman, 1957); tensos y ansiosos (Kelman, 1950; Hoffman, 1957; Beloff, 1958; Tuddenham, 1959); poseen una baja autoestima (Schroeder and Hunt, 1958; Cohen, 1959); manifiestan tendencias autoritarias (Wells, Weinert and Rubel, 1956; Hardy, 1957; Beloff, 1958; Tuddenham, 1959), con las secuelas de rigidez, intolerancia y sumisión a la autoridad que las acompañan. Por lo que hace a sus diferencias, comparando a los sujetos "conformistas" con los "independientes" se encuentra una mayor necesidad de aprobación social entre los "conformistas" (Moeller and Applezweig, 1957; Schroeder and Hunt, 1958; Tuddenham, 1959) y una mayor necesidad de éxito entre los "independientes" (Samelson, 1957; Krebs, 1958; Tuddenham, 1959). Todo lo cual no viene sino a confirmar los "retratos" que de ellos había brindado Crutchfield (1955): los individuos "conformistas" tienen una baja autoestima, poca tolerancia y sentido de la responsabilidad social y un gran autoritarismo; por el contrario, los individuos "independientes" muestran una mayor capacidad intelectual, una mayor aptitud de mando, mayor madurez en las relaciones sociales, menos sentimientos de inferioridad, mayor seguridad en sí mismos y una mayor flexibilidad ante el entorno. Describiéndose a sí mismos, los individuos "independientes" proyectan una mayor libertad frente a las reglas establecidas, una gran atracción por las ideas y experiencias novedosas, una mayor tendencia a autoafirmarse y respetarse; en tanto que los individuos "conformistas" se declaran por el respeto irrestricto a la ley, el orden y la moral, exigen la aplicación severa de las sanciones, se muestran convencionales en materia de valores y costumbres, manifiestan una gran necesidad de claridad, simetría y certidumbre y expresan una ansiedad crónica ante las relaciones sociales.

en el grupo¹⁴; la autoestima (tratada casi siempre como el resultado de los éxitos y fracasos que el individuo se atribuye en el plano de sus aspiraciones personales, esto es, como reforzamientos)¹⁵; el status diferencial entre los miembros del grupo¹⁶; el grado de competencia en la tarea¹⁷; y el "crédito ideosincrático", noción esta última, formulada por Hollander (1958, 1960 y 1967) y que resume bien el sentido en el que esta tendencia de investigaciones trata la combinación de factores personales y factores situacionales en la producción y ejercicio de la influencia. El "crédito ideosincrático" es la fórmula que define el mecanismo psicosocial que origina la ascendencia de un individuo en un grupo; para E. Hollander ésta es un resultado de la interacción social, en el curso de la cual, los distintos miembros del grupo van acumulando "crédito ideosincrático" en función de sus características de personalidad, de su competencia, status y grado de conformismo inicial a las expectativas del grupo. Así, a mayor "crédito ideosincrático" posea un individuo, mayor margen de independencia relativa frente a las normas del grupo y mayor capa

14 Cfr., Kelman (1950), Mausner (1954), Crutchfield (1955), Di Vesta (1959), Kanareff and Lanzetta (1959), Rosenberg (1963), Hollander (1967).

15 Cfr., Moeller and Applezweig (1957), Hardy (1957), Cohen (1959), Dittus (1959), Fagen (1963), Strickland and Crowne (1962).

16 Cfr., Harvey and Consalvi (1960), Back and Davis (1965); Jones (1965), encuentra algunos resultados contradictorios.

17 Cfr., Hochbaum (1954), Back and Davis (1965), Milgram (1974). [Para un análisis exhaustivo de los factores situacionales en el proceso de conformismo, ver Allen (1965)].

cidad de influir el comportamiento de los otros miembros del grupo y viceversa.

Extraña paradoja esta en la cual el cambio social en un grupo será promovido sólo por aquellos que han sido los más firmes conformistas a sus normas. Parece la inevitable desembocadura de una tendencia de investigación que piensa el proceso de influencia como un fenómeno estático, como el resultado de constricciones inscritas en el entorno y de ciertas formas de sensibilización (o factores generales) que predisponen a la sumisión o a la independencia.

5.3 Tendencia II.

Los trabajos agrupados en esta tendencia, parten de la idea de que la influencia es un producto inequívoco del grupo, concebido éste como una unidad funcional; concretamente se postula que es el resultado de los procesos psicosociales de atracción-cohesión que ejerce el grupo sobre sus miembros, y de dependencia que viven éstos para con el grupo y entre sí. A diferencia de la tendencia anterior interesada en indagar el origen de las presiones que se ejercen en el grupo explorando las características del entorno y las de los individuos y asignándole a estas presiones el papel determinante en el proceso de influencia, esta otra orientación, partiendo de la constatación de que el resultado de estas presiones es una tendencia a la -

uniformación del comportamiento de los miembros del grupo, -
trata de encontrar las razones de este proceso en las fuerzas
inscritas en los mecanismos mismos de la interacción social -
del grupo. No cabe entonces una disposición general de los -
individuos a la sumisión sino que lo que se pone en juego es
la aceptación de la norma del grupo en tanto resultado del -
conflicto entre las fuerzas que se mueven en su seno. La in-
fluencia aparece así, como una consecuencia de las distintas
fuerzas que se expresan en un momento dado en el campo psicoló-
gico del grupo, y su mecánica se explica en función de la in-
ducción, resistencia y confrontación de las fuerzas generadas
por los miembros del grupo y por el grupo mismo en tanto uni-
dad funcional. Con ello, se asimila el proceso de influencia
a las relaciones de poder en y entre el grupo, y la sumisión a
las normas del grupo se desprende de la dependencia de los -
miembros del grupo ante éste. El motor de la aceptación/depen-
dencia de los individuos a las normas del grupo descansa en -
el grado de atracción que el grupo ejerce sobre sus miembros y
en el grado de cohesión social alcanzado por éste: nadie puede
ignorar o sustraerse a las normas del grupo social; frente a -
ellas los individuos se definen en un contínuum de adaptación y
ajuste.

Los principios de análisis de esta tendencia de in-
vestigaciones arrancan de las tesis de la Teoría del Campo -

(Lewin, 1950)¹⁸, y su intención es la de abordar la problemática general del proceso de influencia buscando responder a la primera de las interrogantes que señalamos, esto es, -tratando de encontrar respuesta a las cuestiones que genera el investigador cuáles son las razones que orillan a -

- 18 Para la Teoría del Campo, existe una estructura organizada entre los individuos y el entorno; hablando apropiadamente, existe entre ambos, un campo psicológico que se caracteriza por tender al equilibrio. Las principales nociones de la Teoría del Campo, en lo que concierne a las cuestiones del poder y la influencia, se pueden exponer sucintamente (cfr., delValle 1978b): K. Lewin define el campo psicológico como el conjunto total y exclusivo de los hechos interdependientes que determinan el comportamiento. Este campo psicológico está organizado en regiones, en las que, en una en particular se encuentra ubicado el individuo. El comportamiento consiste, sea en un desplazamiento, sea en un cambio de la estructura del campo. Los cambios dependen de la constelación de fuerzas psicológicas del campo. Una fuerza representa, para un punto determinado, la dirección y magnitud de la tendencia al cambio. Las fuerzas aplicadas a un mismo punto, producen una fuerza resultante. Toda fuerza resultante que no es nula, implica o un desplazamiento o un cambio de la estructura del campo. Recíprocamente, todo desplazamiento o cambio, implican una fuerza resultante moviéndose en su dirección. Una constelación de fuerzas dirigidas a la misma región, constituyen un campo central positivo, al que corresponde una valencia positiva. Las fuerzas que se alejan de una misma región, configuran un campo central negativo, dotado de una valencia negativa. Estas fuerzas motrices, son distintas de las fuerzas inhibitoras, que son engendradas por los obstáculos al desplazamiento o al cambio. Los obstáculos poseen una valencia negativa e inducen resistencias en la locomoción del individuo. La magnitud de las resistencias es una función del espacio de libre movimiento que el individuo identifica como bloqueado. Las fuerzas presentes en el campo psicológico pueden corresponder a las necesidades del propio individuo o a las necesidades de otro individuo. En el segundo caso, se hablará de fuerzas inducidas. El poder de un individuo sobre otro, se define de acuerdo a la fórmula de la máxima fuerza inducida por el primero, menos la máxima fuerza de resistencia presentada por el segundo. La influencia, - siempre social, es un vector del poder. (Ver Poitu, 1972).

los individuos a aceptar las normas del grupo.

A partir de los trabajos de Sherif (1936) y posteriormente con los efectuados por Newcomb (1943), se estableció que el rasgo distintivo de las normas sociales era el de producir presiones tendientes a uniformar las creencias, actitudes, valores y conductas de los miembros del grupo. Para Festinger, Schacter y Back (1950), las presiones hacia la uniformidad no sólo son el producto típico de las normas del grupo, sino que incluso definen la aparición y existencia del grupo; más aún, constituye el asiento privilegiado del proceso de influencia social.

Las razones por las que aparecen estas presiones no radican en determinadas características del entorno y de la personalidad de los individuos sino que son intrínsecas a la interacción social. Por una parte, se encuentran en el sentido de "realidad social" que el grupo ofrece a las opiniones de sus miembros, las que deben ser homogéneas. Para Festinger (1954) en todo elemento del entorno en donde no hay un referente empírico la "realidad" de los juicios y opiniones se establece mediante procesos de comparación social entre las respuestas de los miembros del grupo, por eso los grupos atraen a individuos similares a sus miembros, rechazan a los desviados de la normalidad, etc. De igual manera, las tendencias hacia el conformismo a la norma también se

originan como un medio para permitirle al individuo manejar sus relaciones sociales, como por ejemplo, en el caso de estados emocionales socialmente novedosos (cfr., Schacter, 1959; Darley, 1966). Los mecanismos psicosociales que principalmente invocan los miembros del grupo para darle "realidad social" a sus opiniones y comportamientos son la búsqueda del consenso (Asch, 1952, 1955) y el apoyo social (Allen and Levin, 1968, 1971; Allen, 1975). Por otra parte, la aparición de estas presiones se deben también a lo que se denomina "locomoción del grupo" (Festinger, 1950): para poder alcanzar sus objetivos, el grupo debe hacerlos comunes al igual que los pasos para llegar a ellos. Finalmente, las normas del grupo producen influencias uniformizantes a fin de mantener al grupo como una unidad funcional; cuando el grupo se constituye en sí mismo en un objetivo dotado de una valencia positiva, se desarrollan presiones que tienden a evitar toda conducta que ponga en entredicho su funcionamiento y estructura (ver Stock, Whitman and Lieberman, 1958). Así, la uniformidad del comportamiento entre los miembros del grupo, el conformismo a sus normas es una cuestión de su misión instrumental (cfr., Ricateau, 1970), es el resultado de una relación recíproca de dependencia entre el individuo y el grupo, donde el individuo no es un mero receptáculo sensible sobre el que se ejerce la presión del grupo sino que es a la vez, objeto y agente de esta presión puesto que con sus respuestas interviene activamente en la elaboración

ue la norma del grupo.

La magnitud de las presiones hacia el conformismo a la norma del grupo, está en relación con las funciones que esas presiones desarrollan en el grupo. En lo general, se señala (Cartwright y Zander, 1968) que la magnitud de la presión será mayor, cuanto más importante sea la función a la que sirve la uniformidad del comportamiento y cuando más crean los miembros del grupo que esta uniformidad habrá de permitirles efectivamente el cumplimiento de la función. En cuanto se convenga que la uniformidad de creencias, actitudes, valores y conductas contribuye al mejor funcionamiento del grupo y de sus normas se pondrán en práctica los mecanismos de que dispone el grupo para lograr esta uniformidad.

Los conceptos que ponen de manifiesto los mecanismos psicosociales a través de los cuales el grupo ejerce poder sobre sus miembros son el de la atracción del grupo y el de la cohesión del grupo. Schacter (1951) define el poder interno del grupo como la magnitud del cambio que el grupo puede inducir sobre sus miembros, y donde el grado de poder es igual en magnitud a la fuerza ejercida sobre los miembros para que permanezcan en el grupo. Festinger, Schacter y Back (1950) definen la cohesión-atracción como la fuerza promedio resultante que actúa sobre los miembros del grupo en

dirección al grupo. Así se postula (Schacter, Ellerston, McBride y Gregory, 1951) que a mayor cohesión-atracción, mayor poder interno del grupo para influir en sus miembros; y Festinger (1954) formulará la hipótesis central sobre el proceso de influencia social de esta tendencia de investigaciones: un grupo ejercerá tanta influencia sobre sus miembros, como atractivo resulte, cohesivo sea y objetivos importantes para sus miembros contenga.

Para Lewin (1950) la inducción de fuerzas en un campo psicológico corre paralela a la comunicación entre sus elementos; para Festinger (1954) la comunicación será el medio por el cual, en su dinámica interna, el grupo ejercerá el poder. La respuesta del grupo al comportamiento de sus miembros será entonces, si se conforman a las normas, la comunicación constante, la aceptación, la estima (Schacter, 1951), y si no lo hacen, si el grupo debe inhibir la desviación, la de la ruptura de la comunicación entre el grupo y el desviado. (Schacter, 1951; French y Raven, 1959). Las consecuencias que acarrea la desviación de las normas del grupo son múltiples. Si al miembro desviado se le conceden probabilidades razonables de cambio y si la norma del grupo resulta crucial para sus detentadores se le dirigirá un flujo constante y cualitativamente importante de comunicaciones persuasivas (Sampson and Brandon, 1964); si no se le atribuyen probabilidades de reintegración a la norma se le cortará toda la

comunicación (Schacter, 1951), se le rechazará persistentemente (Emerson, 1954) y llegado el caso, se le aplicarán medidas coercitivas (French y Raven, 1959). Por su parte, el desviado estará en condiciones de resistir mejor las presiones hacia la uniformidad si lo que está en juego es para él cuestión de principios (Gross, Mason and McEachern, 1958); lo que no le impedirá que al sentirse rechazado venga un individuo angustiado, con una autoestima en declive (Pepitone and Wilpzeski, 1960), y que culpabilice, incluso irracionalmente, a los otros miembros del grupo, buscando descalificarlos (Festinger, 1957). Igualmente, como lo ha puesto de manifiesto la Teoría de la Disonancia Cognoscitiva (Festinger, 1957), otro de los recursos con los que cuenta el desviado para esquivar las presiones hacia la uniformidad es el de exponerse selectivamente a las comunicaciones persuasivas, atendiendo a los mensajes consonantes con sus opiniones y omitiendo o "racionalizando" los disonantes (cfr., también Broadbeck, 1956; Berkowitz, 1959). Y si el desviado cuenta con un cierto margen de poder interno puede dificultar que los otros miembros le apliquen las sanciones correctivas (Hollander, 1958) o unirse a otros a fin de hacer más tolerable a sus puntos de vista las normas del grupo (Yinger, 1960). En todo caso, como lo apuntara Asch (1952), resumiendo bien la línea de razonamiento de esta tendencia de investigaciones: "no hay escapatoria al lenguaje del grupo".

Pero una vez asentadas las normas del grupo, ¿cómo se genera su cambio?. Por un lado, Lewin (1947) señala que el cambio ocurrirá con mayor probabilidad cuando el grupo acceda a un "compromiso interno" antes que por la vía de los empeños aislados de sus miembros. Por el otro, podrá venir desde el exterior: una nueva membresía podría traer consigo nuevos puntos de vista y nuevos ímpetus (Jacobs and Campbell, 1961); o finalmente, generarse desde la autoridad, la que vencería las resistencias al cambio (Coch y French, 1948).

Pensando el grupo (cf., Ricateau, 1970), como el campo de fuerzas múltiples, externas e internas, que facilitan la aparición de un sistema de persuasión tendiente a asegurar la convergencia de los individuos hacia las normas, centrándose en los mecanismos psicosociales que permiten a los miembros del grupo reforzar la cohesión del grupo, sus normas, los "equilibrios estacionarios", para emplear una expresión cara a K. Lewin, esta tendencia de investigaciones, si bien logran analizar el proceso de influencia en forma dinámica, también se obliga a hacerlo únicamente en términos de control social. Llevada a su extremo plantea (cf., Kelman, 1958) que la adopción de las normas del grupo por los individuos descansa en la satisfacción que ellos obtienen de una interacción que les permite integrarse más adecuadamente a... las normas del grupo.

b.4 Tendencia III.

Esta tendencia de investigaciones está orientada a tratar de dar respuesta a la dos primeras de las interrogantes que formulamos como centrales al análisis del proceso de influencia: la del establecimiento de las razones que empujan a los individuos a adoptar un sistema de respuestas uniformes y la de los orígenes de las presiones que se ejercen en el curso de la interacción social. En estos trabajos, la idea de la pasividad de los individuos durante el proceso de influencia es totalmente eliminada. Se concibe a la influencia social como el resultado de la actividad cognitiva de los individuos, quienes buscan eliminar o reducir los conflictos que les plantea el entorno. Así se pone el acento en los procesos de decisión, en el papel de la incertidumbre y en el comportamiento racional del individuo. Aún cuando el problema central de la influencia es para esta colección de exploraciones, el de la sumisión y el conformismo, existe ya un intento parcial por tratar el proceso de influencia en otra forma que la de su asimilación a las relaciones de poder en el seno de los grupos sociales. La sumisión de los individuos a las respuestas de los otros miembros del grupo constituye más el resultado de una decisión racional que una respuesta de dependencia ante las relaciones de fuerza inscritas en el entorno. Se apunta que en el curso del proceso de reducción de los conflictos cognitivos los individuos optan por las respuestas que les -

permiten una mayor probabilidad de ajuste con el entorno; como si los individuos se comportaran de una manera isomórfica a la de los lógicos y estadísticos en funciones.

Diversas investigaciones experimentales han mostrado que los sujetos son influidos por las respuestas de los otros miembros del grupo cuando se encuentran en un estado de incertidumbre. La distinción efectuada por Deutsch y Gerard (1955), entre una influencia social normativa, resultante del juego de las fuerzas internas en el grupo y que obliga a los individuos a conformarse a las expectativas y normas del grupo, y una influencia social informativa proveniente de las tensiones que llevan a los individuos a aceptar la información generada por los otros miembros del grupo a título de validación social de la realidad del entorno, es una tentativa muy ilustrativa de esta dirección. (Como se podrá observar, esta forma de análisis es muy similar a la planteada por L. Festinger; quizás una de las razones de esto se encuentre en que ambas parten de un mismo tronco inicial: la Teoría del Campo). Por otro lado, los fenómenos de convergencia social a la norma colectiva constituyen para Sherif (cfr., Sherif, 1936; Sherif and Hovland, 1961), una prolongación del proceso individual de categorización cognitiva; la aceptación de las respuestas de los otros miembros del grupo son para Asch (1952, 1955), un acto racional en el individuo; y los juicios emitidos en una situación social según Helson (1964), implican el uso de los mismos mecanismos que el individuo emplea para

vodo juicio cognitivo aproximativo. Así, para estos tres autores la reacción del individuo ante la influencia social es un caso particular de conducta cognitiva en condiciones de incertidumbre; los tres ponen el acento en el contexto -- que se produce en función de las respuestas de los otros -- miembros del grupo y en las actividades cognitivas que se ponen en marcha cuando el individuo toma conciencia de estas respuestas. Para ellos la respuesta final del individuo -- frente al ejercicio de la influencia en una situación social, esto es, la consideración de cuál de las respuestas presentes es la "válida", implica la formulación de un juicio en el que el estímulo "focal" (la respuesta a juzgar), los estímulos "contextuales" (el conjunto de respuestas emitidas por los miembros del grupo) y los estímulos "residuales" (las experiencias previas) se encuentran interactuando para definir el comportamiento del individuo.

Confrontando a un entorno del que posee informaciones limitadas, insuficientes e inestables, incluidos el carácter y dirección de los canales por las que éstas llegan, el individuo se ve obligado a tener que manejar la información con que cuenta a fin de inferir los estados inciertos del entorno y poder predecir los acontecimientos futuros -- (Peterson and Beach, 1967). Y como este manejo de la información debe contar con un cierto grado de validez y eficacia, se ha postulado (cf. Montmollin, 1977) que el individuo

no se comporta en forma determinista sino en términos de pro
babilidades, en donde la búsqueda y tratamiento de la informa-
ción son acciones que se asemejan a las que realiza un esta-
dístico. O para ponerlo en palabras de los principales pro-
motores de esta orientación: el individuo colocado en una si-
tuación de incertidumbre desarrollará una actividad tendien-
te a determinar la probabilidad de exactitud de sus respues-
tas ante el entorno (Flament, 1958, 1959b), como un "estadísti-
co intuitivo"¹⁹ que trata de minimizar los errores de obser-
vación del entorno y de ubicación de las respuestas de los o-
tros miembros del grupo (Montmollin, 1965, 1966).

Las condiciones en las que la incertidumbre se pro-
duce son de diversos tipos. La incertidumbre puede deberse a
razones no sociales, que tienen que ver con la tarea que moti-
va el ejercicio de la influencia o que conciernen a las ca-
racterísticas personales que moldean el proceso de influencia;
y deberse también a razones de carácter social, principalmen-
te aquellas que se relacionan con el conocimiento de las res-
puestas que otros individuos emiten ante tareas o rasgos del
entorno idénticas o similares.

En diversas ocasiones se ha probado que la influencia

19 E. Brunswick (1946) fue el primero en emplear el término de
"estadístico intuitivo" para tratar de describir el origen
del comportamiento del individuo.

ejercida sobre los individuos por el conocimiento de las otras respuestas posibles y efectivas puede ser frecuente, notable y estable. En apoyo a la idea de que el individuo actuando intuitivamente como un estadístico evalúa las características estadísticas del conjunto de los datos de que dispone sobre el objeto de su atención y que busca compensar los posibles errores de observación del entorno que hubiese cometido tratando de minimizarlos, se pueden apuntar las siguientes:

Goldberg and Lubin (1958) han demostrado que el cambio en la respuesta final del sujeto al que se le han comunicado las estimaciones de otros individuos es una función monótona creciente del error que creía haber cometido inicialmente; Samuelson (1957) ha señalado que en presencia de otras respuestas ante el entorno diferentes a la suya el individuo vive un conflicto cognitivo, como si tuviera que descodificar los mensajes sobre el entorno presentes y separar las señales de los ruidos, conflicto que se resuelve en términos de decisiones probabilísticas de ajustes, lo que lo sensibiliza y lo lleva a cambiar sus puntos de vista; Campbell (1961) ha formulado la hipótesis de que el individuo, que considera que sus observaciones sobre el entorno no son infalibles al igual que las de los otros individuos, cuando conoce otras estimaciones que difieren de la suya tiende a promediar las estimaciones a fin de compensar subjetivamente los posibles errores; Montmarin (1965) ha sugerido que el hecho de conocer las respuestas

de los otros miembros del grupo le aporta al individuo la información que lo lleva a que sus juicios sobre el entorno sean menos extremos y los concentra en torno a las respuestas medias.

De igual manera, diversas investigaciones prueban que los individuos intentan minimizar los posibles errores de ubicación de las respuestas alternas de los otros miembros del grupo en un proceso cognitivo de comparación social y apelando a procesos estadísticos sobre la distribución de las respuestas; tratan de definir los rangos en las que estas se pueden ubicar. Wiener, Carpenter and Carpenter (1957) encontraron que cuando se les da a los sujetos la información sobre las frecuencias diferenciales de respuesta de los otros miembros del grupo, tienden a adoptar la respuesta promedio, independientemente del hecho de que ésta haya sido sostenida por una pequeña minoría o por individuos previamente descalificados (Freedman and Doob, 1968). Montmollin (1966) ha comprobado que los sujetos reaccionan a la dispersión del rango de respuestas, en donde a mayor dispersión de las respuestas del grupo, mayor dispersión en las respuestas individuales del sujeto, y a menor dispersión de las respuestas del grupo menor dispersión en las respuestas finales de los sujetos. Montmollin (1965), ha observado que los sujetos tienden a dar respuestas que corresponden a las medidas estadísticas

de tendencia central (media, mediana y modo) según se trate de diferentes tipos de distribución en las respuestas comunicadas por los otros individuos. Lathrop (1967) demuestra que los sujetos experimentales tienden a juzgar la variabilidad de los rangos de respuestas en función de la mediana: en la medida en que la mediana crece los juicios sobre la variabilidad disminuyen. Beach and Scopp (1966) encontraron que en el caso de variaciones de rangos normalmente distribuidas, los sujetos se concentran para sus respuestas en las variaciones pequeñas más frecuentes, mientras que con distribuciones en U, las grandes variaciones son las que gozan de un mayor peso. Peterson and Miller (1964) observaron que en ocasión de distribuciones en J, las estimaciones intuitivas de la mediana y el modo resultan correctas, en tanto que las de la media se ven sesgadas en dirección a la mediana, lo que señala que los sujetos dan poco peso en sus estimaciones a las desviaciones extremas de las respuestas de los otros miembros del grupo. Y cuando se les comunica a los sujetos supuestas medias de respuestas muy altas, éstos se acercarán en sus respuestas a la media si la distribución de los valores se presente agrupada, en tanto que si se trata de valores dispersos, "construirán" una media que excluye los valores extremos (Montmollin, 1977)²⁰.

20 Al hacer una revisión de la literatura sobre el proceso de influencia social desde este punto de vista, Goldberg and Lubin (1958) señalan que las investigaciones que han encontrado una relación entre ambigüedad del estímulo e influencia, entre reforzamiento previo e influencia, entre error estimado e influencia, suponen todas una interpretación probabilista subyacente: al variar la ambigüedad del

Estos diferentes datos habrán de ser sistematizados e interpretados teóricamente por Flament (1958, 1959a, 1959b) y por Montmollin (1958, 1966, 1977) principalmente. Partiendo de que las opciones probabilísticas de los individuos sometidos a las presiones sociales que genera la incertidumbre son las que explican el proceso de influencia, se postulará que lo que mueve al individuo es la detección activa de las informaciones contenidas en el entorno para poder tomar una decisión racional. La decisión final del individuo dependerá de tres fuerzas centrales: una fuerza informativa de las informaciones disponibles, una fuerza no lógica originada en la relación que se establece entre el individuo y el grupo y una fuerza autonormativa que conduce al individuo a persistir en sus respuestas como el marco de evaluación de las restantes. Estas fuerzas se integran en una estrategia que sopesa los diferentes elementos presentes en la situación a fin de poder conciliar en una decisión racional la lógica y los intereses sociales. Los márgenes de verosimilitud de las respuestas ante el entorno determinarán la naturaleza y la magnitud de la influencia que el individuo acepta o ejerce sobre las respuestas de los miembros del grupo, la magnitud de la sumisión o la independencia que expresa ante las presiones sociales del grupo (conjuntos estadísticos de respuestas). Así, -

estímulo, el reforzamiento previo o el error que el individuo cree haber cometido de hecho se está efectuando una manipulación de la distribución de las probabilidades subjetivas que el individuo le asigna al conjunto de las estimaciones que considera posibles.

cuando la dispersión de respuestas es alta en el grupo (i.e., la norma no es "cohesiva"), los individuos eliminarán las respuestas que se salen de los márgenes de verosimilitud, esos "límites de confiabilidad de la media" de que se dotan; mientras que por otro lado, la cantidad de cambio en las opiniones de cada individuo será proporcional a la distancia entre sus respuestas iniciales y la tendencia central de la distribución de las respuestas del grupo, región que representa el límite de comparabilidad de las respuestas y de la presión social que el grupo ejerce en dirección al conformismo y la sumisión.

Si bien esta tendencia de investigaciones aporta elementos interesantes al análisis del proceso influencia social, sus principios teóricos aún no configuran un sistema interpretativo coherente. Por lo demás, no parece tan claro el intento de conciliar en una misma estrategia meramente probabilista, la afiliación al grupo y las respuesta óptimas ante el entorno, salvo que se postulará, de nueva cuenta, que el grupo social (uno de ellos en especial) constituye el universo del individuo y que el control social es la manifestación de la voluntad de razón en el individuo

5.5 Tendencia IV.

Las tres tendencias de investigación hasta ahora presentadas proponen cuadros de análisis y modelos interpretativos que -

privilegian diferentes mecanismos para tratar de explicar el proceso de influencia: ponen el acento en las características del entorno y de la personalidad de los individuos, en las relaciones dinámicas que se instauran entre los distintos miembros del grupo o en las estrategias probabilistas de los individuos, pero en todos los casos, parten y comparten el conjunto de premisas implícitas que implica el explorar la influencia social en tanto que medio de control social. Las investigaciones agrupadas en esta otra tendencia parten de una evaluación crítica de estas premisas, comunes a la mayoría de la investigación sobre influencia social, y se plantean una reformulación de fondo de los principios generales del proceso de influencia.

Este conjunto de investigaciones, interesadas principalmente en abordar el proceso de influencia a partir de la tercera de las interrogantes centrales del campo de la influencia social, la de exploración de las precondiciones y los tipos de comportamientos que llevan al establecimiento del control y cambio social, al ejercicio de la influencia en los grupos sociales, plantean una serie de proposiciones sistemáticas (Moscovici y Ricateau, 1972; Moscovici and Nemeth, 1974; Moscovici, 1976):

(a) Proposición 1. Todo miembro del grupo, independientemente de su rango en el grupo, es una fuente y un

receptor potencial de influencia social. En efecto, es una pretensión injustificada separar la emisión y la recepción de la influencia y fragmentar estos dos aspectos de un solo proceso, atribuyéndoles exclusivamente el primer aspecto a uno de los participantes en la interacción social (la mayoría) y el segundo al otro de los participantes (la minoría). La influencia se ejerce en las dos direcciones, de la mayoría hacia la minoría y de la minoría hacia la mayoría, y todos los participantes en la interacción social se encuentran simultáneamente en la condición de emitir y de recibir influencia social. Una mayoría que busca imponer su norma a la minoría es también objeto de la influencia de la minoría que busca compatibilizar la norma con sus puntos de vista (cfr., Yinger, 1960). Las actividades de un grupo suponen el establecimiento de una norma mayoritaria y la consolidación de una respuesta mayoritaria (cfr., Festinger, 1954); sin embargo, este proceso no se efectúa carente de roces o conflictos con las respuestas alternativas. El hecho de que se haya en contrado persistentemente una discrepancia entre las opiniones y los comportamientos públicos y privados de los individuos en los estudios de actitudes colectivas por ejemplo (ver Kiesler, Collins and Miller, 1969), tiende a apuntar el que en ocasiones la conducta "desviada" de una minoría, la actitud pública deliberada de una opinión privada, no es sino la expresión manifiesta de una alternativa subterránea -

que aflora por factores situacionales --una gran cantidad de trabajos sobre cambios arriesgados en grupo (ver Pruitt, -- 1971) así lo dejan sentir. Y más aún, existen evidencias - directas de que el reclamo de consenso que implica la norma del grupo, le otorga a la minoría la ventajosa posición de - ser la detentadora del consenso, lo que le permite influir - en el grupo (Nemeth and Wachtler, 1973). Así por ejemplo, - Schacter (1951), en un estudio independiente, probó que la ma- yoría da más atención a las minorías desviadas que a los - propios copartícipes de la norma, y Nemeth and Endicott (1974) han observado que una minoría "heterodoxa" (opuesta a la nor- ma) (cfr., Moscovici, 1976) goza de mayores probabilidades de influir al grupo si la distancia entre su posición y la - de la mayoría no es muy grande, que con las que cuenta una - minoría "ortodoxa" (a favor de la norma). Asimismo, Paiche- ler (1974) encontró que una minoría "heterodoxa" cuenta con grandes probabilidades de influir a la mayoría si sus dife- rencias no rebasan un cierto umbral psicosocial de divergen- cia tolerada. Y como lo ha probado Mugny (1974), un punto - de vista "ortodoxo" es más influyente cuando se presenta en forma rígida que cuando se presenta en forma "incipiente", - en tanto que lo contrario es lo válido para los puntos de - vista "heterodoxos", lo que significa que el hecho de no po- ser una respuesta acabada no es un obstáculo para que las - "minorías" heterodoxas influyan en el grupo y hagan del pro-

ceso de influencia una relación recíproca y simultánea entre todos sus participantes.

(b) Proposición 2. El cambio social es un objetivo de la influencia social al igual que lo es el control social. Por largo tiempo, la influencia social ha sido pensada sólo en términos de control social; las referencias a la "fuente" y al "receptor" de la influencia así lo atestiguan. Los estudios sobre poder, comunicación en grupos, cambio de actitudes, toma de decisiones en grupo han hecho parecer algo natural el que los grupos, las mayorías y los líderes efectúen sus funciones imprimiéndole a la interacción social una acción de control y dependencia sobre los individuos, minorías y subgrupos. Los conceptos de dinámica de grupo (Lewin, 1947) y de resistencia al cambio (Coch y French, 1948) y los trabajos sobre las teorías del reforzamiento, la disonancia o la atribución (Heider, 1958) apuntan en esta dirección; en ellos, de lo que se trata es de modificar las actitudes y el comportamiento del individuo, al que se considera una fuente potencial de desviación, un posible obstáculo a la locomoción del grupo y un elemento de desajuste en la medida en que no acepte plegarse a las expectativas de quienes regentan la norma. El control social ha sido siempre valorado por quienes se encuentran en el poder, por las autoridades y por los que administran a la mayoría; su ideal ha sido el del

equilibrio, las soluciones frontales en los conflictos y la adhesión incuestionable a una visión única de la realidad. Sin embargo, y justamente por esto, el cambio social es un imperativo de la supervivencia social; para quien se somete fielmente a la norma, con el tiempo y la inercia del poder, ésta se le presenta como una obligación sin prestación, una lealtad sin otra contraparte que el disimulo y para quien - deja de someterse a ella, la norma se le transforma en una fuente permanente de hostilidad y violencia estructural. El cambio social promovido por los individuos "desviados", las minorías y los subgrupos representa la lucha contra la discriminación, la estabilización y el respeto a las reglas existentes; es la búsqueda de la originalidad, de las nuevas ideas y las nuevas técnicas, el intercambio y la comunicación que disemina las opciones alternativas, y donde la fuerza mo tora no descansa en la necesidad de afiliación o en el interés por compartir códigos ya probados, sino que radica en la renovación y el reemplazo de lo existente, en el reconocimien to de la especificidad de cada contribución y de cada posi- ción (ver Lamaine, 1966, 1974). A pesar de lo "original" o inaprehensible que resulte, las teorías de la influencia social deben dar cuenta de los procesos de cambio social. Pe- ro incluso si no se aceptara el papel de imperativo social - que desempeña el cambio, se hace necesario abordarlo puesto que es más o menos evidente que desde un punto de vista epis- temológico, toda teoría que aspira a la legitimidad científica

debe asumir las diversas manifestaciones de su objeto de estudio sin descartes previos, sean estos debido a razones ideológicas o de simple comodidad profesional. Así, también en atención al rigor científico, toda teoría de la influencia debe serlo tanto del control como del cambio social.

(c) Proposición 3. El proceso de influencia está directamente relacionado con la producción y solución de los conflictos. A diferencia de que hasta ahora se ha venido sosteniendo, no parece algo evidente el que la influencia social esté inmediatamente asociada a la incertidumbre individual y a las discrepancias interindividuales. En principio, este es el caso sólo en la condición en la que la influencia está dirigida al cambio; ahí sí, el desacuerdo es inevitable: la regla de que los individuos esperan que los otros concuerden con ellos (Asch, 1952) se "prueba" mediante sus excepciones. Son el desacuerdo y la posibilidad correlativa del conflicto lo que produce la incertidumbre. Ante todo, es el significado simbólico del desacuerdo, más que sus características inherentes, lo que conduce al conflicto y a la incertidumbre (Steiner, 1966). Como Gerard and Greenbaum (1962) lo ha probado, incluso cuando existe certidumbre en los juicios y las opiniones de los individuos, las divergencias provocan su trastocamiento y orillan a la incertidumbre; esto se deduce también de las experiencias de Sherif (1936, 1947). En la medida en

que el individuo se confronta con otros individuos y con otras opiniones que desafían las suyas propias, se ve obligado a emitir un juicio y tomar una decisión, interiorizando el conflicto social presente. Y si en efecto, la incertidumbre es un requisito de la influencia social, resultará entonces, que entre mayor sea el conflicto, mayor será la influencia ejercible (Moscovici Nève, 1971). Mead (1934) ya lo apuntó: el conflicto es un acto social que reclama como respuesta el cambio. La confrontación de diferentes puntos de vista sobre el entorno y la obligada búsqueda de solución al conflicto, implican diferentes caminos para manejar el conflicto según lo defina la naturaleza de éste. En todo caso, resulta que para las diferentes modalidades del conflicto, se corresponden diferentes fenómenos de influencia y diversos manejos del conflicto. La búsqueda de prevalencia de las opiniones propias lleva a "negociar" el conflicto de diferentes maneras por medio del ejercicio de la influencia social.

(a) Proposición 4. Cuando un individuo o un subgrupo influye a un grupo el principal factor de éxito es el estilo conductual. En tanto los conceptos empleados para pensar el proceso de influencia sigan siendo los de las relaciones de poder en el grupo, la dependencia continuará siendo el factor decisivo de la influencia social. Ciertamente, el liderazgo, la competencia de los miembros del grupo, la mayoría, etc. desem-

peñan un papel en el proceso de influencia, sin embargo este no es decisivo; en ocasiones son el efecto y no la causa de la influencia. La influencia social debe ser abordada independientemente de los procesos de poder, invocando conceptos específicos al proceso de influencia, y en este contexto, lo que parece central a la influencia social es el estilo conductual de los participantes. El estilo conductual se refiere a la organización de los comportamientos y opiniones y a la temporalidad e intensidad de su expresión. Evidentemente, la conducta en sí misma carece de significado, sólo en su contexto, esto es, en la forma en que es determinada por la individuo o grupo, e interpretada por aquellos a quienes está dirigida, adquiere sentido y provoca reacciones. El estilo de conducta funciona como la proyección en el entorno social de los estados subjetivos de los individuos, es la contraparte objetiva de las experiencias y las estructuras de la identidad subjetivas, es la superficie en relieve que facilita la articulación de los individuos con el entorno social. El estilo conductual tiene un aspecto instrumental, el que informa del objeto de la acción, y un aspecto simbólico, el que informa del actor, de los estados de la fuente de la conducta. Las razones por las cuales el estilo conductual efectivamente influye a los individuos descansan, en lo investigado hasta el momento, en el hecho de que no sólo provoca actitudes y reacciones determinadas, positivas o negativas, sino que también define un campo psicológico

o concentra la atención al dar un peso diferencial a los distintos elementos informativos o al enfatizar eventos y objetos particulares del entorno. Existen cinco estilos conductuales que pueden ser objetivamente descritos: (i) involucración, (ii) autonomía, (iii) consistencia, (iv) rigidez, (v) imparcialidad.

(i) Involucración--Las investigaciones sobre disonancia cognitiva (cfr.; Festinger, 1957; Brehm and Cohen, 1962; Wicklund and Brehm, 1976) y sobre aprendizaje social (cfr., Bandura y Walters, 1963) han demostrado el papel desempeñado por el esfuerzo o involucración psicológica. Si un individuo o un grupo realizan muchos esfuerzos para alcanzar un fin determinado dos implicaciones aparecen a los ojos de los demás: a) que poseen una gran confianza en la opción que han tomado; y b) que cuentan con una gran capacidad de autoreforzamiento. Por ejemplo, Hain, Graham, Mouton and Blake (1956), en un estudio independiente, mostraron que para ciertas acciones sociales lo que influye es la convicción y premura con la que éstas se efectúan.

(ii) Autonomía-- Esta consiste, de una parte, en la independencia de opinión, la que refleja una decisión de actuar en concordancia con los principios sustentados, y de la otra, en la habilidad para actuar objetivamente tomando en

consideración todos los factores y extrayendo las conclusiones en forma rigurosa, sin concesiones a intereses subjetivos. Ha sido visualizada como una actitud que motiva la emulación; y en la medida en que el extremismo implica una actitud consistente y sin compromisos también se manifiesta como un elemento de autonomía. DeMonchaux and Shimmin (1955), en una réplica al experimento de Schacter (1951), encontraron que en el curso de la adopción de decisiones en grupo el comportamiento percibido como independiente puede, tanto influir la decisión del grupo a su favor, como impulsar la actitud independiente de otros individuos; como si el individuo independiente fuera percibido como abogando por un modelo de valores específicos, como contando con un enorme control de su comportamiento (Moscovici, 1976). Al igual que la conducta que denota involucración, la conducta independiente no se presenta como un intento deliberado por ejercer influencia. En un experimento realizado por Myers and Goldberg (1970) se observó que los sujetos experimentales se dejaban influir más por aquellos agentes a quienes no se les reconocían otros intereses diferentes a los expresados directamente, los que eran percibidos como poseyendo una "gran ética" a pesar del hecho de que sus puntos de vista eran totalmente contrarios a las opiniones sociales prevalecientes. Asimismo, Nemeth and Wachtler (1973) encontraron que entre dos minorías que empleaban los mismos argumentos y la misma secuencia en su presentación, aquella que daba

muestras de independencia por medio de su estilo conductual, -
influyó más en la mayoría que la que no alcanzaba a proyec--
tar esta imagen. Walster, Aronson and Abrahams (1966), mos--
traron que la diferencia de lo encontrado en la mayoría de -
los estudios sobre comunicación persuasiva basados en el pa--
radigma de la dependencia, en los que se postula que indepen--
dientemente de las implicaciones del mensaje, a mayor credibi--
lidad de la fuente mayor influenciabilidad, en realidad es la
percepción de la relación existente entre el tipo de mensaje-
y los intereses de la fuente lo que es determinante en el pro--
ceso de influencia, estableciendo que a menor interés "descu--
bierto", mayor influenciabilidad y viceversa. Powell and - -
Miller (1967) y Mills and Jellison (1967) han probado que la
comunicación persuasiva que se presenta como más independiente
(más honesta y más confiada) es más influyente que aquella -
que no enuncia su fisonomía e intenciones. Y en otro orden -
de cosas, sobre la cuestión del extremismo cabe hacer una re--
capitulación. Las diversas teorías del equilibrio²¹ han bus--
cado arrinconar el estudio del extremismo al lugar de la con--
ducta patológica, promoviendo el prejuicio de que entre más -

21 En los años 50's, en forma casi simultánea, aparecieron -
una gran cantidad de modelos o teorías basadas en las ide--
as "homeostáticas" de la coherencia o el equilibrio cogni--
tivo: Heider (1946, 1958), Osgood and Tannenbaum (1955),
Cartwright and Harary (1956), Festinger (1957), Abelson -
and Rosenberg (1958), Newcomb (1961). Para 1968, al ser
presentadas en una obra colectiva de polémica interna -
(cfr., Abelson, Aronson, McGuire, Newcomb, Rosenberg, - -
Tannenbaum 1968), agrupaban ya a más de 75 autores diferen--
tes.

moderada sea una opinión más aceptación tendrá. Sin embargo, la explosiva vida social continuamente ratifica y nos recuerda las grandes posibilidades con que cuentan las minorías extremistas para ejercer influencia. Por ejemplo, Mulder (1960), en un experimento poco citado demostró que en condiciones de conflicto intergrupos, la minoría extremista era la que ejercía más influencia, siendo la que con mayor frecuencia resultaba electa como representante del grupo; Brehm and Lipsher (1959) encontraron que entre más extrema sea la posición de un individuo en una comunicación persuasiva, mayor es la confianza que proyecta y más influye en el grupo, comparado incluso con otro individuo disidente de la norma del grupo colocado a media distancia entre las opiniones de aquél y las de la mayoría del grupo; Eisinger and Mills (1968) señalan que las posibilidades influyentes de las minorías extremistas descansan en el valor atribuido a la habilidad para encarar los riesgos de su posición, "siendo consideradas más sinceras, más competentes, más seguras y más confiables".

(iii) Consistencia-- La consistencia conductual incorpora un gran número de comportamientos: desde la mera repetición, pasando por la evitación de los actos contradictorios, hasta la elaboración de todo un sistema, incluidas las pruebas lógicas. La consistencia conductual es percibida como un signo de certidumbre, como una ratificación de adhesión a un punto

de vista dado, como el reflejo de un compromiso con una opción coherente y estable. Su relación con la influencia se conecta con ciertos procesos básicos. En su contacto con el entorno, los individuos introducen secuencias temporales y causales en donde todo podría parecer accidental y arbitrario. Cuando se trata de otros individuos u objetos materiales, se pone en movimiento un proceso de inferencia que busca discernir propiedades disposicionales de estos elementos; para Heider (1958) los criterios que le permiten al individuo distinguir las propiedades efímeras y las permanentes de estos elementos --así como validar la información recibida respecto de ellos (Kelly, 1967)--, son: su carácter distintivo, su consistencia en el tiempo, su consistencia de modalidad y el consenso sobre ellas. Así, la consistencia se presenta desempeñando un papel decisivo en el proceso de adquisición y organización del conocimiento sobre el entorno. La consistencia adopta una característica interna de consistencia intraindividual y una característica interindividual de consistencia social. Ambas formas de consistencia producen una reducción de la variabilidad de las respuestas. Sobre esta base, se erige la eficacia de la consistencia como estilo conductual en el proceso de influencia. En una serie de varios experimentos, Moscovici and Faucheaux (1972) encontraron que ésta representa la convicción ante la inestabilidad, una alternativa sólida ante la diversidad, la seguridad ante la falta de consenso, la claridad y simplificación ante la-

profusión: un punto de atracción y anclaje ante la dispersión en el grupo social.

(iv) Rigidez-- Un estilo rígido de comportamiento puede ser una causa y un obstáculo a la influencia social. En ocasiones aparece como una falta de flexibilidad y ausencia de sensibilidad ante las reacciones de los otros, como una manifestación de rechazo a hacer concesiones, como un síntoma del conflicto a toda costa, como una suerte de incapacidad para apreciar ciertos aspectos del entorno, una autolimitación ante los diversos puntos de vista. En cambio, en otras ocasiones se presenta como el resultado inevitable de una situación en la que no cabe hacer concesiones o compromisos. La rigidez es una expresión muy ilustrativa de que el estilo de conducta no es sólo función de la fuente del comportamiento, sino que también lo es de quien observa y califica la conducta. Ricaudeau (1971) encontró que la misma respuesta rígida de una minoría era percibida como más o menos "dogmática" y por tanto resultaba menos o más influyente según la mayoría adoptaba actitudes más o menos "dogmáticas" frente a ella. Nemeth, Swedlund and Kanki (1974) demostraron que una conducta menos "dogmática" y más "flexible" es más efectiva en la influencia que la contraria; una conducta de establecer un patrón firme de comportamiento es más eficaz que una conducta de repetición de las respuestas.

(v) Imparcialidad- Desde un ángulo, la conducta autónoma y consistente de una minoría puede parecerle firme y resuelta a la mayoría, desde el otro, esta misma conducta se presenta como estereotipada y carente de anclajes con la realidad; la rigidez parece, pues, ser un punto de definición en la eficacia de los estilos conductuales en el ejercicio de la influencia. Ahora bien, un estilo de conducta que escapa a la posibilidad de que se le atribuyan las limitaciones de la rigidez, es el de la imparcialidad, el de una expresión simultánea de un punto de vista firme y un interés por la reciprocidad de los intercambios en la relación social. La imparcialidad al mismo tiempo que mantiene el carácter autónomo y consistente del comportamiento, sugiere un cierto margen de concesión a las opiniones contrarias. En una serie de experimentos (G. Mugny, 1973; Mugny, Pierrehumbert et Zubei, 1973; Mugny, 1974; Mugny, 1975a) ha encontrado que una minoría rígida, "dogmática", tiene mayores probabilidades de influencia sobre aquellos individuos que se encuentran cercanos a su posición que sobre aquellos otros que se encuentran más distantes de sus puntos de vista; mientras que por el otro lado, un estilo conductual imparcial goza de grandes posibilidades de influir al conjunto de los individuos presentes en el grupo, los que representan el espectro total de opiniones.

Evidentemente el estilo de conducta que se emplea depende de las circunstancias, de las relaciones entre mayoría -

y minoría y de sus relaciones respectivas y comunes con el entorno. Centrarse en las relaciones de dependencia y de poder en el grupo no acarrea mayores beneficios al estudio de la influencia social; representa algo así como encontrar minerales en... una joyería. Parece más estimulante y decisivo encontrar las causas por las cuales un subgrupo cualquiera, independientemente de su poder o recursos, y en igualdad de condiciones con otros subgrupos, por el mero efecto de la organización de sus acciones, la manera de expresar sus opiniones y manifestar las condiciones a las que obedecer su comportamiento, logra ejercer influencia.

(e) Proposición 5. El curso del proceso de influencia está determinado por las normas de objetividad, las normas de preferencia y las normas de originalidad. Dependiendo del tipo de parámetro que se emplee para evaluar los comportamientos se establecerán los niveles de acuerdo y los grados de influencia que se ejercen en el grupo; la voluntad de consenso intrínseca al proceso de influencia está caracterizada por el tipo de norma social que la origina y la mantiene. Las normas sociales pueden ser de tres tipos. La norma de objetividad concierne a la necesidad de comprobar las opiniones y los juicios contra un criterio de precisión objetiva para que las decisiones tomadas puedan contar con una aceptación generalizada. La norma de preferencia supone la existencia

de opiniones más o menos deseables y refleja los diferentes gustos. La norma de originalidad selecciona los juicios y opiniones atendiendo al grado de novedad que representan y al grado de sorpresa que son capaces de inducir. La norma de objetividad genera presiones hacia el conformismo, dado que, por definición, se reconoce que sólo hay una respuesta correcta. La norma de preferencia implica la ausencia de presiones y la posibilidad de una convergencia hacia la unicidad de los juicios individuales; el consenso representa una confluencia en las preferencias. La norma de originalidad produce una presión centrífuga; el consenso se alcanza por el poder heurístico y la congruencia con el entorno de las posiciones novedosas. La norma de objetividad requiere que en el curso de la interacción social los miembros del grupo piensen y se comporten en referencia a la realidad pública. En contraste, la norma de preferencia organiza los intercambios con relación a la esfera de las realidades privadas de los individuos y los grupos. La norma de originalidad combina las referencias a la realidad pública y a la privada y presupone o demanda una realidad privada en el individuo y en el grupo. Hasta ahora, la influencia ha sido estudiada tan sólo en correspondencia con la validez funcional que comporta la norma de objetividad; de ahí la continua insistencia en el conformismo. La innovación social y el proceso de normalización en el grupo están relacionados primordialmente con otros tipos de normas; la innovación con la norma de originalidad y la normalización con la de

preferencia. Allen and Levine (1971), Moscovici and Lage (1976) y previamente Lemaine (1966), han encontrado resultados interpretables en la dirección de que los diferentes tipos de normas, al plantear de manera diferente el problema del consenso social, conducen y originan las diferentes modalidades de influencia social.

(f) Proposición 6. Las modalidades de la influencia incluyen además del conformismo, la normalización y la innovación. Como ya lo anotamos anteriormente²², estas diferentes modalidades de la influencia resultan de formas específicas del conflicto social y de las formas particulares que adoptan las normas del grupo, las que son el resultado o la canalización de estos conflictos sociales. Con el objeto de no repetir nos limitaremos a señalar que la comprensión y explicación del proceso de influencia parte del papel asignado al conflicto social: el conformismo, la normalización y la innovación son modalidades de la influencia contingentes a la reducción de la evitación y la creación del conflicto social, y que cada una de estas modalidades representa una manera específica de establecimiento de las normas y los códigos en el grupo social, las que no difieren tan sólo en sus objetivos y en su contenido sino también en la forma de su edificación por medio del ejer-

22 Ver, infra, pp.10-11 y 30-31.

cicio de la influencia social.

A la luz de las divergencias y controversias entre las diferentes tendencias de investigación que dominan el estudio del proceso de influencia social se accede a los principales elementos que definen los marcos de referencia centrales en este campo de la psicología. La contrastación entre los enfoques funcionalista (aún hegemónico) y el genético es al respecto muy ilustrativa²³:

	Enfoque Funcionalista	Enfoque Genético
Naturaleza de las relaciones entre la fuente y el receptor:	Asimétrica	Simétrica
Metas de la interacción:	Control Social	Cambio Social
Factor de interacción:	Incertidumbre y reducción de la incertidumbre	Conflicto y manejo del conflicto
Variables independientes:	Dependencia	Estilo Conductual
Normas determinantes de la interacción:	Objetividad	Objetividad, Preferencia y Originalidad.
Modalidades de la Influencia:	Conformismo	Conformismo, Normalización e Innovación

²³ Según Moscovici (1976).

Como se ha podido observar, aún estamos muy lejos, no digamos ya de una teoría holística del proceso de influencia social, sino de un mero acuerdo substancial sobre los principales vectores de su estudio. Y al parecer no podría ser de otra manera; las profundas divergencias que separan a los enfoques funcionalista y genético no encuentran, en última instancia, su razón de ser sólo en el ámbito académico, sino que de una manera más o menos cierta, también se ubican en el de las razones socio-económicas y políticas que avalan y promueven su desarrollo e institucionalización. Desde una perspectiva histórica la coyuntura teórica en la psicología social es hoy la de los inicios explícitos de una confrontación ideológica entre los representantes intelectuales de las principales fuerzas sociales de nuestra época. No hay experimentos, hipótesis o teorías en las ciencias sociales libres de intenciones ideológicas polémicas; la última palabra le corresponde ante todo a las colectividades organizadas en movimiento.

EPILOGO.

La influencia social representa el fenómeno central de la psicología social. Al estudiarlo, se observa que las leyes de los procesos básicos individuales se encuentran sometidas al designio de los factores que regulan las relaciones interindividuales y colectivas. Bajo el dominio de un enfoque funcionalista de las relaciones sociales, el estudio psicosocial de la influencia se ha orientado hacia las conductas que instauran el conformismo y las uniformidades sociales. Sin embargo, una vez comprobada la posibilidad de su análisis teórico y experimental, la innovación y la diferenciación social empiezan a encontrar el lugar que les corresponde en el estudio científico del proceso de influencia.

Por largo tiempo, la investigación académica de la influencia social se ha señado fielmente a ciertas tradiciones: ha estado regida por adhesiones teóricas muy persistentes, por un limitado conjunto de premisas comunes y por formas casi únicas de verificación empírica. Esto ha traído consigo una proliferación de experimentos y nociones ad hoc, la que se ha traducido en una notable coagulación temática, en la exploración prioritaria de la dimensión instrumental de la interacción social sobre la dimensión simbólica, en una visión estática de las normas del grupo al momento del diagnóstico del comportamiento y, sobre todo, en la obstinada vigencia del enfoque funcionalista que prevalece en la mayoría de las contribuciones.

De entre las principales razones de este estado de cosas, conviene insistir en una de ellas en particular. Para muchos psicólogos sociales, las limitaciones que se pueden reconocer en el conocimiento psicosocial de la influencia son una consecuencia directa de las debilidades

de las principales teorías psicológicas (i.e., de la psicología individual). Señalan que la invocación de una u otra de estas teorías al momento de la explicación del proceso de influencia conlleva inevitablemente a la reproducción y ampliación de sus respectivas limitaciones. De ahí entonces, y se le supone o justificado o inevitable, esos continuos deslizamientos que se observan en el empleo de las teorías del reforzamiento, la gestalt, psicoanalítica, etc.. Este razonamiento, que en principio se antoja verosímil, ilustra un aspecto medular de las dificultades teóricas de la psicología de la influencia social: se ha tendido a dar por sentado que lo crucial en la explicación del comportamiento y las relaciones sociales involucrados en el proceso de influencia, radica definitivamente en la acertada ubicación de los mecanismos psicológicos individuales básicos participantes (aprendizaje, motivación, etc.); como si la pertinencia y contenido de esas conductas y relaciones fuera algo ya dado, una adquisición empírica inobjetable que no reclama mayor atención. A nuestro modo de ver, las cosas no son así. El comportamiento y las relaciones humanas se gestan y se expresan en una sociedad precisa, ese todo complejo, estructurado y contradictorio que nos envuelve aún antes de nacer. Su dinámica y la de sus diferentes niveles ordena la vida cotidiana y la acción de los grupos; todo fenómeno psicosocial está sujeto a sus avatares. Así, toda teorización sobre el proceso de influencia supone una cierta respuesta previa a qué es, cómo está constituida y cómo funciona esa sociedad; su ausencia formal en cualquier teoría psicosocial tan sólo nos habla de su existencia implícita y, eventualmente, no teorizada. Y como se puede observar en las disputas entre los modelos funcionalista y genético, lo que está en juego en las diferentes versiones teóricas que se ofrecen a los fenómenos de la influencia social no es tanto la participación de mecanismos psicológicos, como la existencia de diferentes apre-

ciaciones sobre los mecanismos sociológicos implicados en el ejercicio de la influencia en la sociedad. Si la mayoría de los psicólogos sociales no lo asume así, sus razones habrán de tener...

La controversia entre el enfoque genético y el enfoque funcionalista sirve para estimular la necesaria discusión sobre el proceso de influencia y sus consecuencias en las relaciones sociales y en la vida de los grupos. La proposición de ~~reemplazo~~emplazo del modelo funcionalista por el enfoque genético en el estudio psicosocial de la influencia que se sostiene en el trabajo, obedece a un diagnóstico del estado que guarda el desarrollo de esta área de la psicología. Sin duda, el enfoque funcionalista ha contribuido al desarrollo de la disciplina en virtud de su simplicidad y su coincidencia con la experiencia y el sentido común. Sus limitaciones, su ingenuidad, su visión sesgada y parcial de las relaciones sociales, sus imperfecciones teóricas, han auspiciado la aparición de una serie de nociones ideosincráticas que configuran lo que hoy es la trama del estudio de la influencia social en tanto dominio autónomo, por ejemplo, del cambio de actitudes, de la comunicación, del estudio de los grupos, etc.. Con estas nociones y esta creciente automatización se han frenado las posibilidades de enriquecimiento recíproco entre estas áreas, se ha auspiciado el desarrollo centrípeto y se han exacerbado las tendencias al inmovilismo. El enfoque genético, en su búsqueda de una definición precisa de los procesos de influencia social, ha recurrido y conjugado elementos de las teorías de la disonancia cognitiva, de la atribución, de la reacción ante la pérdida de libertad (reactance theory) y de los fenómenos de polarización y toma de decisiones arriesgadas en grupo (risky shift), de relaciones intergrupos, de representación social, etc.. Con ello, ha impulsado una ampliación del horizonte -

conceptual de los marcos de referencia predominantes en la psicología social. Con su interés por aprehender los aspectos no obvios y menos evidentes de las relaciones sociales, ha llevado a la necesidad de optar por aproximaciones menos convencionales y acartonadas, por una visión crítica; y dando carta de naturalización a la exploración de la realidad social de los oprimidos, de los no privilegiados, de los - menos visibles, de los marginados de nuestros espacios sociales usuales. Aún cuando no fuera sino por estas meras - posibilidades heurísticas, encontramos justificada la proposición de hacer del enfoque genético el foco de nuestra tensión en los estudios psicosociales del proceso de influencia.

Coyoacán , Octubre de 1978.



REFERENCIAS .

- Abelson, R., Aronson, E., McGuire, W., Newcomb, T., Rosenberg, M., Tannenbaum, P. (Eds) (1968): Theories of Cognitive Consistency: A Source book. Chicago: Rand McNally.
- Abelson, R. and Rosenberg, M. (1958): "Symbolic psychologic: a model of attitudinal cognition", Behavioral Science, 3, 1-13.
- Allen, V. (1965): "Situational factors in conformity", in L.-Berkowitz (Ed), Advances in Experimental Social Psychology. New York: Academic Press, Vol. 2, pp. 133-175.
- Allen, V. (1975): "Social support for non-conformity", in L.-Berkowitz (Ed), Advances in Experimental Social Psychology, ob.cit., Vol.8.
- Allen, V. and Levine, J. (1968): "Social support, dissent and conformity", Sociometry, 31, 138-149.
- Allen, V. and Levine, J. (1971): "Social pressure and personal preference", Journal of Experimental Social Psychology, 7, 122-124.
- Allport, G. (1968): "The historical background of modern social psychology", in G. Lindzey and E. Aronson (Eds), Handbook of Social Psychology (2a. Ed)., - Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1, pp.331-357.
- Asch, S. (1952): Psicología Social. Buenos Aires: EUDEBA, 1952.
- Asch, S. (1948): "The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology", Psychological Review, 55, 250-276. (en S. Asch (1952), ob.cit.)
- Asch, S. (1952): "Los efectos de la presión de grupo sobre la modificación y deformación de los juicios", en H. Proshansky y B. Seidenberg (Eds), Estudios Básicos en Psicología Social. Madrid: Témos, 1973, pp.490-502.

- Asch, S. (1955): "Opinions and Social Pressure", Scientific American, 193, 156-171.
- Armistead, N. (Ed) (1974): Reconstructing Social Psychology. Harmondsworth: Penguin.
- Back, K., et al. (1977): Social Psychology. New York: Wiley.
- Back, K. (1963): "El dominio de la psicología social", en J. delValle (Ed): La Psicología Social Impugnada. - México: En Prensa.
- Back, K. and Davis, K. (1965): "Some personal and situational factors relevant to the consistency and prediction of conforming behaviors", Sociometry, 28, 227-240.
- Bandura, A. y Walters, R. (1963): Aprendizaje Social y Desarrollo de la Personalidad. Madrid: Alianza, 1977.
- Beach, L. and Scoop, T. (1966): "Inferences about correlations", Psychonomic Science, 6, 253-254.
- Bellof, H. (1958): "Two forms of social conformity: acquiescence and conventionality", Journal of Abnormal and Social Psychology, 56, 99-104.
- Berenda, R. (1950): The Influence of the Group on the Judgements of Children. New York: King's Crown Press.
- Berkowitz, L. (1959): "Reactions to opinion deviates as affected by affiliation need and group member interdependence", Sociometry, 22, 81-91. (en D. Cartwright y A. Zander (1968), ob.cit.).
- Binet, A. (1900): La Suggestibilité. París: Schleicher. - (en R. Lambert (1965), ob.cit.).
- Blake, R. and Mouton, J. (1961): "Conformity, resistance and conversion", in I. Berg and B. Bass (Eds), Conformity and Deviation. New York: Harper, pp-1-37.
- Brehm, J. and Cohen, A. (1962): Explorations in Cognitive Dissonance. New York: Wiley.

- Brehm, J. and Lipsher, D. (1950): "Communicator-communicatee discrepancy and perceived communicator trustworthiness", Journal of Personality, 27, 361-372 (en S. Moscovici (1976), ob.cit.).
- Broadbeck, M. (1956): "Role of small group in mediating the effects of propaganda", Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 166-170. (en L. Festinger (1957), ob.cit.)
- Brunswik, E. (1943): "Organismic achievement and environmental probability", Psychological Review, 50, 255-272. (en G. Montmollin, (1977), ob.cit.).
- Campbell, D. (1961): "Conformity in psychology's theories of acquired behavioral dispositions", in I. Berg - and B. Bass (Eds), Conformity and Deviation, ob.cit., pp.101-142.
- Cartwright, D. y Zander, A. (Eds) (1968): Dinamica de Grupos (3a.Ed.). México: Trillas, 1971.
- Cartwright, D. and Harary, F. (1956): "Structural balance: a generalization of Heider's theory", in D. Cartwright and A. Zander (Eds), Group Dynamics (2a. Ed). New York, 1960, pp.705-744.
- Charcot, J. (1877): Lectures on the Disease of the Nervous Systems. London: New Sydenham Soc. (en G. Allport (1968), ob.cit.).
- Coch, L. y French, J. (1948): "Superación de la resistencia al cambio", en H. Proshansky y B. Seidenberg, - (Eds), Estudios Básicos en Psicología Social, - ob.cit., pp.545-565.
- Coffin, T. (1941): "Some conditions of suggestion and suggestibility: a study of certain attitudinal and situational factors influencing the process of suggestion", Psychological Monographs, 53, 4, 1-125.

- Cohen, A. (1964): Attitude Change and Social Influence. New York: Basic Books.
- Cohen, A. (1959): "Some implications of self-esteem for social influence", in C. Hovland and I. Janis (Eds) Personality and Persuability, ob.cit., pp.102-120.
- Crutchfield, R. (1955): "Conformity and character", American Psychologist, 10, 191-198.
- Darley, J. (1966): "Fear and social comparison as determinants of conformity behavior", Journal of Personality and Social Psychology, 4, 73-78.
- Dashiell, J. (1935): "Experimental studies of the influence of social situations on the behavior of individual human adults", in C. Murchinson (Ed), Hand Book of Social Psychology, Massachusetts: Clark University Press, pp.1097-1158.
- delValle, J. (1978a): Psicología de la Influencia Social: - Puntualizaciones. México: Segundo Seminario Latinoamericano de Psicología Social (En Prensa).
- delValle, J. (1978b): "La Noción de Poder en la Psicología Social", México: U.N.A.M. (En prensa).
- delValle, J. (1978c): "Tendencias de Investigación en Psicología de la Influencia Social". No publicado.
- DeMoncheaux, C. and Shimmin, S. (1955): "Some problems of method in experimental group psychology", Human Relations, 8, 58-60. (en S. Moscovici (1976). ob.cit.).
- Deutsh, M. y Krauss, R. (1965): Teorías en Psicología Social. Bueno Aires: Paidós, 1970.
- Deutsh, M. y Gerard, H. (1955): "Estudios de las influencias normativa e informativa sobre el criterio individual", en H. Proshansky y B. Seidenberg (Eds) Estudios Básicos en Psicología Social, ob.cit., pp.490-502.

- Dittes, J. (1959): "Effect of changes in self-esteem upon -- impulsiveness and deliberation in making judgments", Journal of Abnormal and Social Psychology, 51, 348-356.
- DiVesta, F. (1959): "Effect of confidence and motivation on susceptibility to informational social influence", Journal of Abnormal and Social Psychology 59, 204-209.
- Eisenger, R. and Mills, J. (1968): "Perception of the sincerity and competence of a communicator as a function of the extremity of his position", Journal of Experimental Social Psychology, 4, 224-232.
- Emerson, R. (1954): "Deviation and rejection: an experimental replication", American Sociological Review, 19, 688-693.
- Fagen, S. (1963): "The effect of real and experimentally reported ability on confidence and conformity", American Psychologist, 18, 357-358.
- Faucheaux, C. y Moscovici, S. (1967): "El estilo de comportamiento de la minoría y su influencia sobre las respuestas de una mayoría", en J. del Valle (Ed), La Influencia Social: Textos Fundamentales. México: En Prensa.
- Festinger, L. (1957): A Theory of Cognitive Dissonance . Palo Alto Stanford University Press, 1962.
- Festinger, L. (1950): "Comunicación social informal", en D. Cartwright y A. Zander (Eds), Dinámica de Grupos (3a.Ed)., ob.cit., pp.205-214.
- Festinger, L. (1954): "A Theory of Social Comparison Process", Human Relations, 7, 117-140.
- Festinger, L., Schacter, S. y Back, K. (1950): "Funcionamiento de las normas del grupo", en H. Proshansky y B. Seidenberg (Eds), Estudios Básicos en Psicología Social., ob.cit., pp.578-595.
- Fisher, S., Rubinstein, I. and Freeman, R. (1956): "Intertrial effects of immediate self-committal in a continuous social influence situation", Journal of Abnormal and Social Psychology, 52, 200-207.

- Flament, C. (1958): "Influencia social y percepción", en J. delValle (Ed), La Influencia Social: Textos Fundamentales, ob.cit.
- Flament, C. (1959a): "Ambigueté du stimulus, incertitude de la réponse et processus d'influence sociale", L'Année Psychologique, 59, 73-91.
- Flament, C. (1959b): "Modèle stratégique des processus d'influence sociales sur les jugements perceptifs", Psychologie Française, 4, 73-91.
- Foucault, M. (1970): El Orden del Discurso. Barcelona: Tusquets, 1973.
- Freedman, J. and Doob, A. (1968): Deviancy: The Psychology of Being Different. New York: Academic Press.
- French, J. y Raven, B. (1959): "Las bases del poder social", en D. Cartwright y A. Zander (Eds), Dinámica de Grupos (3a. Ed)., ob.cit., pp.285-297.
- Gerard, H. and Greenbaum, C. (1962): "Attitudes toward an agent of uncertainty reduction", Journal of Personality, 30, 485-495.
- Goldber, S. and Lubin, A. (1958): "Influence as a function of perceived judgement error", Human Relations, 11, 275-281.
- Graham, D. (1962): "Experimental studies on social influence in simple judgement situations", Journal of Social Psychology, 56, 245-269.
- Gross, N., Mason, W, and McEachern, A. (1958): Explorations in Role Analyse. New York: Wiley.
- Hain, J., Graham, R., Mouton, J. and Blake, R. (1956): "Stimulus and background factors in petition signing" Southwest Social Science Quarterly, 36, 385-390. (en S. Moscovici (1976), ob.cit.).
- Hardy, K. (1957): "Determinations of conformity and attitude change", Journal of Abnormal and Social Psychology, 54, 289-294.

- Hare, A. (1965): Handbook of Small Group Research. New York: Free Press.
- Hartup, W. (1970): "Peer interaction and social organization", in P. Mussen (Ed). Manual of Child Psychology. New York: Wiley.
- Harvey, O. , Smith, W. (1977): Social Psychology: An attributional Approach. Saint Louis: Mosby.
- Harvey, O. and Consalvi, C. (1960): "Status and conformity to pressure in informal groups", Journal of Abnormal Social Psychology, 60, 182-187.
- Heider, F. (1956): The psychology of Interpersonal Relations. New York: Wiley.
- Heider, F. (1946): "Attitudes and cognitive organization", Journal of Psychology, 21, 107-112. (en C. Faucheaux et S. Moscovici (1971): Psychologie Sociale Théorique et Expérimentale. Paris: Mouton, 1971, pp.15-20].
- Helson, H. (1964): Adaptation-Level Theory. New York: Harper.
- Hochbaum, G. (1954): "The relation between group member's self-confidence and their reactions to group pressures to uniformity", American Sociological Review, 19, 678-687.
- Hoffman, M. (1957): "Conformity as a defense mechanism and a form of resistance to genuine group influence", Journal of Personality, 25, 412-424.
- Hollander, E. (1967): Principios y Métodos de Psicología Social. Buenos Aires: Amorrortu, 1968' (2a. Ed).
- Hollander, E. (1958): "Conformity, status and idiosyncrasy credit", Psychological Review, 65, 117-127.
- Hollander, E. (1960): "Competence and conformity in the acceptance of influence", Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 361-365.

- Hollander, E. and Willis, R. (1967): "Some current issues - in the psychology of conformity and nonconformity", Psychological Bulletin, 74, 62-76.
- Hovland, C., Lumsdine, A. and Sheffield, F. (1949): Experiments on Mass Communication. Princeton: Princeton University Press. (en C. Hovland, et al. - (1953), ob.cit.).
- Hovland, C., Janis, I. and Kelly, H. (1953): Communication and Persuasion. New Haven: Yale University - Press.
- Hovland, C. and Janis, I. (Eds) (1959): Personality and Persuability. New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C. and Mandell, W. (1952): "An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience", Journal of Abnormal and - Social Psychology, 47, 581-586. (en A. Cohen - (1964), ob.cit.).
- Israel, J. & Tajfel, H. (Eds): The Context of Social Psychology: A Critical Assessment. London: Academic - Press.
- Jacobs, R. and Campbell, D. (1961): "The perpetuation of an arbitrary tradition through several generations of a laboratory microculture", Journal of Abnormal and Social Psychology, 62, 649-658.
- Jones, E. (1965): "Conformity as a tactic of integration", in E. Hollander and R. Hunt (Eds), Current - Perspectives in Social Psychology (4a. Ed). London: Oxford University Press, 1976, pp.403-405.
- Kanareff, V. and Lanzetta, J. (1959): "The effects of a monetary reward on the acquisition of an imitative response", Journal of Abnormal and Social - Psychology, 59, 120-127.
- Kelly, H. (1967): "Attribution theory in social psychology" in L. Levine (Ed), Nebraska Symposium on Motivation, 15, pp.192-240.

- Kelly, H, y Shapiro, M. (1954): "Un experimento sobre conformidad a las normas del grupo cuando la conformidad va en detrimento de los éxitos del grupo", en J. delValle (Ed), La Influencia Social: Textos Fundamentales, ob.cit.
- Kelman, H. (1950): "Effects of success and failure on 'suggestibility' in the autokinetic situation", Journal of Abnormal and Social Psychology, 45, - 267-285.
- Kelman, H. (1958): "Acatamiento, identificación e interiorización: tres procesos de la modificación de actitudes", en H. Proshansky y B. Seidenberg (Eds). Estudios Básicos en Psicología Social. ob.cit., pp.179-189.
- Kiesler, C. and Kiesler, B. (1969): Conformity. Reading, - Mass.: Addison-Wesley.
- Kiesler, C. Collins, B. and Miller, N. (1969): Attitude Change. New York: Wiley.
- Krebs, A. (1958): "Two determinants of conformity: age of independence training and achievement", Journal of Abnormal and Social Psychology, 56, 130-131.
- Lambert, R. (1965): "Autoridad e influencia social", en P.-Fraissey y J. Piaget (Eds), Tratado de Psicología Experimental. Buenos Aires: Paidós, 1972. 9. (Psicología Social) pp.75-115.
- Lathrop, R. (1967): "Perceived variability", Journal of Experimental Psychology, 23, 498-502.
- Lemaine, G. (1966): "Inégalité, comparaison, incomparabilité: esquisse d'une théorie de l'originalité sociale", Bulletin de Psychologie, 20, 24-36.
- Lemaine, G. (1974): "Social differentiation and social originality", European Journal of Social Psychology. 4, 1, 17-52.

- Lewin, K. (1950): La Teoría del Campo en Psicología Social. Buenos Aires: Paidós, 1978.
- Lewin, K. (1947): "Las fronteras en la dinámica de grupo", en K. Lewin, La Teoría del Campo en la Psicología Social. ob.cit. pp.178 220.
- Libeault, A. (1866): Du Sommeil et des États Analogues, considérés surtout de point de vue de l'action du moral sur le physique. Paris: Masson. (en G. Montmollin (1977), ob.cit.).
- Linton, H. and Graham, E. (1959): "Personality correlates of persuability", in C Hovland and I. Janis (Eds) Personality and Persuability, ob.cit.
- Lorge, I. (1936): "Prestige, suggestion and attitudes", Journal of Social Psychology, 7, 386-402 (en S. - Asch (1952), ob.cit.).
- Luchins, A. (1944): "On agreement with another's judgement", - Journal of Abnormal and Social Psychology, 39, 97-111.
- Luchins, A. and Luchins, E. (1955): "On conformity with true and false communications", Journal of Social Psychology, 42, 283-303.
- Mausner, B. (1954): "The effect of prior reinforcement on the interaction of observer pairs", Journal of Abnormal and Social Psychology, 49, 65-68.
- McDougall, W. (1908): Social Psychology. Boston: Luce. (en G. Allport, (1968), ob.cit.).
- Mead, G. (1934): Espíritu, Persona y Sociedad. Buenos Aires: Paidós, 1972 (3a. Reimpresión).
- Merton, R. (1957): Teoría y Estructura Sociales. México: Fondo de Cultura Económica, 1964.
- Milgram, S. (1974): Obedience to Authority. New York: Harper.
- Mills, J. and Jellison, J. (1967): "Effect of opinion change of how desirable the communication is to the audience the communicator addressed", Journal of Personality and Social Psychology, 6, 98-101.

- Moeller, G. and Applezweig, M. (1957): "A motivation factor in conformity", Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 114-120.
- Montmollin, G. (1977): L'influence Sociale. Phénomènes, Facteurs et Théories. Paris: Presses Universitaires de France.
- Montmollin, G. (1956): "L'effect autocinétique comme phénomène et comme instrument", L'Année Psychologique, 57, 461-474.
- Montmollin, G. (1958): "Les processus d'influence sociale", L'Année Psychologique, 58, 427-447.
- Montmollin, G. (1965): "La interacción social en los grupos pequeños", en P. Fraisse, & J. Piaget (Eds), Tratado de Psicología Experimental, ob.cit., 9, pp.9-74.
- Montmollin, G. (1966): "Influencia de la respuesta del otro y márgenes de verosimilitud", en J. delValle (Ed), La Influencia Social: Textos Fundamentales, ob.cit.
- Moscovici, S. (1976): Social Influence and Social Change. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1967): Social influence, Socialization and the Individual: Preliminary Notes. École Pratique des Hautes Études: Mimeo.
- Moscovici, S. (1974): "Social influence I: conformity and social control", in C. Nemeth (Ed), Social Psychology: Classic and Contemporary Integrations. ob.cit., pp.163-215.
- Moscovici, S. Lage, E., Naffrechoux, M. (1969): "La influencia de una minoría consistente sobre las respuestas de una mayoría en una tarea de percepción del color", en J. delValle (Ed), La Influencia Social: Textos Fundamentales, ob.cit.

- Moscovici, S. and Nève, P. (1971): "Studies in social influence I: Those absent are in the right: convergence and polarization of answers in the course of a social interaction", European Journal of Social Psychology, 1, 201-214.
- Moscovici, S. and Faucheaux, C. (1972): "Social influence conformity bias and the study of active minorities", in L. Berkowitz (Ed), Advances in Experimental Social Psychology, ob.cit., 6, pp.148-202.
- Moscovici, S. y Ricateau, P. (1972): "Conformidad, minoría e influencia social", en S. Moscovici (Ed), Introducción a la Psicología Social (Vol.1), Barcelona: Planeta, 1975, pp.179-224.
- Moscovici, S. and Nemeth, C. (1974): "Social influence II: minority influence", in C. Nemeth (Ed). Social Psychology: Classic and Contemporary Integrations., ob.cit., pp.217-249.
- Moscovici, S. and Lage, E. (1976): "Studies in social influence III: majority and minority influence in a group", European Journal of Social Psychology, 6, 2, - 149-174.
- Mouton, J., Blake, R. and Olmstead, J. (1956): "The relationship between frequency of yielding and the disclosure of personal identity", Journal of Personality, 24, 339-347.
- Mugny, G. (1973): Notes sur l'Style de Comportement Rigide. Genève: École de Psychologie (Mimeo).
- Mugny, G. (1974): Negotiations et Influence Minoritaire. Genève: École du Psychologie (Mimeo).
- Mugny, G. (1979a): "Mayoría y minoría : el nivel de su influencia", en J. delValle (Ed), La Influencia Social: Textos Fundamentales., ob.cit.
- Mugny, G. (1975b): "Negotiations, image of the other and the minority influence", European Journal of Social Psychology, 5, 209-228.

- Mugny, G., Pierrehumbert, B. et Zubeil, R. (1973): "Le style d'interaction comme facteur de l'influence sociale", Bulletin de Psychologie, 26, 14-16, 789-793.
- Mulder, M. (1960): "The power variable in communication experiments", Human Relations, 13, 241-257.
- Myers, M. and Goldberg, A. (1970): "Group credibility and opinion change", Journal of Communication, 20, 174-179. (en S. Moscovici (1976), ob.cit.).
- Nemeth, C. (Ed) (1974): Social Psychology: Classic and Contemporary Integrations. Chicago: Rand McNally.
- Nemeth, C. and Wachtler, J. (1973): "Consistency and modification of judgement", Journal of Experimental Social Psychology, 9, 65-79.
- Nemeth, C. and Endicott, J. (1974): "The midpoint as an anchor: another look at discrepancy of position and attitude change", (en S. Moscovici (1976), ob.cit.).
- Nemeth, C., Swedlum, M. and Kanki, B. (1974): "Pattering of the minority's responses and their influence on the majority", European Journal of Social Psychology, 4, 1, 53-64.
- Newcomb, T. (1943): Personality and Social Change. New York: Dryden. (en D. Cartwright y A. Zander (1968), ob.cit.).
- Newcomb, T. (1961): The Acquaintance Process. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Osgood, C. and Tannenbaum, P. (1955): "The principle of congruity in the predicting of attitude change", Psychological Review, 62, 42-55.
- Paicheler, G. (1974): Normes et Changement d'Attitudes: de la modification des attitudes envers les femmes. Thèse de 3ème cycle, Université de Paris VII.

- Personnaz, B. (1975): "Conformité, consensus et référents clandestins", Bulletin de Psychologie, 29, 4-7, 230-242.
- Pepitone, A. and Wilpezeski, C. (1960): "Some consequences of experimental rejection", Journal of Abnormal and Social Psychology, 60, 359-364.
- Peterson, C. and Miller, A. (1964): "Mode, median and mean as optimal strategies", Journal of Experimental Psychology, 68, 363-367.
- Peterson, C. and Beach, L. (1967): "Man as an intuitive statistician", Psychological Bulletin, 68, 29-46.
- Poitou, J.-P. (1973): "Le pouvoir et l'exercice du pouvoir", en S. Moscovici (Ed), Introduction à la Psychologie Sociale (Vol.2). Paris: Larousse, pp.45-77.
- Powell, F. and Miller, G. (1967): "Social approval and disapproval cues in anxiety-arousing communications", Speech Monographs, 34, 152-159 (en Moscovici (1976), ob.cit.).
- Pruitt, D. (1971): "Choice shifts in group discussion, an introductory review", Journal of Personality and Social Psychology, 20, 339-360.
- Ricateau, P. (1970): "Processus d'influence sociale et niveaux d'analyse", Bulletin de Psychologie, 24, 7-8, 418-447.
- Ricateau, P. (1971): "Processus de catégorization d'autrui et les mécanismes d'influence", Bulletin de Psychologie, 24, 18, 909-919.
- Rosenberg, L. (1963): "Conformity as a function of confidence in self and confidence in partner", Human Relations, 16, 131-319.
- Samelson, F. (1957): "Conforming behavior under two conditions of conflict in the cognitive field", Journal of Abnormal and Social Psychology, 55, 181-187

- Sampson, E. and Brandon, A. (1964): "The effect of role and opinion deviation on small group behavior", Sociometry, 27, 261-281.
- Schacter, S. (1959): Psicología de la Afiliación. Buenos Aires: Paidós, 1966.
- Schacter, S. (1951): "Desviación, rechazo y comunicación", - en D. Cartwright y A. Zander (Eds), Dinámica de Grupos (3a. Ed.), ob.cit., pp.186-204.
- Schacter, S., Ellerstun, N., McBride, D. y Gregory, D. (1951): "Un estudio experimental de la cohesión y la productividad", en D. Cartwright y Zander - (Eds), Dinámica de Grupos (3a. Ed.), ob.cit., pp.215-222.
- Shonbar, R. (1945): "The interaction of observer-pairs in judging visual extent and movement: the formation of social norms in 'structured' situations", Archives of Psychology, 41, 1-95.
- Shroeder, H. and Hunt, D. (1958): "Dispositional effects upon conformity at different levels of discrepancy", Journal of Personality, 26, 243-258.
- Shrif, M. (1936): The Psychology of Social Norms. New York: Harper (Fourteen printing, 1969).
- Sherif, M. (1947): "La formación de las normas sociales: el paradigma experimental", en H. Proshansky y B. Sidenberg (Eds), Estudios Básicos en Psicología Social, ob.cit., pp.568-577.
- Sherif, M. and Hovland, C. (1961): Social Judgement. New Haven : Yale University Press.
- Sidis, R. (1898): The Psychology of Suggestion, New York: - Appleton. (en G. Allport (1968), ob.cit.).
- Sperling, H. (1946): An Experimental Study of Some Psychological Factors in Judgement. Unpublished. (en Asch (1952), ob.cit.).

- Stiner, I. (1966): "Personality and the resolution of interpersonal disagreements", in B. Maher (Ed), Progress in Experimental Personality Research New York: Academic Press, Vol.3.
- Stock, D., Whitman, R. and Lieberman, M. (1958): "The deviant member in therapy groups", Human Relations, 11, 341-371. (en D. Cartwright y A. Zander - (1968), ob.cit.).
- Strickland, L., Aboud, F. & Gergen, K. (Eds) (1976): Social Psychology in Transition. New York: Plenum.
- Strickland, B. and Crowne, D. (1962): "Conformity under conditions of simulated group pressure as a function of need of social approval", Journal of Social Psychology, 58, 171-181.
- Tajfel, H. (1969): "Social and cultural factors in perception", in G. Lindzey and E. Aronson (Eds), Handbook of Social Psychology (2a. Ed)., ob.cit., pp.331-375.
- Terman, L. (1904): "A preliminary study of the psychology and pedagogy of leadership", Pedagog.Sem., 11, 413-451. (en P. Ricateau (1970), ob.cit.).
- Thibaut, J. y Strickland, L. "Set psicológico y conformidad social", en J. delValle (Ed), La influencia social: Textos Fundamentales, ob.cit.:
- Triandis, H. "Cultural influence upon cognitive processes", in L. Berkowitz (Ed), Advances in Experimental Social Psychology., ob.cit., Vol.1 , pp.1-48.
- Tuddenham, R. (1959): "Correlates of yielding to a distorted group norm", Journal of Personality, 27, 272-284.
- Walker, E. and Heyns, R. (1962): An Anatomy of Conformity. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Walster, E., Aronson, E., and Abrahams, D. (1966): "On increasing the persuasiveness of a low prestige communicator", Journal of Experimental Social Psychology, 2, 325-342.

- Wells, W., Weinert, G. and Rubel, M. (1956): "Conformity pressures and authoritarian personality", - Journal of Psychology, 42, 133-136.
- Wicklund, R. and Brehm, J. (1976): Perspectives on Cognitive Dissonance. New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Willis, R. (1965): "Conformity, independence and anticonformity", Human Relations, 18, 373-388.
- Wiener, M., Carpenter, J. and Carpenter, B. (1957): "Some determinants of conformity behavior", Journal of Social Psychology, 47, 289-297.
- Yinger, J. (1960): "Contraculture and subculture", American Sociological Review, 25, 625-635.
- Zajonc, R. (1966): La Psicología Social: Estudios Experimentales. Valencia: Marfil, 1969.
- Zajonc, R. (1965): "Facilitación social", en D. Cartwright y A. Zander (Eds), Dinámica de Grupos (3a. Ed)., ob.cit., pp.73-89.