

T E S I S
=====

PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN PSICOLOGIA
=====

"LAS MINORIAS COMO FACTOR DE INFLUENCIA"
=====

M-0034192

470
751

M A N U E L G O N Z A L E Z N A V A R R O
=====

M E X I C O
=====

1 9 8 0
=====



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

INDICE

"Las minorías como factor de influencia"

Introducción.....

PRIMERA PARTE: EL CONOCIMIENTO PSICOSOCIOLOGICO.....

 CAPITULO 1; La Psicología Social.....

 CAPITULO 2; La Influencia Social.....

SEGUNDA PARTE: EL ESTUDIO DE LOS FENOMENOS.....

 CAPITULO 3; El Estudio de las mayorías.....

 CAPITULO 4; El Estudio de las minorías.....

TERCERA PARTE: EL FENOMENO MINORITARIO DE INFLUENCIA...

 CAPITULO 5; Análisis y Contribuciones.....

BIBLIOGRAFIA.....

INTRODUCCION.

Me desquito un poco después de tanta mudez. Además, vos, sos el interlocutor ideal.

Mario Benedetti.

El hombre en su medio humano tiene necesidades imperiosas - como la de producir, relacionarse con los hombres, conocer su entorno entre otras tantas, así el hombre mismo evoluciona en todos sus aspectos al evolucionar estos. La necesidad de hacer ciencia, de conocer para modificar es igualmente imperiosa, el hombre por naturaleza es activo, su entorno lo conoce en el momento de la relación con los otros hombres. La psicología social es de este modo una necesidad para el hombre en el sentido no sólo de relacionarse con los otros hombres, de formar sus normas y establecer sus principios con los demás - hombres para actuar de modo alguno sobre el entorno. Con esto socialización y estructuración del entorno son los pasos substanciales a la acción del hombre sobre el medio la influencia social es por consiguiente el eje central de la Psicología social y ésta constituir el proceso central de la Psicología general al poseer todo el carácter social del hombre.

Para su mejor entendimiento de los procesos de la influencia social el presente trabajo las dividirá en aspectos de mayorías y minorías en cuanto a la acción que una puede ejercer sobre la otra de un sentido a otro y de forma inversa. La definición general de la mayoría y de la minoría se hará en el sentido de la estructuración del entorno de parte de cada una de ellas, lo que al existir dos o más formas de estructurado-constituye, según el punto de vista que voy a abordar, un conflicto entre los poseedores de esas formas de estructuración. El conflicto entre esos dos "grupos", llamados aquí mayoritario y minoritario con el unico sentido numérico, que les pode

mos otorgar hasta el momento, pero que cada uno podría ser llamado el representante del otro, es decir, el grupo mayoritario podría ser el representante del "pensamiento" minoritario, y el minoritario el representante del "pensamiento" mayoritario el cual constituye el inicio de este trabajo y el cual será propuesto experimentalmente en un trabajo posterior al presente. - Ese conflicto impone una negociación para la aceptación rechazo de la influencia social y el resultado de esta negociación conducirá por consecuencia a la instauración de un consenso el cual tendrá que ser mayoritario. De otra forma y como se ha venido analizando la influencia social se instaura en la minoría el individuo por su dependencia a la mayoría. Así, las teorías que subyacen a los estudios son por un lado la que establece la aceptación o rechazo de la influencia es la teoría genética, puesto que pone de manifiesto la historicidad, actividad y cambio, y por el otro lado el funcionalismo que hace lo contrario, es decir hace un corte en el tiempo de las relaciones sociales, niega la actividad del hombre en su búsqueda coherente de algo y sobre todo, no considera a el cambio, lo que esta muy lejos de la realidad cotidiana en la que observamos esto y sólo coloca a la minoría como la que se adhiere a las normas del grupo, queda marginada o se excluye de él. Dificilmente la minoría ha sido capaz de influenciar a la mayoría pero sólo se han considerado a estas minorías con recursos o poder, pues sería la representante de la mayoría, así, el cambio es considerado "benéfico" sólo cuando viene de ella, lo que se considera para la Psicología social el evidente ejercicio del poder, pero no a esas minorías sin recursos o el poder mismo como lo consideramos aquí.

La acción de influencia se divide entonces por un lado, en la mayoritaria, o la minoritaria con recursos o poder como la representante de esas mayorías y por el otro lado la minoritaria sin recursos ni poder para ejercer influencias. Son entonces los estilos de comportamiento como fuente principal y las-

representaciones o imágenes que la minoría se forma en el transcurso de la interacción conflictiva con la mayoría.

Cabe sin embargo considerar el intento del presente trabajo, como un esfuerzo de búsqueda de información diferente, al mismo tiempo que, de ópticas diferentes a las tradicionales de la influencia social en la formación académica de nuestro país, - de igual modo como su actualización y el esfuerzo aunque pequeño, de comprender la literatura psicosociológica principalmente de las escuelas europeas. De igual forma que la colaboración de todo un equipo para la elaboración de este trabajo, -- que sin mencionarlos aquí, su participación esta implícita.

PRIMERA PARTE:

EL CONOCIMIENTO PSICOSOCIOLOGICO

CAPITULO 1;

La Psicología Social.

...con sociedades nuevas, es preciso emplear procedimientos nuevos. No se trata hoy en día, para gobernar, de cometer violentas iniquidades, de decapitar a los enemigos, de despojar de sus bienes a nuestros súbditos, de prodigar -- los suplicios; no, la muerte, el saqueo y los tormentos físicos solo pueden desempeñar un papel bastante secundario -- en la política interior de los estados modernos.

Diálogo de Maquiavelo según Maurice Joly.

El hombre como ser de la sociedad y como un ser de la naturaleza en la que vive, existe por él y para él y ha encontrado su desarrollo en la ferrea necesidad de existir y ha creado en ese mismo afán de desarrollo, la composición de todo cuanto posee, desde su estructura corporal hasta muchas de las leyes a través de las cuales rige su comportamiento con los demás hombres. Para encontrarnos en el desarrollo actual, indudablemente que haber transcurrido millones de años para que nuestros antepasados llegaran a fabricar la primera herramienta y muchos miles más para el desarrollo de hoy día. Pero indudablemente que también que transcurrieron múltiples acontecimientos a lo largo de toda esa historia, -- pero el de la producción de satisfactores de necesidades es el elemento que juega el papel más importante en el desarrollo de la sociedad humana en su conjunto y con ello el del perfeccionamiento de la producción de los mismos satisfactores. Con ello se han creado diversas formas de relacionarse de los individuos entre sí -- es decir que el trabajo productivo del hombre ha sido el creador de él mismo.

El aspecto de la vida social marca al igual que la producción, el auge de su desarrollo, con él, el de la división del trabajo, fruto del avance social y característica indispensable en el aumento de la producción, por esto, producción y división social del trabajo, marcan el inicio del desarrollo social del hombre al ser causa y efecto de la necesidad de existencia y de relación entre ellos.

Desde los primates, el trabajo socialmente productivo creó las

condiciones de mutación, adaptación y evolución hasta nuestra especie hoy día, la cual sigue en la búsqueda del trabajo socialmente productivo. Por ello, el hombre en su historia, se ha creado, inherentemente como un ser necesariamente constructivo, recreador. Con esto, cambio y movimiento son la causa y el sendero por el cual se camina.

Dadas las condiciones de aparición del hombre, la forma de producción marca de igual forma, el modo de evolución de nuestros ancestros en su desarrollo hasta el nuestro, y el va desde la forma de utilización del cuerpo hasta la construcción de herramientas y nuevas formas de utilización del cuerpo mismo, etc. etc. Por ello la evolución es constante pero no lineal, aunque sí en cada momento y cada acción de la vida del hombre en sociedad. Así, la producción crecía en el mismo sentido del crecimiento del hombre lo hacia desarrollar su cerebro y con ello todas sus capacidades, lo cual constituye la diferencia fundamental con los demás seres del reino animal y enriquecía el desarrollo de las relaciones sociales de ya su propia sociedad. Sociedad de producción caminan juntos desde el origen de la vida, no forman un complemento, es la unidad férrea del desarrollo.

Las relaciones sociales se ven modificadas al modificarse la producción y esta al modificarse la sociedad, con ello el hombre mismo, componente indispensable de la sociedad humana y de la naturaleza. Las relaciones sociales son así, las síntesis de producción, sociedad y hombre. No se conforman uno fuera de los otros, son parte de un todo, cualquiera que el sea, y en su evolución histórica conforman lo absoluto y lo concreto.

Así, el hombre por consecuencia se modifica y modifica a sus aconteceres ya en lo económico, lo social, lo biológico, etc., es decir en la totalidad de sus aspectos. Con esto observamos que la producción no sólo ha tendido sino que deberá tender al de la producción de los bienes de consumo en relación al avance del hombre como especie, es decir al de la satisfacción de

sus necesidades tanto sociales como individuales, entendidas - estas históricamente. A pesar de que en algunas etapas esto no sea el común denominador, pero sí de alguna forma justificado - por la historia.

Entendemos entonces que el cambio en las formas sociales de - producción y el de la relación entre los hombres fueran determi - nando de manera contundente el desarrollo con la especie y con - ello el de la forma de pensar y por consiguiente el actuar de - los hombres de modo diferente con respecto a los demás animales, así como también el de las relaciones del hombre con su medio; - un acontecer que determinaba el quehacer productivo y con ello - el surgimiento de la necesidad de conocer, de entender al hom - bre mismo y su medio, al cual crea y lo crea.

La necesidad que obligó al animal hacerse hombre, lo obliga - de igual forma a tratar de entender su quehacer social, de ahí - la necesidad de construir técnicas que le permitan ejercer el - dominio sobre la naturaleza; de la misma forma que anteriormen - te había ejercido por medio de la fabricación de herramientas - útiles para su supervivencia, en ese mismo desarrollo necesita - de herramientas para la comprensión de su entorno, es decir, la necesidad de aprehenderlo y así poderlo modificar, por ello, en - la búsqueda, en circunstancias precarias surgen víctimas de los escasos recursos la superstición, la magia la religión, etc., - como un recurso inmediato y de primera mano. Con el abance de - las fuerzas productivas, las técnicas se perfeccionaban a la -- par de la producción social. De ese modo obligaban a las "he - rramientas intelectuales" al cubrir de una forma cada vez más - profunda las explicaciones del actuar del hombre y del mundo. Con esto entendemos que el nacimiento de la ciencia está en re - lación directa con el desarrollo social de las fuerzas producti - vas y como consecuencia el nacimiento de tal o cual disciplina, tomando su propio auge y encuadrándose a la producción misma. - Producción y ciencia ligan su quehacer con el hombre como ente - social, y se encuentran en ese lugar de necesidad mutua para el

desarrollo del hombre. Trabajo es entonces la condición primera y fundamental de toda la vida humana, así a grandes razgos - el hombre es su propio creador pero también lo es en detalle - como lo afirma la antropología¹, conviene agregarle a esto que - es el trabajo productivo, no especulativo, necesario y no su - perfluo, por necesidad de la sociedad y no por una parte de -- ella.

Podremos de alguna forma decir que cada época es formadora - de vida política e intelectual, y que desarrolla las ciencias - que el modo predominante de la producción determine y necesite para su desarrollo, las ciencias como la astronomía, la quími - ca, etc., crearon su propio nacimiento en las necesidades so - ciales de una época en base a un desarrollo de las fuerzas y - por las fuerzas productivas, así, mutuamente necesitados, las - ciencia y la producción se vieron incrementadas para y por el - objetivo final; el hombre. Este necesita de conocer para po - der actuar en la naturaleza y poder dominarla y transformarla, el hombre necesitaba de establecer leyes que rijan no sólo su - conducta, sino la de los acontecimientos que se efectuan en el derredor suyo, de este modo determinaba de gran forma el pro - ceder de la disciplina en cuestión y el mismo la forma de a - proximación a ese conocimiento confuso y no inmediato a su per - cepción. He aquí la justificación de la necesidad de hacer -- ciencia.

Observamos entonces que el motor de toda la sociedad es lo - que gira entorno a la producción, el trabajo del hombre, a los que producen, como producen y que producen tomando en cuenta - de quienes no lo hacen socialmente tenderán a su extinción, - por la ley de la naturaleza es crear para vivir. La produc - -- ción misma ha generado toda la riqueza que el hombre poseé des - de la creación de la primera herramienta, con ella ha confor - mado toda una historia, esta historia es la de la producción - del hombre en sociedad, la sociedad formada entonces por las - relaciones de los hombres en producción. Así, la producción --

es la determinadora de la historia de las relaciones entre los hombres, las relaciones por cada etapa de producción la generadora de la dinámica social y por consecuencia todo el aparato psíquico del hombre que le es formado por su modo de vida. Tenemos entonces que como motor, hombre productivo y producción crean en ese tránsito dialéctico la sociedad humana con sus dinámicas y objetivos a partir de la producción misma. Pero observando este tránsito dialéctico, es decir el de la vida material, esa no es del todo consciente. La conciencia la otorga la situación social surge de las circunstancias en ese transcurrir del hombre productivo. La necesidad de hacer ciencia y crear consciencia es cada vez mayor, para obtener la consciencia le es necesario indagar la esencia del fenómeno y no confundirlo con este.

Al desarrollarse entonces la producción, desarrolla a las clases sociales generadoras a su vez de la producción y de no solamente ópticas diferentes sino de objetivos de intereses distintos y hasta contradictorios y excluyentes, con ellas, el sentido de la ciencia se amplía al ampliarse las clases y se antagoniza al antagonizarse ellas mismas y se desarrolla al evolucionar la sociedad. La producción obliga a las clases a actuar para el desarrollo social, fomenta el conocimiento, la toma de consciencia junto con la situación misma, aunque en etapas de posible aumento de la producción algunas de ellas se convierten en conservadoras e incluso reaccionarias al frenar este aumento de la producción (cfr. Marx, C. "elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858" siglo XXI ed. (1) pp.7-22). Por esto podemos entender el porque algunas clases necesitan del conocimiento para poder no solamente evolucionar como clase sino en el sentido social y otras utilizarlo para continuar con el sometimiento hacia otra clase. Por ello el acontecer del hombre es histórico-social lo que lo li -

1.- Moscovici, S. "Sociedad contra natura", siglo XXI, ed. 1975 pp. 39 y sig.

bra de toda actuación mecánica y le otorga el derecho y la obligación de ejercer su poder de decisión de la clase y del individuo dentro de la gama determinada por la situación misma en el acontecer histórico-social.

De esta forma, cuando se habla de producción se habla de ella en el sentido determinado socialmente y con ello el de la determinación de individuos. Entonces cualquier análisis de individuos debe de poseer todo el carácter histórico de la producción social. Si observamos entonces en la historia, que el concepto de individuo ha sido utilizado en diversas disciplinas "pero la época que genera este punto de vista, esta idea de individuo -- aislado, es precisamente aquella en la cual las relaciones sociales han llegado al más alto grado de desarrollo alcanzado -- hasta el presente" ², la psicología empieza tomando en los inicios del siglo XIX el concepto aún expuesto por los filósofos y economistas burgueses del siglo XVIII, por los iniciadores de lo que sería más tarde el psicoanálisis. La "sociedad civil" -- enjendrada por la revolución francesa ya empezaba a justificar su presencia como la reivindicadora del sueño de toda persona, a saber; el individuo libre y consciente.

Aún siendo que esto en realidad era la justificación de las personalidades en el poder el hombre común parecía a los ojos del discurso social como el hombre conformista y sin ambiciones, el hombre determinado por las circunstancias que el mismo se -- había fomentado, así la diferencia supuesta de personalidades -- daba justificación cada vez más de que unas nacían para gobernar y otras para ser gobernadas. En estas condiciones, el individuo aparecía cada vez más en la escena de los grandes héroes, de los grandes descubridores, (los cuales lógicamente solo han sido los que han proclamado el avance de la clase que los -- ha difundido o que los resalta de forma distorcionada para poder justificar de manera más contundente la razón del status quo).--

2.- Marx, C. "elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858" (1) siglo XXI, ed. 1976 pag. 4

También aparecía con la revolución industrial pero acentuados al mismo tiempo que la participación de los grupos y las grandes masas obreras, el cada vez más importante papel de las clases sociales. Con ello la sociedad humana tenía una nueva faceta en la evolución de las relaciones entre los hombres.

Las ciencias sociales cobraban una fuerza inusitada en los inicios de este siglo y la psicología apareciendo como la justificadora de la existencia del individuo "libre", cuando la clase en el poder pretende justificarlo más con la aparición de las teorías del Darwinismo social como el eje de toda sobrevivencia no solo individual sino social (cfr. Lukács, G. "El asalto a la razón" Grijalbo ed. 1967 pp. 551-564). En estas condiciones el concepto del individuo se inserta en el discurso social del estado y se introduce por medio de la disciplina del siglo XX; la psicología, enlazándose con las teorías físicas del equilibrio o biológicas de la selección natural y la resistencia del más fuerte, justificando el status quo por medio del poder de la personalidad por lo cual la personalidad mayor estaba en el poder, con ello nacen los conceptos de inteligencia, aprendizaje, memoria, etc. para su desarrollo. Con esto surgen algunas nuevas necesidades de estudio dentro de los lapsos de postguerra, la exigencia de la comprensión del conflicto (pero dejando fuera de estudio la producción, su distribución y consumo) obteniendo como resultados fenómenos tales como las actitudes, el liderazgo, pasando por los problemas de personalidad, desequilibrio mental, histeria, y todos a los que la psicología clínica rodea.

Aunque pensando en que el problema en realidad es social, la psicología sigue estudiando al individuo para entender el contexto social y no al contexto social para entender al individuo, Surge entonces el período de guerra la necesidad del estudio de las masas y los grupos sociales, aunado del individuo sino de la clase en el poder.

La psicología y la sociología estaban en el proceso de definición de sus objetos de estudio para los inicios de este siglo, pero no alcanzaban a llenar los huecos de explicación en la relación individuo-sociedad, su dinámica y su explicación dentro del contexto social, surge así la necesidad de una disciplina que pueda introducirse en esos problemas. Se inician aportaciones de las dos áreas, el proceso de psicologización de la sociología o la sociologización de la psicología, irrumpiendo en el discurso social como la justificadora directa de la conciencia del individuo, como el inicio y resultado de lo económico: el modo de producción. Con ello el individuo productor, - principalmente, quedaba como el que elegía el modo de producir y como un resultante natural y estático de las leyes de los - hombres y no como un paso necesario en la evolución de la so - ciedad y la naturaleza de la que el hombre ha elegido en el - proceso de su evolución y del cual después de transcurridos mi - llones de años se empieza a tomar consciencia.

Como toda disciplina, la psicología social nace de la necesi - dad de explicaciones de una época determinada. Dadas estas con - diciones, el individuo aparece como el supuesto objeto de estu - dio de la disciplina en la dinámica social, pero el partici - pante de la creación de las masas también (cfr. Le Bon, G. -- "Psicología de las multitudes" ed. Divulgación, 1952; escrito - en 1907), así, individuo y masas aparecen en los albores de es - te siglo como el punto de análisis de la psicología social. La necesidad industrial es el contexto en el cual el concepto de - individuo se desenvuelve. La conducta social es entonces el - objeto de estudio de esta nueva disciplina, sin embargo no lo - es del todo así, puesto que el nacimiento de esta nueva óptica del estudio del hombre está marcada básicamente por los intere - ses y necesidades de las clases en el poder, su lucha ideológi - ca y política en contra de las nuevas corrientes opositoras de la sociología de finales del siglo pasado; las corrientes del - cambio y transformación social en beneficio de "los trabajado -

res". Aunque este sólo de origen, la psicología social marcaría su nacimiento después de 1930, luego de la cual empezaría a desarrollar muy someramente algunas de sus teorías, su metodología, y sus propios objetos de estudio,³ pero cultivando en gran forma lo reaccionario del individuo como ente pasivo e inconsciente ante las masas y la personalidad fuerte e impactante del líder. Pariguin (s/f) lo marca como el resultado de la "política colonialista de las burguesías francesa y alemana"⁴ justificando así el objeto de estudio como la del sujeto pasivo y conformista y con ello la de la personalidad impositora⁵ influyente y consciente del dirigente "apto", dicho de otra forma, "la función de las masas no era otra que la de someterse ciegamente a la voluntad de una personalidad destacada"⁶; ya la influencia es el motivo de estudio de la psicología social, esta emprende sus postulados, promueve sus experimentos y justifica el desarrollo social del modo en que se encuentra. Pero muchas son las necesidades de estudio y muchos son los problemas de definición del objeto real de estudio de la psicología social y ellos se encuentran desde las ideas, creencias, intereses, etc. hasta la psicología del individuo para poderlo entender en los fenómenos de la vida social. Por mucho tiempo, el objeto de estudio de la psicología social ha estado en proceso de definición; la experimentación, las críticas, su lugar dentro de las ciencias sociales, su dinámica propia han ido formando cada vez más este objeto a partir del planteamiento de sus problemas por lo que muy pronto logrará su definición total. Ya los nuevos artículos sobre la disciplina lo demuestran, su centralización hacia el desarrollo de ella.

Pariguin (s/f) "... se encuentra un análisis sociológico de lo que puede ser el nacimiento de la psicología social.

Pariguin, B D. op. cit. p. 30

5.- idem. p. 28

6.- idem.

Los problemas básicos que plantea la psicología social, tema que trataremos de abordar pese a sus sesgos, limitaciones o formación académica en nuestro país, se desentruenan en base al desarrollo de la influencia social, la disciplina ha la cual han trabajado más profesionistas fuera de ella que dentro de ella, tiende a regresar al estudio de la "masa" por los cuales empezó su necesidad de formación y a los cuales tiene mucho que aportar, pero por lo pronto necesita ahora desarrollarse por medio de los grupos y su dinámica dentro de los conflictos que se instauran tanto en lo interindividual como en las relaciones intergrupos, determinados por las condiciones del conflicto mismo.

Así, la psicología social señalaría el nuevo rumbo en sus necesidades de estudio y por lo tanto una nueva forma de entender el individuo y al hombre mismo en su historia y con ello nuestra sociedad.

Indudablemente que la ciencia es una sola y el objeto de estudio es el hombre en todas sus facetas, las cuales son múltiples y concatenadas entre sí. Y puesto que el desarrollo humano, el mismo eligió su propio camino junto con el desarrollo social en todos sus aspectos, la ciencia ha sido desarrollada en el mismo sentido, al dividirse por necesidad como lo ha hecho el trabajo material del hombre. Cada disciplina establece así, sus propios mecanismos de conocimiento, es decir su metodología, sus limitaciones, etc. de acuerdo a las necesidades por las cuales fue asignado su lugar en el conocimiento científico. La psicología, para este caso, necesita explicar y demostrar como el hombre actúa, como actúa y porque así y no de otra forma, cualquiera que fuere, es decir, como se conoce, aprende, se comunica, etc. La psicología social lo hace en el sentido de la formación de normas, imágenes, representaciones; la ideología del individuo en sociedad si se conforma o trata de modificarse cotidianamente, esto lo hace a través de ciertos mecanismos que crea o descubre. El estudio de los grupos es el medio por el cual esta disciplina observa como se socializa el individuo, forma sus normas o se desintegra de la dependencia dentro de las relaciones sociales,

establece sus principios de cambio o conformidad, etc.

La Psicología Social desarrolla todo un amplio campo de trabajo donde el hombre se encuentre en interacción ya sea directamente o por otros medios en relación a sus nexos construidos por las condiciones historicas de la sociedad humana y animal. Las relaciones que el hombre tiene entre sí son de diversas maneras y de múltiples consecuencias por ello, la amplitud del campo de trabajo psicosociológico es desde la comunicación hasta organización sin desligarse nunca del sentido social de la producción. Dicho de forma diferente, el análisis del hombre sigue los linamientos y debe hacerlo de el modo en que la sociedad produce, su distribución y consumo lo que crea los nexos de interdependencia de los individuos. El individuo al relacionarse con las formas historicamente determinadas de producción y con ello estableciendo los nexos a través de los cuales rige su conducta con los demás, es decir con la sociedad misma. Con ello encontramos que el hombre de gran forma se encuentra determinado por estas condiciones, pero "el hombre no se somete pasivamente a la influencia de las condiciones del ambiente, sino que suele ser activo respecto de ellas. La selectividad de percepción de la influencia tanto del macro como del microambiente se debe a muchos factores, entre los cuales corresponde un papel importante a las dotes innatas del individuo y a su carácter activo⁷. Es decir, que el tránsito entre la actuación y la consciencia de ello es por parte de la situación social en la cual encuentra el hombre y a la cual puede tener el acceso que él se pretenda, siempre y cuando esté dentro de la situación del tránsito, este es el trabajo social, indudablemente. La historia entonces, esta determinada por los acontecimientos de la producción social y estos determinan en gran parte el lugar social del individuo, cosas que no solamente determinan al hombre en su calidad de individuo, sino de personalidad, por ello el análisis de la personalidad fuera del progreso económico y sociopolítico de la sociedad es el

análisis de la nada. El individuo es la unidad y la síntesis del desarrollo histórico de la sociedad. "El papel del individuo en la historia depende de las cualidades personales de aquél, de su lugar en el sistema de las relaciones de la sociedad concreta y en el mecanismo social que asegura la fuerza de la influencia del individuo, así como de los problemas que se plantean ante la sociedad concreta. De una manera o de otra, todo individuo participa en el desarrollo histórico de la humanidad"⁸. De igual forma que la consciencia que cualquier individuo tenga de sí es falsa sino esta contenido en la responsabilidad ante la sociedad. Por ello ninguna disciplina que analice al individuo puede dejar de analizar a la sociedad en su conjunto y el análisis de una etapa en particular y de un país y cultura en singular.

Necesariamente todo individuo es un ente social y por lo tanto una consecuencia histórica del desarrollo del hombre, pero los nexos que el individuo tiene con la sociedad no son recíprocamente directos. El individuo guarda relación con la sociedad en cuanto al lugar que ocupe en la producción social de los bienes materiales; en el caso de nuestra sociedad, la relación es en cuanto a que clase social pertenece, solamente así puede afirmarse como el representante de tal o cual clase o estamento y su consciencia estará determinada sólo en cuanto a las condiciones históricas. Es decir, el individuo dependiendo del desarrollo social puede o no estar consciente de a que clase pertenece, no es una condición del pensamiento individual, es el fruto de su actuación en la sociedad y la relación que guarde ella con la distribución social en el desarrollo histórico. Por ello el individuo no podrá sentir la necesidad de valorarse como hombre social, en cuanto a que no poseé aún ciertas condiciones formadas para el desarrollo de su

7.- KELLE, V. y KOVALSON, M. "Ensayo sobre la teoría marxista de la sociedad"; ed. Progreso, 1975, pag.306

8.- IDEM. pag. 326.

consciencia de clase, las cuales se encuentran muy a parte de su voluntad. Así, el individuo, el hombre en general se socializa por la clase social a la que pertenece, dependiendo del desarrollo de las fuerzas productivas, pero no lo hace de forma inmediata, esta, la clase, necesita a su vez de mediadores, como los grupos a los cuales el individuo se adhiere cotidianamente ya pueden formarse desde la familia, sectas religiosas, grupos deportivos, trabajo, organizaciones para colonos, etc. dentro de los cuales podrían incluso mezclarse individuos de las diferentes clases sociales como sería el caso de los grupos deportivos o los religiosos y en donde los diferentes individuos establecen ciertos vínculos comunes, dependiendo del grupo al cual pertenecen, así como sus normas, sus juicios, cierta localización referente a la "aprehensión social", fuente y fruto de su actuación. Y puesto que la "realidad social" -- "no se manifiesta inmediatamente al hombre"⁹ y puesto que el hombre necesita de su aprehensión en cuanto a la actuación de los otros para poder arripar a la exactitud, en sus capacidades o en sus juicios como lo comprueba Leon Festinger¹⁰.

Son entonces los grupos los que ejercen la actividad de mediación socializadora ante individuo y clase social, es decir entre individuo y sociedad. La psicología social se plantea la existencia y definición de los grupos en cuanto la existencia del conflicto entre los grupos.

Aunque grupo y clase social poseen diferentes niveles de análisis y abstracción, la psicología social habla del individuo en sociedad por medio de los grupos. Control, comunicación y cambio se establecen en la actividad individual por medio de los grupos y los grupos son tan diversos como las mismas acti-

- 9.- KOSIK, K. "Dialéctica de lo concreto" Grijalbo ed. 1976, -- pag. 25.
- 10.- Citado en MOSCOVICI, S. y RICATAU, Ph. (1972) "Conformidad, minoría e influencia social" en Moscovici, S. (ed) Introducción a la psicología social Ensayos planeta 1972, Barcelona, pag.188

vidades del hombre. Es pues el análisis de los grupos tan importantes pues sientan las bases a una mayor articulación social de las relaciones de producción con lo que asegura la producción misma de las condiciones materiales, "es decir, la reproducción de los medios de producción."¹¹ Dicho de otra forma, no es únicamente mediante el salario como se establece la reproducción de las relaciones de producción, sino que existen otro tipo de elementos sociales como las de instituciones que lo hacen sin la intervención directa del salario mismo, puesto que su funcionamiento es más bien "ideologizante". Por ello la Psicología Social busca la concatenación por medio del entendimiento de la socialización del individuo para con el entorno. Esta posición no pretende dar a entender que son los grupos los que generan el avance de la sociedad, pero tampoco no la generan.

Así, el individuo al estar en algún grupo, no solamente "está en el" sino que comparte las cosas afines a los demás miembros del grupo; establece funciones y puede encontrar muchas situaciones de recompensa o que satisfaga algunas de sus necesidades. M. Cornaton lo define como "un grupo de seres humanos en relaciones recíprocas; con relación de diversos tipos, comunicaciones, un tipo de organización, interés, una meta, valores y normas, un lenguaje y cierto período de duración"¹² aunque de forma esquemática, observamos que el grupo tiene cierta estructura de definición, sabiendo que es estructurada por la situación social. En el capítulo siguiente definiremos esto más claramente.

Las implicaciones que cualquier individuo tiene cuando se encuentra en un grupo son muchas y muy variadas (puesto que las relaciones de producción implican relaciones tales como las políticas y las ideológicas, las relaciones entre individuos deben de considerarlas también, otra de las cosas de las cuales se regresará al final), la sutileza de las relaciones lleva consigo las sutilezas de introyección e inconsciencia, aprobación social, etc. Es por ello que la pertenencia al grupo mues

tra ya de entrada varias identidades entre los miembros que en el se encuentran, es decir, el grupo que sirve "fundamentalmente para ayudar a los individuos a arriivar a metas que de otro modo serían inalcanzables"¹³

De esta forma lo que la psicología social considera la dinámica de los grupos, la concebimos como el rejuego de las clases sociales dentro de la producción social y es la que genera la aparición o extinción de los mismos grupos, pues de parte de que cualquier conducta desde lo individual a lo social es dada por la necesidad de satisfacción de alguna necesidad social en todo caso. Con ello la dinámica de los grupos está y debe de estar contenida en la dinámica histórico-social, pero en su forma recíproca y no totalmente determinada como lo decíamos anteriormente en la relación individuo-sociedad. Así como todo individuo influye ó modifica el curso de la historia de la misma forma los grupos lo hacen y se ven modificados o influenciados.

El carácter de la influencia social aquí, reviste formas muy diversas como sutiles, por ello la necesidad de descubrir las verdades escondidas de esa sutileza y al mismo tiempo demostrar que todo individuo como todo grupo es parte del conjunto total de las relaciones sociales y participa de alguna forma, la cual no es necesariamente como una máquina de respuesta, sino como un ente que discurre y que en una etapa se conduce con toda consciencia¹⁴.

La influencia social se encuentra entonces concatenada en las relaciones sociales pero los resortes más íntimos que mueven no sólo al individuo sino al grupo y a las "masas", son

11.- ALTHUSSER, Louis, "Posiciones", Grijalbo ed. 1977, p.77

12.- CORNATON, M. "Groupes et société"; ed. Privat, 1969, pag.38

13.- HOLLANDER, E. "Principios y métodos de la Psicología Social" Amorrortu ed. 1976, pag. 357.

14.-El tema del individuo, es un tema que no puede dejar de ser analizado pero no es aquí el lugar donde se hará. La psicología social lo ha llevado de diversas maneras, la nueva visión de él como ente activo de la producción, es la que lleve al desarrollo de la misma. La teoría marxista del conocimiento nos sustenta

los que tenemos que descubrir. Pero la influencia social puede incluso tener jerarquías, y estas no están condicionadas cuantitativamente sino cualitativamente en esta dinámica social. La psicología social, eje fundamental de la psicología general, se encarga de descubrir estos resortes que activan al individuo a los grupos, al hombre y en general a la sociedad.

A los ojos de algunas "visiones economistas", se pretendería entender que los grupos tanto como el individuo de esos grupos se encuentra totalmente determinado por el conjunto de las relaciones sociales de producción, pero esas "visiones" olvidan que lo que muchas de ellas consideran la última instancia empieza a ser desenmarañada y empiezan a ser descubiertos esos lazos de la teoría del conocimiento y el de la consciencia como fuente y fruto de la acción social, donde el hombre también participa en tanto que individuo y que nunca deja de hacerlo, ya que en la totalidad de las relaciones de producción las jerarquías son establecidas por las condiciones de la época y no de una vez y para siempre como suponen esas "visiones".

La psicología social pretende demostrar que la "realidad social" es una totalidad concreta, abierta a la diversidad de la naturaleza en constante cambio y que "en el marco de una teoría modificada del reflejo, una relación cognocitiva en la cual el sujeto y el objeto mantienen su existencia objetiva y real, a la vez que actúan el uno sobre el otro. Esta interacción se produce en el marco de la práctica social del sujeto que percibe al objeto en y por su actividad. Este modelo del proceso de conocimiento, a favor del cual me pronuncio, se concreta en la teoría del reflejo correctamente interpretada que desarrolla la filosofía marxista"¹⁵.

Por ello la psicología social no pretende formar una nueva filosofía sino poner las cosas en su lugar. Con lo cual el carác-

que la consciencia del individuo se halla lejana a él y está determinada por fuerzas fuera de su voluntad; por el avance de las fuerzas productivas.

15.- SHAFF, A. "Historia y verdad" Grijalbo ed. 1974 pag. 86

CAPITULO 2; LA INFLUENCIA SOCIAL.

Vuela sin alas, silva sin boca y no se ve ni se toca-

¿Qué es?: el viento.

Adivinansa

Popular

Mexicana.

Dentro de las modalidades del estudio de influencia, son las mayorías las que gozan el privilegio de sus estudios. Muy pocas son las que se refieren al aspecto de las minorías en su carácter de agente de influencia y hasta de cambio, pero no por ello menos importantes y tal vez por el contrario, por el simple hecho de su carácter minoritario posea mayor validez -- tanto como mayor sea su carácter de arribo hacia el desarrollo de la disciplina psicosociológica. Lo reviste de carácter doblemente importante el hecho de un desarrollo tanto de nuevas ópticas como del fomento de nuevas metodologías, sendero necesario para su desenvolvimiento cultural en nuestros días.

La influencia social ha sido comunmente llevada a lo largo de sus estudios bajo la modalidad del conformismo y ya en los últimos años en el sentido de la normalización, pero difícilmente se ha observado la existencia de tendencias o enfoques diferentes. Lo importante ha resultado el hecho de que en la mayoría de sus enfoques, es llevada como el proceso central de la Psicología social y el que establece las dinámicas, principios y la que regula el eje central integrador en el área. Así como también el eje a través el cual se puede vincular por las demás disciplinas puesto que muchas de ellas centrarían su enfoque psicologizado básicamente con la influencia social, caso claro de los medios de información, la publicidad y campañas políticas entre otras.

El campo de trabajo de la influencia social resulta basto, -

pero su desarrollo en base a estos principios lo limita en forma asfixiante. En estos términos el establecimiento de una definición concreta, relativa a la influencia social sólo es posible conseguirla a partir del empleo de las diferentes ópticas de la Psicología Social, puesto que existen tantas definiciones como obras relativas a su desarrollo pero de las cuales, la inmensa mayoría ha dejado de lado el carácter activo de las minorías y de las cuales muchas de ellas se encuentran en cierta contradicción. Así, las definiciones se han establecido dependiendo del objetivo de trabajo del psicopsicólogo así como la posición tanto de información como política.

Diversas manifestaciones de estudio relativo a la influencia social se han obtenido, con ello diversas formas de ver al hombre y al individuo. En la psicología social se podría decir como en cualquier ciencia, esto de forma inversa, cuando su carácter de estudio es entendido dialécticamente.

De este modo, el emprendimiento del estudio del hombre se forma a partir de la visión del mundo que el investigador tenga, y los resultados por consiguiente tenderán al reforzamiento de tal o cual visión. Por eso la óptica que preceda al estudio del hombre por medio de la psicología social estará medida por las teorías los métodos y las técnicas que desarrollen como consecuencia de "su" óptica. Observamos pues que la mayoría de los problemas que le son de interés para el investigador de la psicología social han sido fundados, aunque de diversas maneras, en las relaciones de influencia. Uno de los investigadores en la Psicología social más famoso en los Estados Unidos ha dicho que "la Psicología social es uno de los campos científicos dedicados al estudio objetivo de la conducta humana. Su atención se centra, especialmente, en la comprensión de las influencias que producen regularidades y diversidades en el comportamiento social humano, para cuyo estudio apela el análisis sistemático de datos, obtenidos mediante rigurosos métodos científicos. El carácter distintivo de la psicología social surge de dos factores funda -

mentales: primero, su interés en el individuo como participante de las relaciones sociales; segundo, la singular importancia que atribuye a la comprensión de los procesos de influencia subyacentes bajo tales relaciones.

El término comprensión incluye varios niveles de significado, desde la simple descripción, pasando por el análisis y la exactitud de la predicción, hasta la explicación de los fenómenos "1" con lo que se prueba cada vez más la validez de la influencia. Pero vamos a suponer que en ella, la relación de sujeto-objeto es mediada por esa obtención utilitaria como efecto de reforzar alguna conducta, es decir que si la conducta del individuo o del grupo es atraída por ese afán hedonista, el hombre en su historia humana no tendría más satisfactores como cualquier animal -- que sólo se satisface el hambre, la sed, el sueño, y el sexo y -- los demás satisfactores quedarían de lado, en ello el avance de la sociedad y del hombre, entonces todo quedaría como un sueño, por lo cual la relación sujeto-objeto no se establece simplemente por esos momentos de privación, sino que están en función de un camino más cauteloso y el cual se encuentra determinado en gran parte por ese transcurso histórico de cualquier "ego".

Observamos que el análisis ha partido básicamente del estudio de las relaciones sociales, el grupo de los individuos en desición, la socialización, la dinámica de grupos, etc.² lo que centra al individuo en grupo como dicen otros autores americanos, los cuales se encuentran en las relaciones sociales sólo el funcionamiento momentáneo y perseguido de utilidad (cfr. Se - cord, P. Backman, C. 1976, pag.15 y sig.).

Se puede decir de antemano que la pretensión del estudio del hombre debe tender de lo más general a lo más particular, resulta de ello, la forma repetitiva y hasta fuera de lugar y tiempo, puesto que la economía ya lo ha hecho, no así la Psico-

1.- HOLLANDER, E. op.cit. 1976 pag.14

2.- Cuando se tiene una existencia precaria de la Sociología de

gía que lo ha pretendido de forma inversa, por ello en la Psicología se cuestiona, la forma de estudio del hombre y si "el hombre fué estudiado inicialmente como instrumento científico, antes de pasar a serlo como instrumento de todo instrumento"³ es entonces el momento de cuestionarse su imagen de hombre y mundo así como el estudio de sus principios que se ha establecido. Es por consiguiente el eje central de ella y el de sus modalidades el cual se debe de fijar la mira para su futuro - desarrollo.

Se observara entonces que el aspecto social en los estudios de psicología social ha sido tratado de dos formas más o menos generales y de forma acentuada, la forma del estudio del individuo como el participante pasivo de las relaciones sociales, confundidas estas con las relaciones interindividuales y las cuales justifican el aspecto social. Ya los análisis han sido observados y mucho se ha mencionado de la cuestión "micro-social" como el campo de estudio y ejercicio de la psicología social donde se pone en contradicción con las cuestiones generales o "macro-sociales". Así, el ejercicio de la -- Psicología social quedaría relegado al plano de los individuos en grupo y sin un contexto cultural ni político.

De forma contraria y como la necesidad de creación de esta disciplina el estudio del individuo en las desiciones de la acción social como el ejercicio libre y el cual es creado por sus propias necesidades individuales en tanto que sociales, inmediatas en tanto que humanas. En ese actuar del hombre en - sociedad no es en contraposición con la naturaleza (hasta hoy) sino como el partícipe de esas relaciones con la naturaleza. De esta forma, como las relaciones del hombre y de la naturaleza; la sociedad y la naturaleza, no son una relación separada, sino integral, no se consagran esos dos aspectos de causa

la psicología social las orientaciones podrían parecer estáticas y fuera del ámbito cultural.

y efecto, son el ajuste necesario en el desarrollo común de ellas, asumen su mutua dependencia en la creación la una de la otra y en forma inversa como el inicio y resultado de sus propias dinámicas. Con ello, la actuación de hombre en sociedad no puede ser en contra la naturaleza, sino en favor de ella y con ella, de ahí la necesidad de conocerla, aprehenderla, lo que ésta en favor de él mismo. Por el mismo motivo su "estar en el mundo" no puede ser pasivo, sino por necesidad activo.

Lo social no es entonces el resultado de su participación, es la causa de su desarrollo, es el sendero de complejidad de su existencia. La realidad entonces no se alza así como la separación de tal o cual aspecto humano, por lo que la psicología social como cualquier disciplina no puede erigirse no dividirse los límites de lo real.

La psicología social no puede estar solamente avocada al estudio de los hombres en sus relaciones interpersonales y estas tienen que encontrarse dentro de los aspectos micro-sociales en cuanto a que son macro-sociales es decir en su verdadero sentido social, esto quiere decir en lo histórico de la vida como lo cotidiano de ella. La economía política por ejemplo, cuando ella observa las contradicciones entre la iniciativa y el productor individual y el movimiento general y los aspectos de la alienación y el fetichismo en producción, estas son el resultado de su eprehensión inmediata de la existencia

3.- Conguilhem. G. "Que es la Psicología" traducción del seminario de Psicología/Ciencia, historia y Sociedad/UNAM.--- 1978 Suplementos #1 pag. 21

4.-Faucheaux.C. y Moscovici, S. "observaciones criticas sobre la cuestión micro-social" en Psicología social y compromiso político. Pages, M. y otros Rodolfo Alonso Ed. B.A. - 1971, pag. 58.

individual e interindividual (cfr. Faucheaux, C. y Moscovici, S.; 1962) es entonces cuando los alcances y el desarrollo de la disciplina se desarrollan por el estudio de las necesidades en base a los aspectos concretos del hombre, es decir lo real de él. Este aspecto real se encuentra en la teoría más general del conocimiento y la sociedad; el estudio científico de la sociedad: el marxismo. Pero la psicología social no pretende definir "su saber" únicamente por las referencias que tenga de otro "saber" aunque este sea el marxismo; sólo la necesidad a la cual responde le confiere autoridad entera¹.

Si revisamos en la extensión de la literatura psicociológica, encontramos que los fenómenos de mayoría relativos a los fenómenos de influencia social son los que han sido estudiados con mucho mayor detenimiento, lo cual nos indica la forma y, los resultados de ella, es decir, sus modalidades más desarrolladas, a saber; la normalización y el conformismo, que han sido el eje a través de los cuales el psicólogo social ancla su campo de trabajo y del cual desarrolla su concepto del hombre, su visión del mundo y su "actuación social". Es entonces en el sentido de la dependencia, el ámbito el cual se ha movido no solamente la influencia social, sino en general la psicología social. Resultaría entonces indispensable el cuestionarse si ¿el quehacer del psicociólogo es únicamente en las prácticas de alienación y sumisión de las minorías sobre las mayorías? ¿Es la actividad de las mayorías la que establece el aspecto de la creación de las normas y del cambio social? ¿Son solo consenso y control social de los elementos con los cuales trabaja el psicólogo social? las respuestas a estas preguntas las hemos hido encontrando a lo largo de la revisión bibliográfica de la literatura experimental y donde hemos encontrado, aunque con gran diferencia, los planteamientos para estas preguntas en las formulaciones de actuación de profesionista en el ámbito cultural no solo como el que la observa sino como el que la vive. Y si la in

fluencia social siendo un arte demasiado antiguo y que pretende construir una ciencia (la psicología social) demasiado moderna, no contempla de esta manera su formación social, lo tradicional de ella marcaría de gran forma, no lo ingenuo del psicólogo social, sino su arbitraje en la participación social, la "aprehensión" de lo real y crearía otra vez la máscara para ver su otra máscara.

Es en lo novedoso "de la influencia social en donde ella marca sus desarrollos a partir de las necesidades que le han dejado las disciplinas que le rodean. La sociología y la psicología dejan gran lugar a la formación de la psicología social, las "cosas" que ellas no pueden aprehender, y al mismo tiempo que le ofrecen dependencia, le otorgan ese dinamismo, ya sea en el quehacer, ya sea en sus formas de aprehender, ya sea en sus metodologías, etc.

Pero la psicología social no goza o no puede hacerlo aún del nombre de ciencia, puesto que en su estado actual "no posee ni unidad ni objeto ni marco sistemático de criterio ni una orientación prospectiva, unívoca"⁵. La psicología social debe ser considerada todavía como un "movimiento del pensamiento de investigación"⁶. Puesto que no tiene aún todavía una consecución de su conocimiento en forma cristalizada. Es más bien formada por esa posición intermediaria y obligada por las demandas sociales a la creación de sus propias dinámicas internas con la posibilidad de ser una vía de comunicación entre la Psicología y la Sociología más que un laboratorio metodológico de estas disciplinas. La disciplina ha sido considerada ya como disciplina intermediaria en el peor de los casos y en el mejor como una ciencia interdisciplinaria, pero ni la una ni la otra deben de ser la imagen que presente la primera, porque ya ejerce ciertas metodologías y trata de elaborar ciertas teorías de forma autónoma a las demás y la segunda además por la que implica ser ciencia lo cual no es y además de ser el factor que reduce las inseguridad

dades e insertidumbres de los investigadores en ella, por lo marcado anteriormente. Pero la psicología social no solamente goza de originalidad en el campo de las ciencias humanas, sino que sigue en la búsqueda de ese reconocimiento de su especificidad la cual puede "formular y poner en obra para tener las condiciones de andar como ciencia" ⁷. Así el problema no es de fácil resolución ni el desarrollo de la disciplina la tarea de varias investigaciones, sino el largo recorrido de una disciplina joven que debe recorrer diversos senderos así como de tener múltiples ópticas del mundo.

La influencia social en el problema teórico fundamental de la psicología social como lo han demostrado la gran diversidad de los autores-investigadores en ella.

Lo que tiene de original y novedoso la psicología social y la influencia social no estriba sólo en su carácter "intermediario" sino lo interdisciplinario de los aspectos más importantes que estudia y en las perspectivas que la sociedad le confió de inicio lo psicológico y lo cual se continua en un reforzamiento. Las relaciones de la psicología y la sociología no es el factor más importante, aunque necesario de su formación. Tampoco lo es lo que le pretende imputar "los críticos" de otras disciplinas. La psicología social como veremos más adelante si le confiere al hombre su calidad histórico-social, a niveles diferentes, no para poder "interpretarlos más objetivamente" sino para servir de instrumento para su transformación como tal. Es en lo inter e intraindividual como podemos sospechar del inicio del cambio radical.

5.- MOSCOVICI, S; Prefacio de., en JODELET, Denise et.al. "La Psicología Social" Une discipline en mouvement. Mouton - 1970.pag. 45,46

6.- IDEM.46

7.- IDEM.

Es el lugar que muchos piensan que le fué asignado no lo es del todo cuando ella forma sus propias modalidades del desarrollo al conocimiento de las necesidades íntimas del hombre por descubrir que sus comunicaciones, lenguaje, representaciones, más exactamente las ideologías que le conducen actuar social e históricamente. Es entonces que "si se afirma (por un lado) que la Psicología social contribuye a la alineación de los hombres, eso no quiere decir que se pueda renunciar a ella rechazándola en bloque, ni rehusar comprender en que ciertas de sus consecuencias no son positivas" es decir, no había un único papel que jugaría, sino que se alzaría como un instrumento de "dos puntas intelectuales y prácticos", en cuanto que se pretenda el estudio del hombre y sus relaciones en más modalidades que las anteriores. Las minorías estarían en este instrumento de conocimiento social, pudiendo ejercer mayor rapidez de desarrollo y campo de actuación.

La influencia como papel central de la disciplina fué estudiada de diversas formas a lo largo de las últimas décadas, el liderazgo (leadership) constituyó el centro de interés mayor por las labores que desarrollaba en la práctica inmediata, tratando de encontrar su aspecto en las características del líder, sus obligaciones para con el grupo que comanda, así como las diferentes consecuencias de sus estilos de dirección y mando. Las diferencias entre los estilos permisivo o democrático se enfrentaban entonces con los de estilo autoritario (cfr. Cartwright y Zander, 1960; Browne, C y Cohn, T. 1958). Otro tipo de tendencias se manifestaban en el sentido de inscribir el liderazgo en los fenómenos de influencia con mayor amplitud y relacionándolo entre los miembros de un grupo y su situación particular. Esta es de las tendencias que ejercían mayor desarrollo en su sentido de acuerdo a nuestra consideración (cfr. Hollander, E. 1967, pp.436-471) puesto que incierta ya la idea de negociación e innovación. Estrechamente solidarios al dominio de la influencia, los estudios sobre

las jerarquías sociales (efectos de las posiciones en el grupo sobre las comunicaciones y relaciones interpersonales) y el problema del poder, llaman más la atención, particularmente en Europa (Mulder, M. 1963)⁹. De la misma manera podemos observar que el estudio de las presiones sociales era ya realizado con el objeto de formar y una integración y desarrollar una teoría de la influencia con Rommetveit (1955) (cfr. Moscovici, S. 1969 p.46).

El desarrollo de los estudios con interés en la influencia social sigue en auge, sin embargo a pesar de los intentos no se ha desarrollado completamente una teoría sólida, sino solamente investigación, la cual se encuentra dispersa, puesto -- que en su mayoría, toma de elementos muy variados, conceptos -- muy propios o con limitaciones para el estudio empírico, tenemos el caso claro de las corrientes en Psicología general y -- del cual nos hemos desarrollado en parte. Así mismo, parte -- de las ideas de que el hombre tenga de tal o cual teoría y de tal o cual investigador en los específico según su posición -- que tome en lo que consierne a lo social. Como lo marca Canguilhem, "si el psicólogo no asienta pues su proyecto de Psicología de una idea de hombre, ¿creerá poder legitimarla mediante su conducta de utilización del hombre?"¹⁰, las alternativas de ello con respecto a la psicología social y por lo -- tanto para la psicología general ya se esta formulando en -- otro lado (cfr. Fernández, Meza y Martínez, 1980, tesis de lic.) y aquí lo estamos considerando.

Es entonces cuando la Psicología social no solamente trabaja para ella sino también para la psicología general en el entendimiento del quehacer del hombre, con su nivel de análisis

8.- IDEM.

9.- IDEM.

10.- Canguilhem, G. 1978, op.cit. pag.22

específico, el cual afirma "que la naturaleza y el objeto la realidad, no están dadas, sino que son siempre un producto de la actividad y la práctica social"¹¹ y "en donde" toda la vida social es en esencia práctica. (y donde) todos los misterios que descarrían la teoría hacia el misticismo, encuentra su solución racional en la práctica humana y en la comprensión de esta práctica"¹² por lo cual se concluye que " los seres humanos no tratan con la materia en abstracto, sino en sus formas concretas de existencia"¹³, así, "cualquier práctica materialista por lo tanto debe reconocerse así mismo como siendo una transformación determinada de esa materialidad sobre la cual actúa, en el área a que nuestra práctica concierne, tal reconocimiento vincula claramente en un compromiso político"¹⁴. Es decir, a partir de lo más general; la materia y llegar a lo más particular; la actuación del hombre con la materia en su práctica cotidiana, dicho en forma diferente, entender que sí el hombre es formado por su modo de vida, de igual forma, uno de sus compromisos principales es su modo de actuar frente a los dilemas que le plantea el medio social, porque si bien es cierto que el hombre actúa sobre algo, ese algo es lo que el ha modelado; el medio que le rodea. Si regresamos al descubrimiento del fuego, por ejemplo, encontramos que el hombre - modifico su medio por éste, pero también se modifico el mismo. Con ello, cualquier acontecimiento social no es dado solamente por su voluntad del individuo, sino que se encuentra en la relación con sus condiciones materiales.

La influencia social como muchas de las conductas de la naturaleza o del medio social, sabemos de su existencia por las manifestaciones que de ella tenemos, por supuesto dependiendo en gran --

11.- ALDAM, D.; HENRQUES, J. y otros "Psicología, Ideología y sujeto humano" Seminario de Psicología, Ciencia, historia y sociedad, UNAM, 1978 suplementos 1#2 p.97.

12.- MARX, C. Octava "tesis sobre Feurbach" en Marx y Engels 1975 p.137.

13.- ALDAM, D. op.cit.pag. 97

14.- IDEM.

parte del avance de las herramientas que hemos desarrollado para su estudio. Tenemos por ejemplo, que en la existencia de los rayos ultravioleta en la descomposición de la luz blanca, ésta solo es concebida hasta el momento en el que existe los efectos de ellos ésta es la necesidad del momento de desarrollar la herramienta que descompone a la luz o algo que trate de demostrar su existencia y cuantificarla. De la misma forma en la influencia social solo es posible concebirla en el momento en que muchas de nuestras conductas, de las cuales estábamos seguros de concretarlas, se han visto modificadas por una u otra causa y de las cuales muchas veces no entendemos el porque de ese cambio fortuito.

La influencia ha sido planteada en muchos de sus estudios como la traba que ejerce el prójimo al libre juicio individual, pero se cuestiona si éste es real, por lo anterior que mencionamos se le considera lo contrario y que el hombre en sus interrelaciones se ve influido e influye al mismo tiempo, así el dominio de la psicología social no solamente tendrá que ser el estudio del individuo en los procesos de respuesta de ellos, sino el hecho más general y que después conduce al individuo. Así, "el estudio de las prácticas sociales (la propaganda, la manipulación publicitaria, el lavado de cerebro, la creación de normas) constituyen el motivo y el fondo del análisis científico. Sin embargo, la asociación de esas prácticas con lo que se estudia en tanto que influencia obscurece un tanto el problema, impide captar su verdadero interés"¹⁵.

Por mucho tiempo la Psicología social sólo trataba con los fenómenos del conformismo y la normalización los cuales pretendidamente contienen ese aspecto social como algo inherente, como formas concretas de existencia, es decir en ese contexto en el cual se sitúan las respuestas, pero muy pocos se dedican a demostrarlos, hé aquí nuestra duda. La psicología social busca -

sus tareas más urgentes en lo que se refiere a este aspecto, a sus búsquedas de objetivos y de su objeto claro, pero no es solamente en base al conformismo, o la sumisión en donde encontrará, sino en la verdadera actividad del hombre, no al que acepta sino al que propone como causa.

La "eficacia" se erigirá no solamente en el campo de la "manipulación" del hombre de donde que quiera que ella provenga, si no también como otra - una de sus facetas, el de permitir la expresión de los individuos de los grupos, cualquiera que ellos sean incluyendo de igual manera a los minoritarios y sus alternativas como agentes de influencia y de opción a las alternativas que pueden proponer los pequeños grupos sin poder.

En el nacimiento de la psicología social resalta el aspecto predominante que ha llevado a la disciplina a tomar parte del sostenimiento del equilibrio del status el de recalcar que esas minorías tienen expresión, pero que ésta es recogida por la participación activa de esas mayorías, dado este sentido tradicional de actuar del campo experimental psicosociológico y la doble función que debe de tomar como necesidad de actividad social, el campo de la literatura debe conseguir otro objetivo diferente del de sumisión de las minorías. Dado su lugar en la Psicología general y las ciencias del hombre la psicología debe así misma plantearse ser defensor del status-quo o el de transformarlo. Dado su formación de conceptos y sus alcances de estudio, debe plantearse que las relaciones inhumanas (Las relaciones de empresas por ejemplo) se establecen entre hombres. Dado que "una psicología social del cambio no ha sido todavía desarrollada, constituida" ¹⁶ es su función urgente. Y dado que "es el cambio como operación "en lo alto" (lo) que puebla el transfondo teórico y no la perspectiva de un proceso evolutivo de un grupo social que se encuentra comprometido con ello" ¹⁷.

16.- FAUCHEAUX, C. y MOSCOVICI, S. op.cit p.66

17.- IDEM. p. 67

Este es el campo de la psicología social y la tarea a desarrollar en la psicología de la influencia social en el cual debe trabajar el profesional de ella y no en el de las técnicas de encuesta o asesoría el que debe incluso manejar, sino en otra forma, puesto que es la psicología social la que ha tenido la lucidez de desarrollar las técnicas de recolección y tratamiento de las informaciones de origen social y psicológico.

Pero no se trata de creer como en la orquesta¹⁸ de que la posesión de este o aquel instrumento es la tenencia de lo esencial de la realidad porque conduciera al caos, lo mismo en el sentido de las nociones o conceptos, ninguno de ellos estableciera el agotamiento de la comprensión de la realidad, puesto que se laboran a niveles diferentes. Entonces el camino que se persigue es el del desarrollo de las diferentes ópticas el que debe desarrollarse para poder cuajar ese interminable diálogo entre la teoría y la realidad.

El papel del investigador comparticipa de estas relaciones de producción es en el de la lucha ideológica, las cuales no son siempre reductibles a lo económico incluso en última instancia (cfr. ALDAM, et al 1977 pag. 99 y sig.). Toca el papel de las minorías ser el más importante, en la historia del desarrollo de la influencia social, el del fomento de la alternativa del cambio social, pero no como se trata para las mayorías, puesto que para las minorías implicaría la ruptura. Así se establecería el de toda renovación teórica en éste estricto sentido. Es entonces que la investigación no debe ser el resultado de un momento gratuito sino retribuido en su desarrollo. En esas condiciones y no al margen del desarrollo de la sociedad y la producción, es el camino. La tarea es laboriosa y de largo trayecto, la clarificación de su objeto como las acciones de su metodología en la recuperación de ese hombre productivo,

18.- Película de Luis Buñuel referida a las entrevistas de cada uno de los participantes donde ellos creen poseer el-

actuante del medio no es importando sus acciones de mayoría ó minoría, aunque si actualmente esta última para la psicología social academica.

mejor instrumento musical y los conduce al autoritarismo del director.

SEGUNDA PARTE .
=====

EL ESTUDIO DE LOS FENOMENOS
=====

CAPITULO 3
=====

EL ESTUDIO DE LAS MAYORIAS .
=====

CAPITULO 3;

La regla de oro; el que tiene el oro hace las reglas.

Anónimo.

Desde sus primeras publicaciones sobre la psicología social, las tendencias más marcadas eran que la psicología social era o una rama de la sociología o lo era de la psicología, así, -- desde sus primeras obras¹ escritas por profesionales de cada una de las disciplinas determinaba en gran forma el rumbo de la psicología social en aquellos días. Más tarde las orientaciones de las cuales ya empezaban a resaltar por parte de -- los profesionistas de la Psicología social². Se empezó a desarrollar en el ámbito experimental pero dejando en forma descuidada su desarrollo en sentido teórico el cual se encuentra en la misma forma hasta nuestros días. Aunque de una forma implícita la experimentación en psicología social contiene los bosquejos de algunas teorías, puesto que marca la visión del hombre y mundo, no así en su forma explícita además porque la experimentación ha resultado ser el campo más fecundo para -- ello son por estos motivos que nuestro estudio se encuentra abocado básicamente a la revisión de los trabajos experimentales circunscritos en el ámbito puramente psicosociológico. -- Aunque muchos de ellos pueden haber sido publicados en revistas dedicadas a los aspectos de trabajo tanto de la Psicología como la Sociología, no obstante representan en cuanto a lo que se refieren al estudio de las mayorías lo más representativo de la psicología de la influencia social. Es entonces en este aspecto como se trabajaran las revisiones experimentales.

Uno de los aspectos que ya T. Newcomb, notaba en 1953 en el Annual review of Psychology era entre otras cosas la falta de

integración en los manuales de psicología social, así como las categorías o conceptos empleados en los sistemas de integración puesto que ellos están en función de las opciones teóricas que cada autor o autores pueden poseer, pero también los resultados².

Es entonces, no solamente para mi gusto, como para la necesidad de la producción en Psicología social que voy a tratar de describir en sus aspectos más sobresalientes en lo que se refiere a las mayorías en este capítulo y el de las minorías en el posterior, como el reforzamiento y el florecimiento de dos grandes constructos teóricos; el funcionalismo y la teoría genética, como un punto de vista a su pertinencia científica. Y es en relación a los trabajos de la Psicología experimental vía por la cual se han realizado los avances más dignos de interés y de los cuales creo que para la elaboración de investigación en Psicología social de la influencia social resultan ser los textos fundamentales.

- 1.- MCDUGALL, W. Introduction to social Psychology. London, - Meltun, 1908 y ROSS E.A. Social Psychology. New York Macmillan, 1908
- 2.- Se puede consultar la obra de Jodelet, Denise "La Psychologie sociale" Une discipline en mouvement, en su capítulo I.

El problema de la elaboración de la norma colectiva es el centro de los trabajos celebres que Sherif (1935, 1947) elaboró sobre la influencia de grupo en la formación de normas y actitudes. El autor define una norma social como "... una escala evaluativa (por ejem. el metro patron) indicando una latitud aceptable y una latitud inaceptable para el comportamiento, la actividad, los acontecimientos, las creencias y todo lo concerniente a los sujetos de la unidad social" (Sherif y Sherif, 1969 p. 141). En otra obra consagrada a las formas sociales, donde se ~~deponen los intereses~~ interesa sobre todo a la emergencia ~~de las~~ de las normas como producto de la interacción de los miembros de grupos pequeños, Sherif ~~et al~~ (1936, 2) subraya al hecho de "... todo grupo hace prueba de una continuidad en un sistema de actitudes, valores, de leyes y de normas que registran las relaciones entre los individuos".

Estas preguntas conducen a Sherif a elaborar una experiencia que él considera como " el prototipo del proceso psicologico de la formación de una norma en un grupo " (1965) y son las siguientes ¿ que hará un individuo frente a una situación ambigua, objetivamente indefinida y en la cual el cuadro externo de referencia está ausente ? ¿ Establecerá un punto de referencia que le es propio ó en otros terminos, producirá una norma individual ? .

Esta primera interrogación puede quedar alejada de la problemática de la formación de una norma colectiva. Mientras tanto ^{es sólo} -- conociendo las reacciones de los individuos aislados frente a los estímulos ambiguos en donde se establecerán los puntos de comparación permitiendo cercar el proceso de producción colectiva de normas . ¿ Que sucede mientras que en un nivel más social un grupo de personas están situadas en la misma situación ambigua ? ¿ Los miembros del grupo elaborarán una norma común ? ~~¿ o si cada individuo --~~ establece una norma, ¿ existe una norma subjetiva individual ó una norma común específica al grupo y dependiendo de la mutua influen-

En efecto, en la ausencia de una norma o de un punto de referencia externa, cada sujeto establece un margen de variación que le es propio y un punto de referencia subjetivo (norma) al interior de este -- margen. Cada evaluación sucesiva es hecha al interior de los límites del margen de variación y relativamente al punto de referencia interna. Así, si la norma al ser establecida será el punto de referencia -- para las siguientes presentaciones. Si se considera que después de algunos días de las presentaciones se observó que los sujetos se referían a los índices de tendencia central más cercanos que los del primer día. En otros términos lo que un individuo establece como sus márgenes de variación y establece su punto de referencia en sus evaluaciones, éste tiende a comprobar la norma elaborada subjetivamente, y la variabilidad de se reduce.

Los resultados de la segunda condición experimental es decir, la situación de grupo; cuarenta sujetos participaron en esta experiencia -- (ocho grupos de dos sujetos y ocho grupos de tres sujetos) haciendo series de cien estimaciones y comensando con los grupos de las experiencias individuales para después estar en situación de grupo , los otros grupos de dos o tres sujetos , iniciaron la experiencia en situación de grupo ; con las tres primeras experiencias (en tres días) todos los sujetos de cada grupo estaban presentes, los grupos estaban enseguida disueltos, y cada sujeto ^{hacia} ~~hacia~~ , al día siguiente su cuarta evaluación en forma individual.

(Graficos)

Los resultados del sujeto que comensó en la situación individual en la cual elaboró su propio ~~propio~~ margen de variación y situó su norma subjetiva se encontró después con los otros sujetos con sus propios márgenes de variación y sus normas, tendieron a la convergencia , es decir en dirección de un margen de variación y una norma colectiva .

En cuando los sujetos que comensaron con la experiencia de grupo es decir con un margen de variación y una norma propias al grupo , los

cuales se establecieron en el transcurso de su experiencia. Y en seguida cuando se encontro solo en la misma situación, reprodujo en gran forma los márgenes de variación y la norma que había sido elaborada en el grupo, dicho, de otra forma, el sujeto conserva lo elaborado por el grupo anteriormente (ver las graficas en la figura 1).

Las características de este dispositivo resultan ser más que interesantes y pueden ser enumeradas como sigue:

- El medio ambiente es ambiguo, es decir no estructurado.
- no existen normas antes de la experiencia, es ~~una~~ una situación nueva a los ojos de los sujetos.
- no existen "buenas" o "malas" respuestas, la respuesta es incierta.

Se puede decir que por las condiciones, los sujetos observaron una "igualdad funcional"³ pues tiene todas la misma oportunidad en la formación de la norma colectiva.

El estudio contribuye en gran forma a la supresión del dualismo de "la psicología individual" y la "psicología social" puesto que como lo dice su autor "de esta forma podremos ver las diferencias entre las respuestas individuales en la situación individual y la situación de grupo"⁴

3.-Doise, W.; Deschamps, J.-C.; Mugny, G. "psychologie Sociale et Experimentale" Armand Colin, 1978, p. 81.

4.- Sherif (1947) op. cit. p. 77.

D Dentro de las interpretaciones que hemos encontrado las que centran el contenido más importante son tres ; (cfr. Deschamps, J-C. 1978 ,02). El primero parte de que el fenómeno es el resultado de la ~~relación~~ ^{relación} de las respuestas, es decir la moderación de los juicios en la copresencia. Como lo había señalado Allport(1924) el cual pone en evidencia que en las evaluaciones de los juicios de peso, existe diferencia entre las evaluaciones emitidas con solamente la presencia del experimentador y aquellas otras en las que se emiten con la presencia de los otros sujetos y en las cuales estas se ven afectados en sentido moderado. Las explicaciones que Allport menciona, se refieren a que los sujetos en situación de copresencia tienden a eliminar sus juicios extremos y tienden estos a tomar una posición de sumisión en presencia del grupo. Dicho de otra forma, el individuo en situación de copresencia vacilará de sus juicios y respuestas extremas. Ya en 1962 Allport retoma sus resultados y completa sus explicaciones, donde dice, "la interacción entre los individuos sólo es posible por un sistema de conexiones reciprocas"⁵, los individuos serán entonces según Allport, aceptables por el prójimo y de alguna forma similares a él. Por supuesto, algún sujeto que tuviese que dar evaluaciones extremas tendría el riesgo elevado de contradecir y poner en entredicho las evaluaciones del prójimo y por lo tanto observará una postura difícil en la estructura del grupo. De otra forma, si los juicios son moderados, el riesgo disminuye considerablemente.

Una segunda forma de análisis parte de la elaborado por Montmollin (1965) de la cual es uno de los estudios que hemos elegido y en la cual su explicación parte de la conclusión de que los sujetos tienen tendencia a aglutinarse en la tendencia central de la distribución de las respuestas de su grupo, puesto que la tendencia guarda más relación de ser exacta que las otras y la cual aparece como la que tiene más suerte de encontrarse en acuerdo con el grupo. Así, de una u otra forma los sujetos de un grupo se comportan cada vez como estadísticos tomando en cuenta las características de la distribución de las respuestas.

5.-Citado en Doise et.al. (1978) p.82

Una tercera explicación de este experimento y la cual está --- cercana a la de Allport, es la que considera a los procesos de - influencia y los compara al proceso de negociación de conflictos desarrollado por Moscovici y Ricateau (1972) y donde la situación es ambigua, todo individuo incerta estabilidad y regularidad. --- Moscovici y Ricateau proponen la interpretación de estos procesos de normalización como un mecanismo de evitación del conflicto⁶, - puesto que el hecho de tener dos o más juicios sobre un objeto -- dentro del grupo para la formación de un acuerdo interindividual- al cual caracteriza esencialmente el proceso de atribución, habre un conflicto y si este no se adhiere a la norma mayoritaria, la - cual en la normalización no existe, se elimina la acción de una - negociación de ese conflicto a la evidencia de los sujetos perte- necientes al grupo. Esa multiciplidad en las evaluaciones desarro lla la imposibilidad de tomar un acuerdo inmediato, es decir las diferentes posiciones de lso sistemas individuales de respuesta - conforman entonces un conflicto. Aunque en las situaciones experi mentales se han caracterizado por el hecho de que ningún sujeto - está verdaderamente convencido por su respuesta. Así, los sujetos entonces buscan evitar el conflicto hacinedo converger sus esti- maciones y la negociación evoluciona en funsión de "conseciones -- equivalentes y reciprocas"⁷. La normalización es comprendida en-- tonces bajo esta perspectiva como "un mecanismo de negociación -- activa conducida a la aceptación del más pequeño denominador co-- mún"⁸.

6.-Moscovici y Ricateau (1972) en Moscovici ed. (1972) op. cit. p. 180.

7.- Deschamps, J-C ; en Diose et. al. 9L978) op.cit. p. 83

8.- Moscovici y Ricateau, op. cit. p. 185

"Influence de la réponse d'autrui et nuances de vraisemblance".

De la misma forma G. de Montmollin (1966) elaboró sus experimentos en base a Sherif (1935) y Moore (1921) los cuales mostraron que los sujetos tienden a seguir la opinión de la mayoría por medio de dos formas. La primera poniendo el acento sobre las variables socio-emocionales o sobre las necesidades afectivas que acarreen al individuo a un estado de malestar que lo hace percibirse como diferente a los otros o en contradicción con ellos, es entonces el conformismo de la mayoría el cual reduce entonces la tensión desagradable. El otro pone el acento sobre los aspectos cognitivos de los procesos de influencia; según marca Sherif con el cambio del cuadro de referencia o Asch (1957) que insiste sobre el desarrollo simultáneo de las relaciones sociales y de la inteligencia.

Se quisieron probar las dos interpretaciones verificando experimentalmente las predicciones de un modelo descriptivo para un juicio perceptivo en un continuum de respuestas (estimación de cantidad). El modelo como lo señala el autor no tiene en cuenta de las características de las distribuciones iniciales en el grupo, es decir que todo individuo o pedirá de alguna forma reincorporarse a la tendencia central de la distribución de las respuestas de su grupo que aparece como la que tiene más suerte de ser exacta o como el objeto potencial de un acuerdo en el grupo. Así, se jugarán por estimaciones (positiva si la segunda estimación es más grande que la primera o negativa si la segunda es más chica que la primera) y en cambios (si la distancia ha sido grande es fuerte y si es corta débil).

El procedimiento experimental es tomado en grupos de cinco a los cuales se les presentó un cartón en donde se colocarón fichas de colores y ellos tenían que dar estimaciones de cantidad (adivinar) en número exacto, se les presentaba durante cuatro segundos y las respuestas eran escritas.

El análisis que se efectuó de los resultados es elaborado en base a rangos (de 1 a 5) a cada respuesta inicial en cada grupo, la posición 1 corresponde a la posición más débil y la 5 a la más fuerte. El indicador de la tendencia central escogido fue, en la primera aproximación la

media de los cinco R_1 para cada grupo, por lo que los resultados validan las predicciones del modelo referido a la dirección y cantidad de cambio. El análisis descrito aparece en las tablas 2 y 3 las cuales demuestran los resultados de la dispersión de los cinco respuestas tanto débil (tabla 2) como fuerte (tabla 3) que se da en ciertos límites y que los miembros del grupo se dirigen a su media de las cinco R_1 y encontrarse efectivamente cercas de esta media, es decir que la hipótesis de que todos los sujetos tienen la tendencia a cambiar, igualmente si la distancia es pequeña a la mediana de su grupo no se verificó; las estimaciones fuertes aparecen a los ojos de los sujetos que dieron estimaciones débiles como no creibles, entonces ellos no tomaron en cuenta la mediana de las cuatro y la suya, sino la mediana de las sumas tres más débiles. Calculando la media de las distancias por cada una de las cinco categorías de sujetos que corresponden a las cinco posiciones posibles del grupo el asunto no resulta. Se señale que este análisis sólo toma en cuenta las posiciones relativas en cada grupo y no las del valor absoluto de cada respuesta R_1 .

Por ello la autora llega a la conclusión de que en los juicios existen margenes de credibilidad (marges de vraisemblance) por la sistemática eliminación en función de las posiciones relativas (analizando la dispersión por grupos, ya sea el débil o el fuerte). Los sujetos en la posición I (ver tabla 1) tienen tendencia a tomar en cuenta sólo aquellas tres respuestas débiles y hacen abstracción de las respuestas fuertes (ver tabla 2) y lo mismo sucede a la inversa con el grupo de las estimaciones fuertes (ver tabla 3). Así, las respuestas que son dadas como pura información para la evaluación de la cantidad, caen fuera de estos margenes de credibilidad y por lo tanto no son aceptadas.

El modelo sólo es verificado con cierta aproximación en lo que concierne a la cantidad de cambios. Supone que cada individuo toma en cuenta las cinco informaciones sin que una tenga más importancia a sus ojos que las otras, pero si la dispersión de las cinco respuestas iniciales es fuerte, el sujeto sólo toma en cuenta una distribución redu-

cida. Estos resultados llevan a hacer la hipótesis de el sujeto para - elaborar sus juicios forma antes esos margenes de credibilidad, es decir ellos sólo tendrán en cuenta las informaciones para sus respuestas de acuerdo a aquellas que le parezcan creibles.

Los resultados apenas guardan relación con la hipótesis, la cual provoca como resultado último, otra hipótesis. Pero de la cual la autora propone como explicación al hecho de que los sujetos frente a un estímulo ambiguo tenderán a la tendencia central de distribución de sus respuestas como lo habíamos dicho anteriormente, pero para ello, los sujetos en grupo forman una noción en cuanto a la formación de los "margenes de credibilidad", es decir que los sujeto no elaboran normas si estos margenes no han sido establecidos y sólo tomaran en cuenta las respuestas que le resultan más cercanas a su juicio y dejarán de lado las que le resulten extremas. XXI Con estos elementos la reformulación de Montmellin seña en el sentido de que los sujetos tenderán a la tendencia central de distribución parcial y su credibilidad de la respuesta de su grupo, lo cual resultaría ^{como} en el plano de la elección de tal o cual religión, de "ser más susceptible de arrastrar el acuerdo del más grande número de miembros y de la cual tienen la más grande probabilidad de ser verdadera"⁹.

diferentes

Los modelos inducen procesos diferentes, pero todos buscan explicar el porque los individuos en grupo convergen en dirección de un valor central. No es de forma gratuita y revela la ideología de los investigadores, de forma implícita. ^{los miembros.} Dions y Moscovici (1973, 118) estas teorías "...demuestran de alguna forma las ópticas de las relaciones colectivas; la tendencia a la conformidad de estos resultados es la más evidente... El compromiso constituye un método y un fin que permite al grupo ejercer sus presiones conformistas, evita el conflicto entre sus miembros... Esta visión de las relaciones colectivas tomadas por universales, arraigan en la naturaleza psicológica del hombre, de la sociedad, las apariciones reflejadas en una práctica política; la práctica política de la de-

mocracia representativa como se le conoce en los países anglo-sajones y sobre otro plan aquella fijación de los precios en el "mercado la cual será perfectamente concurrencial" ¹⁰ pero no se puede laborar el análisis a partir solo del hecho de que la estructuración del entorno sea únicamente la estructuración de la información que le es a uno creíble, puesto que tiende al centro como si la estructuración del entorno sea validada por el registro acumulativo parecido al sufragio electoral y del resultado es como conformaremos nuestra acción sobre él. Y decir que el acuerdo que se concentre en el medio que nosotros creemos o suponemos, no habrá conflicto, el cual quedara como cuando dos viejitos se pelean y cada cual queda con su juicio y no lo va a cambiar, pero su creencia tampoco y no se va a pelear por ello. Las decisiones son tomadas entonces por un tercero y le diga a cualquiera de ellos quien tiene la razón con lo cual se establece que el entorno es de acuerdo a como la mayoría decide, cosa evidentemente contraria a la realidad.

Así el medio social (entorno) no puede ser el resultado de tener más votos, ni tampoco el hecho de tender al centro porque ahí es más posible la razón, con este razonamiento la evolución de las normas y por consiguiente del grupo no sería posible, cosa que esta en contra de lo acontecimientos cotidianos.

10.-Deschamps, citado en Doise et. al. op. cit. p. 83

"Influencia social y percepción"

El experimento de ~~2212222~~ Claude Flament constituye de forma continua-
da otro de los importantes trabajos que constituyen junto con el anterior
de Montmollin ciertas respuestas que incrementaron la explicación por el
efecto de las mayorías pero que de alguna forma también ayudaron a su
crítica en la influencia social. Fomenta la pregunta si el cambio contra-
tado al nivel del juicio expresado verbalmente corresponde exactamente a
un cambio de lo que se pensado o visto efectivamente por el sujeto? En
otros términos ¿es la respuesta latente modificada como lo es la respues-
ta manifiesta? Para el caso, la percepción de algunas líneas, la respuesta
manifiesta es modificada por la influencia social, ¿pero lo es también la
respuesta latente? ¿es que el sujeto ve efectivamente L_1 más pequeño que
 L_2 ? y como múltiples trabajos experimentales expresan que cuando el sujeto
~~compara~~ es dejado fuera de la influencia social emite el 100 % de las respues-
tas correctas, la ambigüedad de la prueba resulta entonces nula. En un
experimento (que tocaremos posteriormente) Deutch y Gerard (1955) analizan
el proceso a través de la noción de influencia social normativa, la cual
refleja las relaciones del grupo en oposición a la noción de influencia
social informativa, la cual no pone en juego sino el carácter de evidencia
de la información que es vehiculada por la influencia. El autor se plien-
ta que en una prueba perceptiva, lo latente está al nivel de percepto --
(percept), el cual no puede ser controlado directamente, y que existe la
posibilidad de que una reproducción sea más próxima al percepto que una
verbalización; por lo tanto, propuso que los sujetos dieran tanto respues-
tas verbales como por reproducción. El experimento consistió en presentar
dos planchas estímulo con dos barras cada una en forma inclinada, una de
las dos (la de reproducción) tenía una barra que se podía ajustar de for-
ma como el más sujeto quería. Las respuestas verbales consistían en decir
o más grande o más pequeño que la barra roja (punto de comparación). Las
respuestas iguales eran prohibidas bajo el pretexto de que siempre eran
diferentes, diciéndole al sujeto que la barra roja tiene una longitud con-
stante. Las respuestas por reproducción (la cual es la segunda plancha) era

panel de la ventana en la plancha de reproducción desde 40 mm. a 20 mm. En la primera de sus variantes, designada como A) situación de reproducción igual al estímulo se le pide al sujeto que la figura se le parezca exactamente igual a la figura de la izquierda, la cual esta presente para justificar la forma que tomará la prueba bajo la influencia social y por simetría con las otras situaciones y B) como reproducción proporcional al estímulo. La barra roja de la plancha de reproducción mide 95 mm., mientras que la plancha estímulo mide 80 mm. Se hace notar esta diferencia al sujeto y se le pide "hacer que la figura de la derecha le parezca proporcionalmente igual a la de la izquierda, es decir, que si uno tiene a la izquierda, un verde más grande que el rojo, uno deberá poner a la derecha un verde más grande que el rojo, etc." Aquí las barras rojas son indispensables; esta variante tiene por objetivo obligar al sujeto a decirse interiormente que el verde es más grande o más pequeño, que el rojo, a fin de estudiar los efectos eventuales de esta formulación interior sobre las respuestas por reproducción.

La segunda variable que trata de las relaciones entre respuestas verbales y por reproducción que se le piden a los sujetos en situación de influencia social. C) a algunos sujetos se les presentan las planchas pidiéndoles en dos series las respuestas verbales, es decir que en este caso se dará que reproducción y respuestas verbales que son independientes; D) a otros sujetos, se les presenta siempre la misma serie de planchas y se le pide para cada plancha a la vez una respuesta verbal y por reproducción; reproducción y respuesta verbal se dará que son simultáneas, se obtendrá, cruzando estas dos variables, las cuatro situaciones experimentales de la tabla I.

Los experimentos se desarrollan siempre en las mismas condiciones en las cuatro situaciones. Bajo pretexto de aprendizaje se incluyen 15 presentaciones por cada situación, ^{para} cada sujeto por el método de las series plenas y ordenadas de Freissas (1954). Al final del experimento, el investigador se reunirá con los sujetos para pedirle la descripción de su técnica de reproducción. La influencia social fue dada en la segunda variante diciendo que un grupo de referencia lo hacía así, y a la cual muchos sujetos

no han creído en la veracidad de las respuestas atribuidas al grupo de referencia. D

Los resultados hechos en base al análisis estadístico χ^2 (Chi cuadrada) marcados en la tabla II en la cual se nota que en cada línea los porcentajes difieren entre ellos. El autor intenta para su mejor análisis-cuantitativo el proceso estocástico secuencial el cual no ha llegado a resultados diferentes de los anteriores, para después proyectarlo con el modelo inspirado en los trabajos de Bushy Monsteller (1955) con la χ^2 y π_i , pero no pudiendo afinar la diferencia de los valores teóricos y los observados. Se plantea así, como uno de los resultados, el desarrollo de un modelo estocástico más complejo y que tomara en cuenta sañalamientos como los de la probabilidad de que un evento en el instante t depende de lo ocurrido de lo ocurrido en todos los instantes $r \leq t-1$. Pero su análisis pasa también por el coeficiente de correlación tetracórnico el cual lleva a la independencia de las respuestas, a lo cual observa que el detalle de la respuesta se pierde con lo rudimentario de la metodología.

Aunque de alguna forma el autor llega a elaborar conclusiones a partir de que no se consideró experimentalmente la amplitud de la influencia, por lo que se puede concluir que los efectos de la reproducción son por la influencia que tiene la reproducción de la respuesta verbal por lo que podría hablar de auto-influencia que tiene relación con la auto-norma elaborada por Deutsch y Gerard (1955). Comprobó lo anterior al ver los resultados del la entrevista en donde el "sentimiento de estar influenciado" lo deduce. Se ve que los sujetos piensan estar más influenciados en sus respuestas verbales que en sus reproducciones (la diferencia es significativa); de hecho, nosotros hemos visto que por el contrario las respuestas verbales son menos influenciadas que las reproducciones, cuando estos modos de respuesta son independientes (situación I y III) mientras que si son simultáneas (situaciones II y IV) las reproducciones pueden sufrir menos la influencia social que las respuestas verbales, pero sufren más fuertemente la auto-influencia debida a las respuestas verbales.

Si alguna de estas tres difiere del percepto, bajo la influencia de --

de factores sociales, no sería la respuesta verbal. Hemos constatado que las respuestas que sufren menos que la influencia social (situaciones I y III). Esto va en contra de la hipótesis generalmente admitida de que ~~la respuesta manifiesta es más influenciada que la respuesta latente.~~ "Se puede, claro, oponer un espíritu de llevar la contra de los franceses, a un conformismo americano. Lejos de negar si su acción pudiera ser demostrada, ello no agotaría la realidad."

Las conclusiones se pueden resumir de la siguiente manera y sistematizar lo esencial de la manera siguiente.

1) La influencia social que precede a la percepción, predetermina inconscientemente una hipótesis perceptiva.

a) Si la respuesta tiene la misma forma que la influencia, se establece una relación consciente entre ellas, lo que implica una relación probabilística estadística de la información vehiculizada por la influencia y permite la corrección de la hipótesis perceptiva y una disminución relativa de los efectos de la influencia.

b) Si la respuesta no tiene la misma forma que la influencia, no se establece ninguna relación entre ellas dos, y el estímulo permanece ambiguo, la hipótesis perceptiva no puede ser corregida, lo que explica la importancia relativa de los efectos de la influencia.

Y 2) Los juicios que los sujetos forman, explícitamente o implícitamente, sobre los estímulos, ejercen una influencia sobre la reproducción que les sigue; esta auto-influencia es más eficaz que la influencia social.

Observamos que los ^{resultados} ~~experimentales~~ del autor ~~en estos casos~~ tienden a la conclusión de que no es ~~la~~ ambigüedad del estímulo lo que es lo más importante (como variable situacional) sino la incierto del sujeto en la situación (la variable psicológica individual). Lo que nos hace ^{pensar, según esto,} ~~concluir~~ que los problemas de aceptación o no aceptación de la influencia por parte del individuo y proveniente en esta caso de las mayoría es un asunto de la psicología de la personalidad, o de la psicología de la percepción pero de la cual no es forzosamente esto, puesto que en una de sus fases el grado de ambigüedad del estímulo ~~es~~ no es afectado por el tiempo de exposición el cual aumenta y disminuye en alguna de sus etapas

y muestra que la influencia esta ligada a la incertitud. Así para el autor el consenso que se establece entre los sujetos esta dado por la operaciones lógicas que efectúan los sujetos sobre las respuestas/informaciones que obtenidas por estos en las sesiones, es decir, que el sujeto establece su juicio dentro del aspecto cognitivo (sea este el de la percepción o sea el de rechazar las características de la información) en función de las ~~características~~ características probabilísticas de él.

Las nociones desprendidas de este estudio marcan de alguna forma ese compromiso ~~político~~ político que subyace en la explicación, la "aventura" de definir a las sociedades como el resultado de los factores personales, cuyos factores intrapersonales (cfr. Mugny, G. y Doise, W. (1979) p. 824) pueden influir sobre el mantener o modificar las normas, y la cual las ^{hace} define como la simple "adición" de individualidades no en el sentido de de las posiciones ~~sociales~~ sociales historicamente determinadas, sino por la personalidad de sus miembros.

X. Observando de la misma forma las relaciones interindividuales y colocandolas en una relación asimétrica, entenderemos el porqué la norma colectiva no corresponde generalmente a una mediana algebraica de los juicios individuales. Los efectos han sido confirmados por otros autores como Lemaine, Desportes y Louarn (1969) que muestran que el efecto de la diferenciación jerárquica juega en efecto y sobretodo en las relaciones interindividuales una fuerte atracción recíproca (cohesión). Otras dinámicas de diferenciación interindividuales pueden ser observadas en algunas situaciones de normalización. Tomando una observación de Sherif (1937), Moscovici y Néve (1971) realizan una experiencia en donde encuentran que prolongando la interacción de un sujeto con un cómplice cuyas respuestas son considerablemente diferentes, la convergencia por el sujeto experimental disminuye, y si el cómplice es ~~se~~ retirado de la situación y el sujeto continua solo sus evaluaciones, éste continua respondiendo según la norma establecida colectivamente, es decir que los ausentes no necesitan, para ejercer influencia, ~~estar~~ estar siempre presentes. Los comportamientos del cómplice han sido consistentes y pueden incluso terminar para tomar incluso la significación de un bloqueo de la negociación interindividual ~~experimentando~~ una voluntad unilateral de influenciar. Un juego ~~es~~ complejo

de atribuciones y de diferenciación social puede interferir con el proceso de convergencia"¹¹.

De la misma forma Deschamps (1978) elabora los resultados de los factores que afectan la convergencia en dirección de un valor mediano, donde se observan las ~~mismos resultados que los anteriores~~ mismas resultados que los anteriores y marca "que los sujetos de alto status se desplazan menos que los de status bajo"¹² así, el establecimiento de una norma, se estableció "más a la proximidad de ~~la~~ la norma individual del sujeto de alto status que a la proximidad de la norma del sujeto de bajo status"¹³. De la misma forma Lemaine, Luch y Ricoteau (1971-1972)¹⁴ elaboraron una experiencia sobre la convergencia de las evaluaciones donde encontraron que los sujetos se que se encontraron elaborando un juicio se encontraban no solamente con los sujetos físicamente ~~éstos~~ sino también con su imagen de ellos, así se encontraban con otro factor de la vida cotidiana, la divergencia ideológica. ~~La experiencia~~ experiencia hace cara directamente sobre los efectos de la división ideológica en cualquier experiencia de la elaboración de normas. De este forma se puede incluir que un sujeto hace cara a alguna norma no solamente como un individuo, sino como el representante de tal o cual grupo frente a otro y si ~~esta~~ se toma a la norma colectiva como un valor resultante de factores individuales y las interacciones al interior de un grupo particular, se tomaren en cuenta ~~entonces~~ entonces también las relaciones ~~de~~ e interacciones entre los grupos. Se concluye entonces que un grupo no se define - el solo como grupo (percivido como los que poseen características comunes y objetivos comunes) sino lo hace en cuanto a que este se define con la existencia de otros grupos presentes en el medio ambiente, y en cuanto a que él se define por la relación con los otros grupos (cfr. Deschamps, J-C. (1978), p. 88), esta resulta ser la cuestión central de que los psicólogos sociales han olvidados y "hay que esperar más de un cuarto de siglo para que las relaciones entre grupos, si no es de forma implícita, sean tímidamente introducidas en el paradigma de la normalización"¹⁵.

12. ~~Deschamps, J-C. en Doise, W. et al. (1978) op. cit. p. 86.~~ Deschamps, J-C. en Doise, W. et al. (1978) op. cit. p. 86.

13. -idem.

14. -idem.

15. ----- p. 88

11. - ~~Deschamps, J-C. en Doise, W. et al. (1978) op. cit. p. 86.~~ Mugny, G y Doise, W "Niveaux d'analyse dans l'étude expérimentale des processus d'influence sociale" en Informations sur les sciences sociales (SAGE, Londres et Beverly Hills).

18, 6 (1979) ~~op. cit. p. 86.~~ p. 87.

Resulta de esto entonces, que si el hecho de que los sujetos converjan en sus evaluaciones en las escalas centrales, no obedece, como lo marca el autor, a que estos actuen como estadísticos, sino en el hecho más intencionado y más lleno de complejidad que la simple adición a alguna norma en específico. Donde se incluyen elementos ideológicos y por lo tanto una intención de ~~8888~~ tal o cual elección, si existiese un compromiso de esa elección, sino de ello resulta que un sujeto que no se encuentra comprometido, no se encuentra en situación de conflicto, con lo cual el enfrentamiento con los miembros del grupo queda eliminado y por lo cual el conflicto resulta obsoleto.

De esta experiencia, para el autor, no queda implicada la sumisión del individuo sino una elección sin conflicto, pero que pone en evidencia además de lo primero, que el individuo prefiere abstenerse de negociar su punto de vista y adherirse a ~~ese~~ denominador común y más pequeño, resulta de ello ~~que~~ que el trasfondo teórico del estudio deja explícito la eliminación de disputa de todo sujeto y el de adherirse por comodidad a lo que resulta ^{ser} sin riesgo la elección de la norma verdadera, la elección del centro de los juicios extremos, pero que en base a esto no es posible explicar los cambios en esas normas. La complejidad del hecho resulta evidente.

El estudio de Deutsch y Gerard pone de manifiesto el hecho de que los procesos psicológicos individuales, están sometidos por las influencias sociales, como pareciera manifestarse en los estudios experimentales de Asch (1951), Bouvard (1951), Sharif (1935), y que se han empleado en forma descuidada diferentes terminos como la expresión "influencia de grupo" para caracterizar la repercusión de muchos tipos de factores sociales. En los experimentos anteriormente señalados no se pone de manifiesto que los sujetos actúen como miembros de un grupo de forma simple o evidente. El autor reconoce que esas "influencias de grupo" fueron creadas sutil e indirectamente y no lo han sido de forma deliberada por el experimentador. Por lo que se plantea el hecho de examinarlo a partir de dos tipos de influencias sociales; "la normativa" y la "informativa". La influencia social normativa la define como la influencia que impulsa a aceptar las perspectivas positivas de otra persona, más concretamente la define como el hecho de "hacer algo cuya realización refuerza los sentimientos positivos y no negativos de otra persona y su no realización lleva al sentimiento de una enajenación más que de solidaridad". La influencia social informativa es la que mueve a aceptar la información obtenida por otra persona; "a aceptar el dato sobre la realidad". Aunque estos dos tipos de influencias suceden en un mismo tiempo y aunque no se este del todo comunicado de este dato, pero que si están de acuerdo con las creencias del prójimo. También es posible aceptar las creencias de un contradictor como dato, aún siendo que no existe motivación para estar de acuerdo con él per se. El autor en el experimento se plantea seis hipótesis básicas que son las sig:

- I.-La influencia social normativa sobre el criterio será mayor en los individuos que forman un grupo que una simple agregación de ellos.
- II.-La influencia social normativa sobre el criterio individual se reducirá cuando el individuo perciva que su criterio no puede indentificarse con el del grupo, o cuando la presión de ellos no sea suficiente.
- III.-La influencia social normativa que impulse a seguir el criterio propio reducirá el impacto de la influencia de los otros.

IV.-La influencia social normativa que converja en el consenso e impulse a seguir el criterio propio será mayor que la I.S. normativa derivada de uno mismo.

V.-Cuando más incierto se encuentre el individuo sobre su propio criterio, tanto más probable es que sea susceptible de la influencia social normativa e informativa en su criterio.

VI.-Cuanto más inseguro esté el individuo del criterio de los demás, es menos probable que sea susceptible a la influencia informativa en su criterio.

Para comprobar ellas elaboró el procedimiento experimental característico de Asch pero con algunas variantes, las cuales determinarán en gran parte lo diferente de él, es decir;

-un sujeto ingenuo y los demás complises, situación "cara a cara", criterios fáciles de formular, juicios en público, los sujetos críticos emiten juicios erróneos y unánimes. Las variantes son las siguientes:

1.- Situación "cara a cara". Idéntica a la de Asch solo que son 3 complises y nadie se conocía antes del experimento, se utilizaron dos series de 18 juicios.

2.- Situación "anónima". Eran separados de tal forma que no se podían mirar entre sí, su juicio era por medio de un botón eléctrico y los sujetos complises eran un comando electrónico.

3.- Situación de grupo. Idéntica a la anónima, salvo que se les ofreció recompensas a los cinco mejores grupos con una entrada a Broadway.

4.- La de "fuero interno". Los sujetos debían escribir su juicio antes de emitirlo y tuvo dos faces; a) las hojas se tiraban en el basurero y no se borraba el juicio propio y b) se les daba una hoja "mágica" y sólo él podía saber que había escrito de inicio.

5.- La declaración pública. Escribía sus juicios iniciales y en la misma hoja que debían entregar al experimentador y se firmaban por ellos.

Los resultados de esta experiencia, los cuales son los computos de los errores emitidos por el sujeto "ingenuo" se manejaron de forma estadística como registro acumulativo de errores y para cada hipótesis se elaboró una tabla y los análisis de estas son los siguientes;

11.- En esta, los individuos se sentían impulsados a actuar como grupo, por el contrario los de situación anónima, los sujetos mencionaron en un

test al final que se sentían haber contraído alguna obligación cuando se actuó como grupo. De forma contraria los sujetos donde no existía grupo eludieron esa sensación de obligación.

H2.- El autor menciona que a pesar del defectuoso ~~procedimiento~~ procedimiento experimental la hipótesis se confirmó ligeramente, no de un modo significativo sobre todo en la situación "cara a cara" que en la anónima para muchos sujetos.

H3.-y H4.- Las tablas confirman fuertemente la hipótesis 3 según la cual la influencia social normativa que impute a seguir el criterio propio reducirá el impacto de la influencia normativa que impulse a acatar el criterio de los demás. Para lo referido a la 4a. hipótesis, la hoja -- "magica" impidió que se deformara el recuerdo de su juicio inicial, de ahí que el comportamiento consistente en escribir el juicio propio en la apuesta a cambios. Ahora bien, es evidente que esta influencia sustentada interiormente es la que impulsará a acatar el criterio propio que no fué tan fuerte como la combinación de influencias externas y las auto-motivadas. El resultado confirmó esta hipótesis.

H5.- Según las tablas, es evidente que los sujetos cómplices influyeron menos en los juicios de los demás cuando estos se basan en la vista y no en la memoria y por lo tanto reafirmar esta hipótesis, según lo cual, cuanto más inseguro se siente un individuo sobre lo acertado de su criterio o juicio, tanto más probable es que sea susceptible a las influencias sociales y en la formulación de su juicio. Así es más favorable que un sujeto cometa errores socialmente influidos en la serie de memoria y a tras de haber ^{se} dejado influir por los demás en la ~~primera~~ primera serie de sus juicios, es más probable que sea influido en la serie visual que si no hubiera participado en la serie de memoria.

De esta forma, para los autores parece lógico el llegar a la conclusión de que el sujeto ingenuo aunque no este expresamente influido le pueden hacer los demás en el sentido de que él considerará el criterio de los demás como una fuente de información más o menos fidedigna sobre la realidad objetiva con la que él y los demás se enfrentan, puesto que los sujetos cometieron errores a pesar de no estar enfrentados direc-

tamente al juicio incorrecto por la influencia en los que se llamó "situación anónima". De ahí, que si más personas discrepan en sus juicios tenderán a revisarlo para que estos puedan converger y ser compartibles. Pero este proceso de influencia mutua no indica necesariamente que las consecuencias de una influencia normativa se diferencien de las de la influencia social informativa.

Las aportaciones teóricas son de gran importancia al igual que los otros, puesto que sigue poniendo de manifiesto la situación de subordinación del sujeto (aún que lo hace de forma activa) a la norma mayoritaria y sólo ser un ente adherente a ella, así, la presión social por parte del grupo en el caso de cualquiera de los tipos de influencia (o los dos) proponen la forma de comportarse del individuo de que se integre a la información, con esto la minoría solo tendría la alternativa de acción de o someterse ó abandonar el grupo.

Las tentativas de análisis que los autores elaboran no consideran que las mismas informaciones pueden llevar cierta tendencia con respecto de otras, como siempre aparece a los ojos de la luz cotidiana, esa relativa neutralidad de las informaciones puede estar en evidencia y ser del mismo modo incompatibles al hacer el individuo o subgrupo esa "unión" de informaciones, las cuales según los autores son el soporte interindividual. Pero en que forma lo puede explicar si el individuo se encuentra en evidente conflicto; sólo a partir de la explicación del conflicto mismo y su resolución entre los individuos. ¿Se consideraría que es entonces el individuo un ente que no busca otras alternativas, cuando existen en su evidencia la presencia de normas o informaciones las cuales son diferentes? . No se puede considerar de esa forma, cuando son las formas de aparición de esas informaciones y normas las que determinan la aparición de la negociación, la cual es activa en todos sus aspectos y la cual concierne a todos los miembros del grupo. Pero suponiendo que los individuos en posición de minoría se acatarán de forma pasiva a la norma mayoritaria, el grupo por sí mismo quedaría en posición estática lo cual éste lejos de ser un hecho veraz, puesto que cotidianamente observamos la evolución de las normas y que los mismos grupos cambian.

explicación del entorno social en base a los principios de los
tores son reducidos y no pueden por consiguiente explicar estos
abios . Sin embargo el autor utiliza algo que no incluyen en sus
alicaciones, la noción de "cohesión de grupo" que aunque se encuen
a inducida por la retribución , lleva al individuo a la elección de
respuesta falsa de la mayoría lo que se acentua cuando es una situa
ón más insierta. Lañ noción es valida en cuanto que el sujeto no se
tá enfrentando solamente a la mayoría, sino a la cohesión de esa -
oría lo que lo coloca en un doble dilema, la unanimidad de sus res-
estas constituye otro de los elementos básicos en la elección de la
puesta del sujeto ingenuo. Y es una "característica esencial del
stema del comportamiento de la mayoría, en la medida de que establece
una consistencia interindividual" ¹² . Así en la elección al paso
tiempo, esas respuestas de la línea acordada se va creando unñ sis-
de respuesta que permite la consistencia interindividual del grupo,
base a esto, el sujeto ingenuo elige un sistema de comportamiento
o resultado de esa confrontación activa de dos sistemas antagónicos,
o el cual constituye el elemento primario de su actividad como ente.
ello la influencia social sólo podrá ser considerada así, cuando ésta
ó el resultado de la negociación social.

Es un hecho que cuando se establece una negociación, los sistemas de
portamiento que ejecutan esta acción elaboran a lo largo de ella,
medialidades que le son conferidas § por cada miembro participante,
lo tanto esa consistencia interindividual que § elabora la mayoría
el tiempo es entonces § la que establece ese factor esencial de adop
ón de la respuesta falsa por los sujetos ingenuos, lo cual bloquea la
ociación y no la supuesta sumisión del sujeto ingenuo, que no existe,
esto que elige en base a las condiciones que el conflicto le depara.

El experimento realizado por estos autores queda bien establecido que la fuerza de atracción de un grupo determina parcialmente el grado de conformidad a las normas del grupo. Como lo ha señalado Festinger (1950), Festinger, Schachter y Back (1950), Hovland, Janis y Kelley (1953), Kelley y Thibaut (1953) que el grado de su adhesión al grupo depende en gran medida de las necesidades que el individuo tenga de las condiciones y de él. Pero hay que especificar más estas necesidades, puesto que en algunos experimentos como el de Hovland, Janis y Kelley (1953) se produce un efecto de "boomerang" en referencia a una comunicación, el cual no deja justificado lo anterior.

Las disposiciones psicológicas juegan un rol importante en la conformidad social y de la cual distingue dos tipos, las cuales pueden aportar o una persona que evalúa los juicios o las percepciones ó las aptitudes que le son comunicadas por otros individuos. Así, la disposición de la persona depende de su orientación en dirección de los miembros del grupo. En una disposición centrada sobre el grupo, la persona se preocupa de establecer o de mantener la misma pertenencia al grupo de la cual los individuos le son comunicados. Distingue entonces:

Una disposición centrada sobre la tarea donde la persona está dispuesta a considerar a los otros individuos como los "mediadores de hecho". La persona utiliza a estos otros individuos como los instrumentos de percepción o de juicio como los sustitutos de sus propios instrumentos. Respondiendo a las percepciones y las aptitudes de los otros, la persona se preocupa de no establecer o de mantener un registro social, pero sin establecer o mantener un conocimiento clara de su medio ambiente. Así si un individuo se encuentra en una disposición centrada sobre el grupo y si los otros ejercen sobre él una presión creciente (no definida por el instante) con el fin de cambiar su actitud, él se conformara de un tanto más verdaderamente que si su pertenencia al grupo es suficientemente atractiva.

En la disposición centrada sobre la tarea, la persona se pregunta "de que se trata esto". Por lo tanto, el individuo tendra tendencia a depender de los otros observadores para definir sus actitudes y sus apreciaciones. Lo que tiene importancia mayor para los autores representa el hecho de preguntarse si ^{en} el curso de sus actuaciones el individuo, su obligación ha si

do contraída en la evidencia al defender públicamente un juicio, lo hará más tarde respecto a esta posición inicial.

Para los autores las variaciones que se suceden al interior de la disposición psicológica, toman importancia. Primeramente en cuanto a que la presión puede ser manipulada en función de la importancia de la divergencia de las opiniones del individuo y del grupo (French, 1953). Segunda, la presión puede ser modificada en alguna medida (Asch, 1952), hacia la proporción de la mayoría. La tercera, es la que se pretende hacer en este estudio. Definiendo la cantidad de presión ejercida sobre una persona para inducir al cambio su punto de vista como siendo directamente conducida al nivel de confianza con la cual los otros individuos forman su opinión contraria a la suya.

Desde el principio, los autores muestran sus afirmaciones en el sentido de que una disposición centrada sobre la tarea, y la cual para toda cantidad de presión ejercida en vista al cambio del punto de vista inicial (hasta el límite de responder a este punto de vista), existiera una relación lineal entre la presión ejercida sobre la persona para cambiar su opinión y la fuerza de resistencia promovida. Esta afirmación se funda sobre la hipótesis del equilibrio, en virtud de la cual la persona tratará de ejercer a partir de su capacidad potencia de resistencia (fuerza máxima de compromiso), una cantidad de resistencia "igual" a la cantidad de presión ejercida sobre ella. Concluye que es en esa disposición centrada sobre la tarea, un aumento de la confianza declarada hace aparecer en la persona no solamente una más grande resistencia al cambio, sino aumenta en él mismo su resistencia al cambio. Señalan que este último efecto, tendrá por consecuencia un crecimiento de la resistencia desproporcionada por relación al crecimiento de la presión al cambio. Así, en esta disposición la probabilidad de cambiar una opinión determinada estará en relación inversa con la presión ejercida en este efecto.

Para probar si son correctas sus suposiciones teóricas, lograron elaborar que este modo de crecimiento de la resistencia, debería de manifestarse de la misma forma en la disposición centrada sobre el grupo y forman una ligazón entre la presión y el cambio de opinión de forma inversa.

Dependiendo de estas premisas las hipótesis fueron planteadas de acuerdo a un problema que se les presentó a los sujetos agrupados en seis y a los cuales se les pidió que emitieran sus juicios personales por escrito acerca de unas planchas (la forma inicial en privado), de tal forma que para forzar al sujeto a abandonar su juicio inicial se utilizaron tres cantidades diferentes de presión variando el nivel de confianza obtenida de las respuestas. La mitad de los grupos se indujeron a la disposición centrada sobre la tarea y la otra mitad sobre el grupo. Para cada condición de la disposición la mitad estaba compuesta de extraños y la otra de compañeros de fraternidad (algo así como los compañeros del club que juran fidelidad a él) pero en cada grupo de fraternidad (club) diferente.

Para todas las condiciones experimentales, la fuerza de compromiso a la opinión inicial (no conformista) ha sido mantenida constante a un nivel elevado (lo cual fue hecho en un trabajo anterior no publicado). Las hipótesis formuladas fueron las siguientes :

Hipótesis 1.- cuando la cantidad de presión a la conformidad aumenta, la proporción de sujetos conformistas aumentará en la disposición centrada sobre el grupo y en la disposición centrada sobre la tarea, disminuirá.

a)-cuando la disposición psicológica y la composición del grupo concuerden la relación predicha en la primera hipótesis deberá ser máxima, la más fuerte relación positiva entre presión y conformidad deberá ser producida en los grupos de "compañeros" con la disposición centrada en el grupo y la más fuerte relación negativa en los grupos de extraños con disposición centrada sobre la tarea.

Hipótesis 2.- A medida de que la cantidad de presión aumenta, los miembros no conformistas tendrán una tendencia a manifestar una más grande confianza pública en sus juicios (no conformista) y esta en la disposición centrada sobre la tarea pero no en el grupo.

Hipótesis 3.- En la disposición centrada de la tarea si la confianza pública de un miembro del grupo cae, el tendrá tendencia a conformarse con la opinión de la mayoría. En la del grupo, el comportamiento de conformidad deberá ser relativamente independiente de los cambios de confianza pública, por lo tanto, esta decrecerá anteriormente y concurrentemente con el acto de conformidad en la disposición de la tarea pero no en la del grupo.

En el procedimiento experimental que se llevo a cabo en la Universidad de Carolina del Norte con 234 estudiantes en grupos de 6 y donde cada miembro estaba separado, se les presentaba una plancha blanca donde en cada uno de sus cuatro cuadrantes que tenian 24 tachuelas cuyo arreglo diferia de forma estandarizada. Era posible ordenar los cuadrantes con cualquiera de los criterios siguientes;

- a) La homogenidad del color de las tachuelas dispersas en los cuadrantes.
- b) La homogenidad de su forma.
- c) La homogenidad de su color y su forma. (inciso a y b).
- d) Densidad espacial (proximidad) de las tachuelas en cada cuadrante.

El experimentador decia a cada sujeto que al final de la experiencia - cada uno deberia de enunciar oralmente su juicio inicial privado y deferirlo delante de los otros miembros. La consigna dada al sujeto destinada a hacer molestar al sujeto ingenuo y no partir su juicio inicial sobre las tres primeras posibilidades en el curso de los últimos cuatro ensayos. La variable presión fue hecha cuando el sujeto decia "indiscutiblemente preciso", presión mediana "bastante certero" y presión debil cuando decia "no muy certero" .

La manipulación de la disposición psicológica fue hecha de dos maneras, la primera en cuanto a la disposición centrada sobre la tarea la cual fue la mitad de los grupos se les decia a los sujetos que se queria ver como las gentes se reunian para trabajar en grupo en la resolución de un problema y para esto cada sujeto debería de decir lo que creyese conveniente. En la disposición centrada sobre el grupo se elaboraran dos partes; a) Una rutina de adaptación y b) un conjunto de consignas espaciales precisando que el grupo estaba compitiendo con otros grupos similares.

Los resultados del autor marcan todas las hipótesis confirmadas de diversas formas estadísticas que no vamos a revisar aquí, y se señalan que la disposición u orientación es crucial para determinar la medida en la cual se someterán. Así como la disposición de un miembro de grupo es esencialmente cognitivo o centrada sobre la tarea, las percepciones y las actitudes cuyo fondo era de los otros miembros del grupo ^{el} confirman o invalidan sus propios juicios. Era dado que el miembro del grupo es en alguna medida dependiente en su juicio inicial y que el rendimiento público -

es el nivel de confianza que tiene de su juicio, se demuestra que un acercamiento a la invalidación de su juicio (presión a la conformidad), entraña a un comportamiento conformista decreciente.

Las premisas teóricas en las que se sustenta el autor se refieren a las necesidades que los individuos poseen en relación al medio ambiente, como las principales para llevar a cabo su quehacer, en este caso es el referido al grupo en que se encuentra, así, el individuo se siente atraído hacia el grupo para cubrir sus necesidades, llamense de afiliación, relativas, etc. y el grupo en general es el que determina la orientación general de ellas la interacción del individuo con el grupo, es decir con los otros individuos determina la forma en que deben dirigirse en esa interacción, pero el grupo es el que evalúa el entorno y el individuo es el que acepta esta evaluación y el cual su única acción estará enfocada a que por necesidades intraindividuales cualquier individuo ^{que} pertenesca y se someta a las decisiones que el grupo lleva. Es claro que el modelo propuesto por Thibaut y Stickland es el equilibrio, lo que elimina toda posibilidad de confrontación de sus juicios y la eliminación consigo de los de forma extrema o los de tendencia al cambio, con ello la interacción del grupo y el individuo se realiza en base a un intercambio de "fuerzas" que se ligan con el objetivo de guardar compusturas. La presión del grupo y la resistencia del individuo son los sistemas que guardan este equilibrio y puesto que el individuo necesita del grupo evidentemente, no va oponerse a él. Por lo cual el caso de minorías desviantes su causa es el hecho de la resistencia del individuo la cual será la causante de todo mal y en ninguna forma los mecanismos de negociación que se instauran en el grupo, la presión social crea entonces, como un aspecto "natural", el aumento de la mayoría puesto que existiría una atracción del individuo al grupo los cuales les son fieles (el caso de los del club) y menos conformidad con los extraños del grupo. Es entonces la pertenencia al grupo el eje de la conformidad y la eliminación consigo de todo conflicto intragrupo lo que lo sostiene.

La situación que sostiene la conformidad en la que los individuos están separados, es decir no confrontados con los demás, el individuo no siente tanto las presiones del grupo y por lo tanto tampoco la necesidad

del enfrentamiento con el, caso claro de su anonimidad . Como lo demostro ya Deutsch y Gerard (1955) que una presión social debil determina -- que haya menos respuestas conformistas, por lo tanto en situación de anonimato el individuo no siente esa presión y poco a poco decrece su conformidad y cuando la presión aumenta, y la situación de compromiso evidencia el conflicto, el sentido de negociación deberá da tomar entonces otra significación ; así se puede afirmar que dadas las modalidades del conflicto interindividual, la forma de negociación será el resultado de ellas y serán estas al mismo tiempo las que se analizarán para cualquier situación de influencia social.

Milgram, S. (1964); "Group pressure and action against a person"

Otro de los celebres artículos sobre la conformidad del individuo por la influencia es este de Milgram, el cual tomara las múltiples características del medio social que para él contiene una relación significativa con el grado de confianza acordado con el prójimo, cuando se otorgan juicios públicamente. Pero Milgram muestra que en muchos de los estudios las características de simplicidad de la expresión verbal como resultado de la influencia es siempre el producto final y el índice de base del conformismo. Pero casi nunca tienen un efecto directo sobre el medio, salvo la voz alta. Así, se puede distinguir el "conformismo en actos" y el "conformismo en palabras". El primero va más lejos que el simple aporte de información. Se trata de una dinámica de grupo hecha acto que no es solamente una comunicación. Múltiples individuos se sienten influenciados por la información del prójimo, pero no muchos llegan a ejecutar lo que él mismo le señala es decir se señala la incapacidad de ejecución.

La meta de su investigación era el llevar a cabo un experimento para ver si alguien ejecuta, bajo la presión de grupo, actos, los cuales, tienen efecto directo. El experimentador se preguntaba si ¿un grupo puede empujar a alguien a castigar cada vez mas severamente a un examinado? lo que Asch y otros han mostrado cómo las presiones de grupo pueden hacer que alguien haga declaraciones contrarias a lo que piensa.

Su investigación examina si un grupo puede empujar a alguien a encontrarse en situación crítica de acto no conformista a diferencia de su comportamiento habitual cuando no esta influenciado.

El desarrollo experimental se elabora con 80 sujetos entre 20 y 50 años se agrupan de cuatro en cuatro (según el diseño) para sortearlos en un experimento de aprendizaje de asociación de palabras. En donde cada vez que el sujeto se equivocara se le aplicara un shock eléctrico, dos de los cómplices presionan al sujeto (ingenuo) a que le aplique los shock cada vez más fuerte y él se pliega o resiste a la presión ejercida para la aplicación del voltaje. En las "suertes" el sujeto ingenuo le toca jugar el rol del instructor número tres el cual ya le había sido asignado por el procedimiento experimental y en donde los instructores 1 y 2 son los que aplican las parejas de palabras y el que lee -

las palabras estímulo y los cuales ejercen presión sobre el 3 y otro sujeto complice que es el supuesto sujeto de experimentación del aprendizaje.

Así el instructor número 3 (sujeto ingenuo) deberá aplicar los choques eléctricos cada vez que el "sujeto experimental" se equivoque, pero él es el que delibera el voltaje aplicado que va de 15 volts (fuerza 1) a 300 volts (fuerza 20). El instructor 1 se comporta de manera bastante dominante y le dice al instructor 2 que se comporta de manera sumisa que se ejecuten los choques. El instructor número 3 hace la tarea de ejecutar sus respuestas y el sujeto experimental la tarea de ejecutar sus respuestas formando un error por cada tres respuestas buenas. Ese sujeto debe además de hacer la tarea de simular la recepción de choques a las cantidades que se le indican que el sujeto ingenuo aplica además de ejecutar respuestas verbales más haya de los 75 volts, de gritar cuando esta rebasa los 120 volts mencionando que los choques son dolorosos de 135 a 150 reclama a gritos que elimine la experiencia, a 180 que ya no puede soportar más a 285 que manifiesta una agonía y más haya de los 300 que ya no contestara nada.

Se tiene un grupo control para determinar la fuerza del choc que el sujeto ingenuo administrara al sujeto experimental si los dos complices estuvieran ahí. Cada sesión eran utilizados como participantes entre los otros dos, un sujeto ingenuo y un complice como sujeto experimental, diciendole al sujeto ingenuo que diera en todas las sesiones erroneas, choques eléctricos no importando el voltaje que utilizase. Las condiciones control y experimental eran identicas en todas las demás cosas.

Los resultados muestran (figura I) que la mediana de la fuerza de choques, a cada ensayo critico en las condiciones experimental y control, una considerable influencia de los complices sobre la fuerza del choque administrado al "sujeto experimental". En la tabla II se muestran los resultados en forma detallada.

En la condición experimental, el registrador (ecart-type) del voltaje de los choques crece regularmente de ensayo en ensayo de forma más o menos proporcional al crecimiento de la mediana de los voltajes. En la condición control, el registrador no varia de forma sistemática en el

mismo sentido que la mediana que se sucedió a lo largo de los treinta ensayos. El examen de los registros de la condición experimental muestra que hay grandes diferencias entre los individuos en las reacciones a las presiones de grupo, algunas siguen al grupo de cerca mientras que otros se resisten a hacerlo. Existen características personales tales como la edad, estado civil, profesión, situación militar, partido político, religión y rango de crecimiento. En la tabla IV se observara como la mayor parte de los sujetos ingenuos (instructores número 3) que llegan a la aplicación de choques dolorosos mientras que en la situación - solo dos de ellos lo hacen. Milgram hace incapié al final de los aspectos ideológicos que los sujetos ingenuos tiene para llevar a cabo esta acción de "herir a alguien" y a la cual mucha gente esta cargada de una fuerte significación psicologica y los cuales se encuentran en estrecha relación con los problemas de consciencia y de juicio moral. El estudio además de estas implicaciones morales tuvo fuertes implicaciones ideológicas en su tiempo.

Milgram nos señala que existen puntos divergentes en relación al estudio de Asch, los cuales son:

- a) En el estudio de Asch la respuesta adecuada es anclada en un estímulo exterior, en el presente es la norma interna sin ataduras.
- b) En el otro es sobre los enunciados de estimaciones y en este en los actos inmediatos y sin modificación. El carácter irreversible de la acción no proviene de la obligación de la violencia sino de su contenido - una vez que el "sujeto" recibió el choque eléctrico, no se le puede quitar.
- c) En cada castigo pudo haber solo la aplicación de un choque por cada error, hay entonces competencia por una recompensa que no la hay en la situación de Asch.
- d) En el de Asch hay presión dirigida sobre la estimación del sujeto, - con la distorsión operada sobre la respuesta pública. En el presente el sujeto no puede recurrir a la simulación de su aceptación en este acto, es su verdadera estimación de la presión de grupo, es decir su verdadera sumisión.
- e) En el de Asch el sujeto elabora "contrato" para decirle al experimen

tador lo que el ve, pero aquí, el sujeto elabora su propia actitud.

La experiencia de Milgram ha cobrado una importancia mucho mayor no sólo en sentido de la adhesión a las mayorías sino en el aspecto de la adhesión al autoritarismo de las explicaciones que se hacen llamar científicas. De esta experiencia resultan muchos elementos que se conjugan con la elaboración de una análisis lo bastante profundo para indagar lo que conduce al individuo a ejecutar las acciones que la autoridad misma le confiera con el carácter de hacer valer sus "métodos científicos".

Para las experiencias anteriores, las presiones que el grupo ejercía sobre el individuo eran de forma implícita, más no explícita; lo que Milgram pone en evidencia, es este carácter. De igual forma, sabiendo muy bien que el hecho de formar una conciencia de desacuerdo por la forma explícita de la fuente de influencia, que llevará necesariamente a un conflicto que creará al interior del grupo incertidumbre, con ello habrá de forma evidente la acción hacia la negociación de este conflicto. Los sujetos al explicarse las modalidades del experimento "científico" de la memoria, saben de igual forma que existe una fuente de influencia evidente y conlleva al castigo de alguna forma al sujeto que no "pueda responder" y saben que la "ejecución" del castigo contiene elementos de moral buenas costumbres, valoración del prójimo, etc.

Sin embargo los resultados obtenidos demuestran que los sujetos ingenuos rebasan los límites de lo esperado con mucho mayor proporción. Así, el 62.5 % de los sujetos obedece las indicaciones de la autoridad por arriba de lo esperado y en muchos casos hasta el final de los choques (en un experimento posterior hasta los 450 volts). Resulta entonces que los sujetos dispuestos por el experimentador disponen entonces de un poder que ellos no conocen o no quieren reconocer.

Otrade las experiencias de Milgram (1974)¹⁴ con este mismo efecto, pero con algunas pequeñas variaciones, donde elaboré cuatro variantes principales; a) a distancia sin verlo, b) observándolo, próximo al sujeto y d) con contacto de administración de choques. Rebassaban de la primera a la última variante de 405 a 255 volts. Lo que rebela que el sujeto que obedece ,

14.- Citada en Mugny, G. en Doise et al. (1978) op. cit. p. 116 y sig.

es decir, el que administra los choques no solamente obedece a una dinámica psicosociológica de la percepción que el sujeto tiene de sí mismo y la relación que guarda con la percepción de su "víctima", puesto que no son solamente categorías morales, sino la conjugación de las dinámicas del sujeto en la relación social en la que se encuentra. Entonces la obediencia del sujeto es considerada como el resultado de toda una formación ideológica que sirve como agente ejecutiva (état agentique) de una voluntad soberana. Dicho de otra forma, "el sujeto relega la responsabilidad de sus propios actos sobre la instancia decisional de la estructura social, más concretamente sobre el funcionamiento mismo de esta entidad"¹⁵. Resulta entonces necesario que en los trabajos experimentales se considere la posibilidad de estudiar el funcionamiento ideológico o proyectar el análisis hacia las profundidades sociales de la ideología. Con esto se evidencia el funcionamiento del individuo en sociedad por medio del grupo y en función general de regulación social. Ya Althusser (1976) lo pone de manifiesto en función de los "aparatos ideológicos de estado", aunque no de un modo muy concreto, el cual, el presente, pretende indagar.

La característica de la adhesión a la mayoría se manifiesta ya de otra forma, la psicología social de la influencia social necesita de estos elementos para el desarrollo de las teorías de la influencia que puedan explicar de otra forma las necesidades del cambio por medio de las minorías y no solamente por medio de las mayorías que absorbe la mayoría de los estudios hasta nuestros días.

15.-Mugny, G. idem.

Kelley y Shapiro (1954); "An experiment on conformity to group where conformity is detrimental to group achievement".

La experiencia de Kelley y Shapiro ponen de alguna forma en evidencia el hecho de la conformidad por medio de la pretensión de si esta conformidad puede parecer perjudicial al grupo. Se preguntan sobre los factores personales y sociales que puedan estar con la relación de conformidad de los individuos. Se cuestionan; cual es la naturaleza del proceso de influencia por el cual los sujetos no conformistas son reubicados en el orden? pero, ¿como un no conformista puede evitar las presiones sociales? Las investigaciones sólo han aportado hasta ellos, las características que el no conformista no posee. El sujeto sólo ha sido en los casos de desviación a marcarse como impopular, a encontrar al grupo poca atracción o a tener una posición social poco influyente y un prestigio débil.

El objetivo del estudio fue el de analizar la conformidad de una situación en la cual es perjudicial a la dinámica del grupo. Su hipótesis - parte de que los miembros del grupo que se sienten lealmente aceptados por sus compañeros tendrán el estado de menos conformidad que los que se sienten menos o poco aceptados. Así, pone de cuestionamiento la idea general - de que si una persona que tiene la impresión de que su pertenencia al grupo es evaluada como alta por sus asociados, considerara que es libre de desviar sus normas sociales sin incurrir en las sanciones habituales de la no conformidad. Se juntaron 90 jóvenes de la Universidad de Yale los cuales fueron agrupados de tres en tres para elaborar sus juicios sobre la comparación de dos cuadros A y B y dibujar aquel que a su juicio tiene más puntos. El número de puntos es siempre elevado, de tal modo que contarlos resultaría imposible. Para las dos primeras evaluaciones de los diez que se elaboran, el número de puntos es igual para los dos cuadros, pero conforme avanzan las sesiones el número de puntos del cuadro B aumenta progresivamente y el del cuadro A disminuye, de tal modo que en las evaluaciones, el sujeto que evalúa es opuesto al grupo por evidencia perceptiva. El experimentador al final de cada evaluación da a cada sujeto sus evaluaciones por escrito manipulando los mensajes y haciéndolos pasar como si estos tres - tuvieran sus juicios hechos en la misma forma. De tal modo que el cambio de respuesta en función de las informaciones objetivas colocaría a cualquier

sujeto en conflicto con el de la mayoría, de la unidad del grupo y de su propio cambio de respuesta con la fecha al inicio de las evaluaciones, pero al mismo tiempo cambiar de respuesta, aumenta las suerías de mejorar en la tarea. Este procedimiento incluye el hecho de hacer creer a los sujetos de que cada uno de ellos aportó suficiente información sobre sí mismo para que él pueda tomar las evaluaciones que él hizo, así, como los otros. Dentro de la información que se conduce por el experimentador y como variable experimental tal condición de alta aceptación es la que mueve al sujeto a ser aceptado como futuro coparticipante. La tarea consiste en una serie de diez problemas y a los otros sujetos se les dice que el resultado es el mismo a lo largo de los diez ensayos, la respuesta buena estará en A/A en B para uno de los sujetos la respuesta resulta evidente, puesto que él va notando que uno de los cuadros (B) aumenta de puntos y el conflicto se abre (de forma anónima) cuando los mensajes le son enviados conteniendo un juicio contrario a lo que la evidencia le resulta. La respuesta primera es entonces la que elabora sin referencia de los coparticipantes, sólo de la séptima a la décima, puesto que la primera es en privado y sin influencia, así la combinación de esta serie de respuesta y refleja a la vez el grado de aceptación del consenso del grupo y el grado de conformismo.

Los resultados tomados globalmente, confirman que de inicio la ligazón entre la aceptación social y el conformismo, los sujetos que hicieron creer que ellos eran ^{muy} aceptados por sus compañeros se conforman más tiempo a la respuesta mayoritaria, pero concretamente lo que pase en otras investigaciones centradas sobre los problemas de acción, ^{de la} ~~de la~~ opinión de la diferencia significativa en términos estadísticos. Pero se constata que hay una débil variabilidad por los individuos que acuerdan poca importancia a la pertenencia al grupo, ellos presentan una tendencia uniforme a no conformarse a la referencia de la mayoría, por el contrario, la variabilidad es grande dentro de los sujetos que acuerdan mucha importancia al grupo, muchos de ellos se conforman con la mayoría, aunque otros no.

El hecho más significativo debe ser puesto en evidencia, más que con la aceptación percibida del truco de las comunicaciones, la conformidad a la mayoría es ~~una~~ una relación con la aceptación real que los com-

pañeros manifiestan: en relación al individuo (ya que al inicio de la investigación experimental se conocieron, hablaron sus intereses, gustos, opiniones, etc. y evaluaron su aceptación). Los sujetos realmente aceptados por sus compañeros tienen la tendencia a confirmarse menos; el resultado es más marcado cuando se constata el valor acordado de la pertenencia al grupo ($p < .05$). Es solamente cuando se considera la aceptación ~~xxxxxxxx~~ ~~xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx~~ real y no la aceptación percivida, manipulada experimentalmente. La experiencia resulta ser atrayente puesto que en las disposiciones del experimento resultan ser de modo estable, puesto que en las ~~xxxxxxxxxxxxxxxx~~ situaciones de independencia de ellos existe ausencia de esos ligues sociales particulares. El compromiso que se establece entonces por cada compañero es un compromiso estático, para un momento determinado y definido, es decir, que el medio social es más largo el tiempo ~~xxxxx~~ así como el ~~xxxxxx~~ hecho de oponerse ^{a un} verdadero ~~xxxxxx~~ grupo resulta ser más peligroso que el simple hecho de oponerse a esa supuesta aceptación. El individuo entonces solo se compromete con la ~~xxxxx~~ representación que guarda de los sujetos con quienes colabora, no con los sujetos reales nacidos y confrontados de experiencias vívidas y comunes que se comprometan ~~xx~~ no solamente no solamente por su situación social, sino por sus elementos construidos a fuerza de maso por su condición históricamente y sus aspectos teóricos e ideológicos comunes, sino por el simple aspecto momentáneo de la percepción del momento. Aunque en muchas de las críticas a los aspectos experimentales se incluye el nivel ideológico por el compromiso ideológico que el sujeto tiene en la situación experimental, para en la presente no se puede especificar puesto que no se toman en cuenta los elementos de los factores de la tarea, ni de las condiciones de su "comprometimiento" o de "aceptación" el grupo, sino los más profundos como el hecho de que la realidad no aparece inmediatamente a los ojos de los individuos. El estudio resulta ^{muy} sin embargo, contener aspectos importantes como el hecho de que los psicólogos sociales ya ponen de manifiesto el criterio de ~~xx~~ crear los recursos materiales o sociales ya sea del individuo o del grupo por aprehender esa verdad y donde y donde de ese modo tiene mayor ~~xxxxxxx~~ posibilidad.

"Competence and conformity in the acceptance of influence"

Dentro de los artículos que tratan sobre el aspecto de la innovación es este de Hollander, el cual muestra una gran importancia en lo que se desprende de su aspecto de acción sobre esta forma de influencia. Hollander nos habla del grupo donde un miembro del grupo influye a otros miembros del grupo y es porque este es competente para las tareas importantes del grupo lo que el grupo reclama y Bales y Slater (1955) llaman task del "specialist-a". Pero una condición suplementaria es necesaria para que el grupo acepte esta influencia, la capacidad de conformarse a los llamados exigentes de su elegibilidad, lo que Brown (1936) llama "la característica de pertenencia al grupo". Por esto cuando una persona muestra a la vez competencia y conformidad, de vera eventualmente a los ojos de los otros, ejercer task influencia y cuando sus reivindicaciones sean aceptadas, él será el líder. El autor marca la necesidad de tomar en cuenta la "no-conformidad" que los líderes manifiestan cuando innovan y alteran la norma de un grupo, de la misma forma, pone en relieve el hecho de que una conducta percibida como conformista por un miembro del grupo puede ser percibida de forma diferente por otro miembro. De tales diferenciaciones se producen en función de los status conocidos como una acumulación de impresiones positivas llamadas "orientación idiosincrática" (Hollander, 1958).

Con lo anteriormente descrito, cualquier miembro puede prever que en los grupos orientados en dirección de las tareas precisas, mostrando competencia, tendrá con el tiempo influencia. Así, desde que un miembro del grupo ha ganado crédito de status, su no-conformidad servirá para confirmar o señalar su tipo de status y por lo tanto su poder. Hollander hace sus hipótesis en base a task esto diciendo que "para las tareas que son exigidas en grado equivalente de dificultades, un participante deberá task obtener una más grande aceptación de influencia cuando él estuvo en el pasado conformado a las reglas y cuando no está conformado actualmente, él será más pronto aceptado puesto que la no conformidad fue precedida de la conformidad".

Dentro de su experiencia se formaron doce grupos compuestos de cinco sujetos masculinos (uno de los cuales era el cómplice), donde se les pedía en una tarea que comprendía quince ensayos, que eligieran para cada ensayo

Copyright © 1958 by Holt, Rinehart & Winston

inicio ya que nos muestra como dentro de las limitaciones experimentales de tiempo, etc. el individuo en clara posición minoritaria ejerce la influencia sobre la mayoría, cabe resaltar los aspectos de estos dos sobre todo en lo que concierne a los diferentes estilos de comportamiento de cada uno. El del "individuo minoritario" que establece toda una estrategia de ser conformista no conformista, en esa dirección adquiere status, la llamada pertenencia al grupo y por lo cual cuando se conforma de modo no conformista, al contravenir a las normas del grupo, es aceptada su proposición que en el otro aspecto devió "desviacionista" y no fue aceptada por el grupo. Este estilo de conducta trató de alguna forma el consenso interindividual y puesto que su "crédito idiosincrático" era ya elevado, el sujeto en forma activa desarrolló la estrategia que le concierne para poder llevar a cabo su influencia.

Debe señalarse que el sujeto para poder ejercer su influencia es un miembro que ha requerido el status y con ello cierto poder, por lo cual la aplicación de este poder es evidente y no se trata de una influencia minoritaria en el estricto sentido como lo hemos tratado, por lo cual no lo podemos considerar como una experiencia de minorías, sino de mayoría, puesto que es ya parte del "sistema" que ejerce el poder. El estudio es sin embargo de lo más interesante porque marca el inicio del estudio estratégico para el ejercicio de la influencia. Según este modelo para ejercer el cambio social el sujeto desviacionista tendrá que estar inmerso en las estructuras sociales y luego transformarlas. Lenin para entonces para poder cambiar las estructuras de la Rusia tendría que haber sido primero zar y luego tender hacia el socialismo y no de la forma contraria como lo elaboró. Bajo este modelo, las explicaciones de otros tantos innovadores no podrían ser. Hollander marca sin embargo aspectos importantes en cuanto a la posición del liderazgo los cuales resultan coherentes de acuerdo a la idea de posesión del ^{doble} carácter que el tiene líder observa. Es también importante el aspecto de que una persona que ha sido conformista en las relaciones pasadas ahora en el rompimiento del consenso sea influyente, sin embargo las consideraciones de minoría que buscamos no las observa del todo el estudio.

Asch: (1951), "Los efectos de la presión....."

Uno de los más (^{experimentales}) celebres trabajos de la disciplina y que --
junto con el de Sherif constituyen los más grandes aportadores al fenómeno de la influencia social es el de Asch, del cual se desprenden la --
mayor parte de los ^{artículos} ~~estudios~~ experimentales. El objetivo de Asch consistió en estudiar las condiciones sociales y personales que inducen a las individuos a resistir o ceder ante las presiones del grupo cuando estas se perciben como opuestas a los hechos. El estudio hecho en los Estados Unidos determina el grado de importancia de saber si el grupo se someterá o no y si el individuo se sentirá con libertad de actuar o no o se somete de modo característico a las presiones del grupo. Asch se pregunta, con la falta de una teoría adecuada sobre los procesos psicológicos centrales y con la evidente inadecuación en implicaciones esquemáticas hechos de la teoría de los "estímulos-respuestas", si es que esos cambios arbitrarios inducen a los individuos a los cambios psicológicos -- sin tomar en cuenta las propiedades materiales de las condiciones dadas. Por lo cual la sumisión es el resultado de sólo haber hecho incapie en este modo de razonar y no se han dignado a estudiar las posibilidades de independencia y de las relaciones productivas con el medio ambiente humano y ha negado en gran forma esa capacidad de alzarse sobre las presiones del grupo. Así, el estudio investigará el grado de independencia o sumisión de un individuo en relación de conflicto radical con los de más miembros del grupo. Se efectuó en dos fases, la primera se basa en:

- 1) Un sujeto se encuentra en evidencia el enfrentarse a un grupo de individuos que efectúan un juicio, el cual es claramente erróneo a sus ojos. Dos fuerzas contradictorias son puestas en juego; su experiencia propia y la del grupo enfrentado unánimemente.
- 2) la situación carece de ambigüedad.
- 3) los sujetos responden unánimemente ~~de acuerdo con lo que ven en el grupo.~~
- 4) las respuestas son en forma oral y frente al grupo; el sujeto está evidentemente en presencia "real", física al grupo y no puede escapar de ella.
- 5) la consigna de dar a los sujetos su respuesta personal evidente, bien

tras que la prohibición queda hecha en la comunicación interindividual.

El grupo, a excepción de uno de sus miembros, habían recibido instrucciones de contestar a ciertos juicios en forma errónea y unánime. Es entonces el sujeto crítico (el que es colocado en situación de minoría de votos en medio de una mayoría unánime) el que constituye el objeto de -- investigación. La técnica empleada permitió ~~realizar~~ realizar la medición cuantitativa simple, en términos de frecuencias de errores en elsentido de las estimaciones distorsionadas para la mayoría. Los resultados son -- claros y desprovistos de toda ambigüedad;

- 1) Se produjo un movimiento muy pronunciado hacia la mayoría (tabla 2).
- 2) El efecto de la mayoría distaba mucho de ser completo. La preponderancia de estimaciones en el grupo crítico (68%) eracorrecta a pesar de las presiones mayoritarias.
- 3) Se encontraron datos de la existencia de diferencias individuales extremas. Hubo en el grupo crítico sujetos que permanecieron independien--tes sin excepción alguna y también hubo quienes casi todo el tiempo se alinearon a la mayoría.

El autor hace un análisis de las diferencias individuales en los cuales hace tres clasificaciones de cada grupo de sujetos a) independientes y b) conformistas, y de la cual menciona que son determinadas en gran -- parte por las condiciones extremas específicas, es este el caracter -- particular de la relación entre la incidencia social y la experiencia individual y por el otro lado la presencia de diferencias individuales pronunciadas, es decir, acentúe los factores personales o ligados a la -- estructura de la personalidad del individuo.

En su segunda parte emplea variantes experimentales en las condicio--nes del grupo y las de la tesis encuesta en el estudio del impacto de las condiciones del medio ambiente sobre la independencia y el conformis--mo. Las variantes fueron las siguientes: (como el efecto de mayorías no unánimes)

- A) La presencia de un "auténtico compañero" en relación de dos a ocho con dos variaciones a) dos sujetos ingenuos sin aleccionamiento y b) dos suje

M-0039192

tos uno de los cuales está aleccionado para contestar de modo correcto. Los resultados mostraban un incremento de modo sensible en su independencia al existir una falta de unanimidad en la mayoría y se produjeron hasta 10.4 en A y 5.5 en B por cien del número total de estimaciones. Es evidente, que la presencia de otro individuo que contestara correctamente bastaba para reducir el poder de la mayoría y en algunos casos eliminarlo completamente. En nuestra opinión, el hecho de que en estas condiciones los sujetos críticos se liberen de una mayoría de seis y se unan a la otra persona de la minoría, es un resultado muy significativo para la teoría. (...) es necesario comprender que los resultados están relacionalesmente determinados.

2) Retirada de un "auténtico compañero". - Este compañero aleccionado era miembro de la mayoría y se le habían dado instrucciones en el sentido en que contestara correctamente y se "pasara a la mayoría" en medio del experimento; esto produjo un resultado muy fuerte e inesperado.

Devolvería toda su fuerza al efecto de la mayoría y la proporción de errores aumentó hasta un 20.5% en contraste con su 5.5. Será preciso realizar otros experimentos para determinar si los sujetos críticos reaccionan ante el hecho simple o ante las circunstancias de que su compañero les haya abandonado.

3) Llegada tardía de un "auténtico compañero". el sujeto crítico empezaba solo frente a la mayoría y un miembro de ella, "desertaba" y empezaba a formular estimaciones correctas. La aparición de este compañero tardío ejerció un efecto liberador, reduciendo el nivel de su misión al 0.7% .

4) Presencia de un "compañero de compromiso". El sujeto ingenuo se enfrentaba solo, ~~excepto~~ salvo un sujeto que contestaba con estimaciones siempre intermedias entre la verdad y la oposición de la mayoría, así la unanimidad quedaba rota por él y el sujeto ingenuo quedaba solo enfrentándose a esa mayoría unánime, así, en estas condiciones, la frecuencia de los errores se redujo de un modo significativo, sin embargo la falta de la unanimidad determinó de un modo sorprendentemente coherente la dirección de los errores. La preponderancia de errores (75.7 % del total) fue moderada mientras que en un experimento paralelo, en el que la mayoría fue unánimemente extremista ~~de una manera que no se puede explicar~~

la incidencia equivalió al 42% del total, este ~~que~~ constituyó la última condición.

Como cabía esperar, en una mayoría unánimemente ~~de~~^{Moderada} moderada, los sírros de los sujetos críticos fueron moderados también.

En las variantes del tamaño de la mayoría siempre unánime en sus casos 2,3,4,8,10 y 15 personas no producían efectos superiores a los de la mayoría de 3 sobre 2. En Asch invirtió toda la variante y en situación de 16 sujetos (ingenuos) a uno (el cual contestaba erróneamente según instrucciones del experimentador). Los sujetos ingenuos reaccionaban de forma divertida. Es muy significativo el hecho de aquellos miembros de ese grupo no se dieran cuenta de que su fuerza procedía de su condición mayoritaria y que sus reacciones cambiarían radicalmente si tubieran que enfrentarse uno a uno con el elemento discrepante. Esas observaciones ponen de manifiesto la función que desempeña el apoyo social como fuente de poder y responsabilidad. Asch señala que (...) la estructura de la situación no puede menos que moldear las fuerzas del grupo y determinar su dirección y potencia. (...) y no cabe dudar de que las reacciones resultantes estaban en función directa de la contradicción entre las relaciones observadas y la posición mayoritaria y aunque la dependencia aumenta al aumentar la contradicción, una proporción determinada de individuos siguen cediendo en condiciones extremas.

Descubrimos que el efecto mayoritario resulta más fuerte cuando es menor la claridad de la situación. Pero al mismo tiempo reduce senciblemente la confusión de los sujetos y la calidad conflictiva de la situación. Así el autor estimó muy significativo que la mayoría logre sus efectos más acusados cuando actúa con menor esfuerzo.

La experiencia que nos dejó el Sr. Asch no muestra una gran riqueza de los aspectos que de la influencia social puede poseer para la realización de esa teoría que nos hace falta en la psicología social, Asch el cual afirmó que "el sujeto no se somete pasivamente a "sugestión por prestigio"²⁵ desarrolló esta experiencia por la propia vivencia que él tuvo en esos días; ~~xxxxxxx~~ la persecución nazi, la intolerancia y la presiones sociales que le ejercían oponer a su propia evidencia y convicciones personales, los juicios ~~de la sociedad~~ la sociedad.

La experiencia recontaba en parte sus propias vivencias, donde llegaba a la conclusión de que había numerosos errores que eran socialmente inducidos. Asch no se equivocaba en esta cuestión, sin embargo sus conclusiones de acuerdo con los resultados estadísticos no fueron del todo suficientes para poder evaluar el valor de sus propias experiencias. Asch llegaba ya en aquel entonces que toda situación de influencia era una situación de conflicto para todos los sujetos puesto que implica una elección entre la respuesta de la mayoría (para el caso experimental, la falsa) y la respuesta que se a los ojos de tu propia evidencia, la exacta. El individuo debe entonces que enfrentarse a la negociación de su propia evidencia con la de los otros sujetos (en este caso la evidencia perceptiva).

Caba notar en este momento que los sujetos se encontraron enfrentados físicamente lo que daba mayor situación de conflicto porque el sujeto ingenuo no podía escapar de la situación. Dos fuerzas entonces chocan para la determinación de la elección de su respuesta. Por un lado la consistencia interindividual de la mayoría la cual se establece en el transcurso de la sesión experimental; "la norma" y por el otro lado la evidencia perceptiva del sujeto ingenuo que contradice a la "norma" mayoritaria. Las respuestas pueden ser consideradas según dos puntos de vista diferentes, el del propio Asch el cual se elabora en base al de la presión ejercida por la mayoría, interpretada en términos de conformismo, e el cual un individuo aislado acepta la opinión de la mayoría, es decir el grupo que ejerce control, o lo es del punto de vista que nuestro trabajo pretende demostrar.

La primera sabemos que el individuo se encuentra ante ~~xxxxx~~ esas dos fuerzas que son contradictorias. Los resultados muestran que el individuo solitario tiende ~~xx~~ de forma aunque no del todo pronunciada a adherirse a la mayoría, ya lo recalcamos en la tabla II en la cual se marca una media de errores de casi 4 sobre 12 lo cual ya indica esa influencia de alguna forma ya hecha por la mayoría sobre el sujeto ingenuo. Asch elaboró en su primera parte tentativas de diferencias individuales, las cuales ~~no~~ no explican del todo el hecho del sometimiento, puesto que caeríamos de nuevo cuenta a las explicaciones de la psicología clínica que ya se había superado anteriormente, y puesto que el mismo Asch no creía del todo en estas organizó las variantes que describimos para poder hacer marcar esas diferencias individuales con ~~ssss~~ situaciones sociales diferentes, los cuales empezaban a romper a esa "unanimitad" su poder de consenso y por lo tanto el negociar minoría con mayoría, llegando a la conclusión de que el apoyo social era el eje de todo poder, Asch no andaba lejos de establecer la profunda necesidad de establecer esa negociación con la mayoría, en la ~~ssssssssss~~ en la variante de "auténtico compañero" los resultados son claros al reducir ese poder de influencia de la mayoría hasta un 5.5 % del total de las respuestas, ~~que muestra que el poder de la mayoría sobre el individuo no depende de la unanimidad de la mayoría, sino de la presencia de un individuo que se opone a ella~~ con ella el poder que la mayoría poseía sobre el consenso era roto al despojarse la unanimidad de la mayoría. A pesar de ello el propio Asch sostenía que el poder de influir era más eficaz por ese aspecto cuantitativo que poseía y podía influir a la minoría había aún con juicios que sean demasiado incongruentes con la realidad. Estos aspectos no cambiaban en nada el aspecto de la influencia, puesto que nosotros consideramos que "en la medida en que el acuerdo social se elabora independientemente de la realidad objetiva y produce una realidad social con el único fin de restablecer la consistencia interindividual"²⁶

De esta forma el aspecto de la conformidad a la "norma" mayoritaria no difiere en mucho de lo que hemos venido analizando a lo largo del capítulo.

Sin embargo si revisamos más profundamente los aspectos del paradigma de Asch encontraremos que sugiere muchas respuestas de su modelo de respuesta.

Es entonces que consistencia intraindividual y consistencia interindividual hacen efectos en lo que cotidianamente ha sido establecido por la "mayoría de fuera del laboratorio" y bloquean la negociación y se emprende dentro del laboratorio, ya que la respuesta de los miembros de esa "mayoría" no modificará su respuesta. Así, el contrato social será decidido por el sujeto ingenuo al "aceptar" la respuesta de los compañeros y por lo tanto la ~~el resultado de la negociación será obtenido como una innovación imputable a la minoría.~~ el resultado de la negociación será obtenido como una innovación imputable a la minoría. En este caso tendremos que aceptar la formulación de que: una minoría consistente puede modificar una norma "mayoritaria".

Existente que podemos imputar los mismos criterios de algunos de las revisiones experimentales, pero por el momento no podemos dejar ^{nos} llevar por la crítica de las minorías influyentes dentro del laboratorio, puesto que se hará en el capítulo siguiente. Sin embargo cabe resaltar que Asch nos demuestra que al consistencia de las respuestas son las que ponen en juego el efecto de poder cuando se coloca a la "mayoría" no tan consistente y se producen menos respuestas conformistas, al igual que coloca a un individuo con una mayoría ingenuo a lo largo de la sesión (12 evaluaciones) y los sujetos se mofan de ese sujeto complice ¿Pero que hubiese pasado si la consistencia del sujeto fuese por muchas más sesiones? .

CAPITULO 4; El estudio de las minorias.

"En el pensamiento, la minoría la más fragante es, sin duda, aquella de pensadores. Lo que la hace ser minoría, - es el pensamiento mismo: aquello verdadero que tiende hacia lo impensable, dirección aún impensable".

V. Forrester.

"La minoría tiene un derecho eterno, - el de declarar la verdad, o la cual - ella mira como tal..."

Robespierre.

Dentro de los artículos experimentales de la psicología social se presentan los que a mi criterio contribuyen a la elaboración de lo más sobresaliente y lo clásico en la influencia minoritaria son los siguientes de los cuales el análisis es apenas joven como su experimentación misma, pero no por ello fuera de profundidad e interés en contribuir a su desarrollo como a la explicación de sus hechos, los cuales son en la historia, lo más marcado y de trascendencia infinita. La minoría es definida con sospecha, como la trastocadora de leyes y normas.

Observando la experiencia de Asch (1951) que es la que constituye el inicio del estudio de las minorías y su acción sobre las mayorías de acuerdo a una elaboración interpretativa de su experiencia de forma diferente, Claude Faucheux y Serge Moscovici, se plantearon en este estudio si una minoría lejos de influir sobre las fuentes tradicionales de influencia como los recursos del poder, los de competencia, etc., pueden influir sobre esa mayoría de acuerdo a los juicios y preferencias de sus diagnosticos que esa mayoría tiene sobre el entorno o a algo en particular, lo que constituye un estudio fundamental para la innovación.

Se ha mostrado que la dependencia ha sido la única fuente de influencia reconocida y utilizada hasta el emprendimiento de los estudios de minorías influyentes, pero se ha visto, teóricamente, que se pueden tener recursos para el estudio de la innovación de las normas sociales. En oposición a esas fuentes de influencia de la mayoría, la minoría en el curso de su interacción puede jugar en su favor desde el punto de vista del comportamiento que ella desarrolle. Así, el estudio pretende demostrar dos hipótesis, las cuales son:

- 1) Un sujeto que en situación "minoritaria" expresa una preferencia de forma consistente en una elaboración de juicios, inducirá a los otros individuos "mayoritarios" a adoptar su respuesta.
- 2) Un sujeto minoritario expresa una preferencia consistente en una elaboración de juicios, inducirá a los otros sujetos, mayoritarios a adoptar su respuesta, de la misma forma si esta respuesta implica una modificación de una norma implícita del grupo.

El procedimiento experimental constó de las características siguientes:

- a) La tarea consistía en elegir entre las dimensiones o valores los cuales que eran todos considerados como verdaderos. Puesto que se hacía en favor de la validez fuese indiscutible y que el efecto tuviese por única fuente de influencia la consistencia del sujeto, es decir que era necesario señalar que la respuesta concerniente al estímulo no pudiera poner la realidad en duda, como en el experimento de Asch, ni que sea el resultado de una ilusión como en el de Sherif. Si no fuese así, se podría interpretar la respuesta como si fuese verdadera o falsa y podría ser que se atribuyera la influencia a la

competencia y no a su estilo de conducta. Es entonces frente a una alternativa de respuesta, donde ni una ni la otra respuesta es considerada como la mejor, concretamente, la minoría no debe ser depositaria o reproductiva de una elección que le daría alguna ascendencia sobre la mayoría. En el caso contrario, toda influencia sería una consecuencia pura y simple de la dependencia.

b) los sujetos dan una serie sucesiva de juicios sobre los estímulos presentados.

c) El individuo minoritario emite siempre una clase determinada de juicios en toda la serie, se trata entonces de una consistencia diacrónica.

d) Las diferencias entre los individuos son perceptibles y ellas son posibles también desde el punto de vista del contenido del estilo de conducta.

e) El encuentro (contrainte) social no es intencional, el debe resultar únicamente de las diferencias manifiestas al curso de la emisión de los juicios.

f) Toda comunicación que no trata de la tarea es prohibida. El paradigma anterior se utilizó de dos formas. En la primera experiencia ninguna norma social está en juego, mientras que en la segunda, una norma implícita interviene, al rededor de la cual se organiza el material experimental.

La primera experiencia.

Se trata de elegir en una larga serie de dibujos en los cuales hay cuatro dimensiones (tamaño, color, contorno y forma) y la cual les parecía la más adecuada para tomar decisiones rápidas (se les puso el ejemplo de la conducción de aeroplanos donde la seguridad depende de las informaciones que el conductor tenga, ejemplo, altitud, potencia, velocidad, etc. así, los sujetos deben elegir rápidamente) cualquiera de las cuatro respuestas son posibles y correctas, pero se debe dar una sola, la que a ustedes les parezca la mejor, cada sujeto daba en voz alta su respuesta. El orden de los sujetos era variado de forma sistemática. En la situación experimental, a diferencia de la situación testigo, el sujeto propone "norma". El sujeto complice elige desde el primero hasta el último ensayo el "color" como respuesta, los resultados muestran que el número de respuesta "color" aumenta de manera significativa en los grupos experimentales y se acompaña de una disminución significativa del número de respuestas "forma". Sin embargo no puede atribuir esta variación a ningún factor determinante. La "forma" no es una dimensión que pueda ser asociada de forma particular al color. Se comprueba que el sistema de comportamiento consistente de minoría determina solamente las tasas de respuestas de la mayoría, sino de igual modo su organización.

La segunda Experiencia.

La consistencia será definida nuevamente por la repetición en el tiempo de un mismo tipo de respuestas, pero esta vez, existe una norma explícita en la situación. El efecto de la tarea consiste en asociar a un sustantivo, un calificativo (naranja-reducida) y un sustantivo, un supra-ordenado (supra-ordené) (naranja-fruta). Una lista de palabras es compuesta, donde el experimentador conoce la respuesta probable de las asociaciones cualitativas o supra-ordenadas. El cómplice en la condición experimental, da siempre la respuesta supra-ordenada frente a los sujetos y los conduce a dar más respuesta supraordenada que es una condición testigo donde los sujetos responden sin presencia de un cómplice los resultados a pesar de ser algo contradictorios, logran obtener un crecimiento en las respuestas "supra-ordenadas" el cual es significativo en los grupos experimentales. El efecto de la elección del individuo minoritario sobre los individuos mayoritarios, se ejerce sobre la lista o solamente en la parte de la lista donde es más cerca de la norma.

Este efecto traduce una modificación de la norma de cada uno, de su modo de categorización únicamente si conviene al conjunto de las asociaciones. Sin embargo, los autores se preguntan ¿Cuál es la influencia relativa del cómplice cuando es el desviado o conservador? Para formar tal respuesta se parte de que el orden de presentación en sí, no determina la dirección de las asociaciones. Con lo que se concluye que un conformismo inicial en la minoría le permite ser más influyente pero en ningún caso es la condición necesaria de esta influencia.

La experiencia se traduce como lo necesario para la comprensión de que no solamente la influencia es un acontecimiento generado por las fuentes tradicionales de los grupos con status o con recursos, sino que la consistencia de las respuestas es la generada de otro tipo de influencia, la cual puede provenir de no solamente las mayorías como lo demuestra Asch (1951) sino de la minoría sin estos recursos o este poder. Aunque tradicionalmente, los psicólogos sociales consideran que la influencia social, es el resultante de los mecanismos psicológicos más generales, (el capítulo anterior ya lo demostro, al considerarlos en sus estudios, los juicios, la memoria, la percepción sobre todo, etc.) el presente estudio nos demuestra de forma contraria que estos mecanismos no son los que conducen y mucho menos los que la explican, sino por el contrario, ellos son los resultantes del proceso general de influencia, puesto que ellos aparecen como los resultantes de la interacción entre dos individuos, grupos, etc. en lo que se refiera a un objeto ó estímulo en común. Lo demuestra los hechos de que las asociaciones de los desplazamientos luminosos en la obscuridad, las comparaciones de la línea más larga, que otra, en un contexto social se pueden traducir como las leyes de la presión que los individuos ejercen los unos sobre los otros como las leyes de la dinámica perceptiva, cognitiva, etc. En hecho, la especificidad de cada una de esas grandes --

funciones aparecen entonces como las formas particulares de influencia.

Al mismo tiempo, el estudio de los fenómenos de mayoría han dejado solamente explícito que es en el sentido de las relaciones de forma estable al seno del grupo y entre los grupos, la elaboración de normas comunes, ya a la socialización de sus individuos, pero no se ha tratado sino hasta aquí lo que conviene a los conflictos que se desarrollan en el cuadro de un grupo y entre los grupos, o a la transformación de las reglas y a las escalas de juicios colectivos, concretamente la influencia representa una de las vías esenciales por las cuales se establecen las relaciones y los códigos propios del sistema social.

Anteriormente los psicólogos sociales sólo han estudiado la normalización y el conformismo, dos modalidades que sino del todo, han partido del estudio de las mayorías, pero del estudio de esas minorías activas habre una tercera modalidad, la innovación, y no es por causa gratuita pues el estudio psicosociológico no ha considerado la totalidad del campo social, solo se han empeñado en el estudio de algunas regiones donde sólo por resultado se han tenido el concenso, la sumisión a las normas, la necesidad de aprobación y la existencia general sin conflicto. Así, ese interés desmedido por lo que signifique solo el estudio del control social que se ha planteado como la condición esencial de la constitución de los grupos y asegurar su existencia en los grupos por medio de la dependencia, representa pues toda una concepción funcional de la vida social, una visión clara de mantenimiento y sostén del status que y no representa por el contrario ningún compromiso hacia el cambio y transformación social dentro de lo académico.

Este estudio de Moscovici, Lage y naif. - observa teórica y experimentalmente la tendencia de estudio que se ha llevado hasta ahora, y como principal fuente de influencia y la más estudiada es el conformismo de las minorías, o de los individuos al grupo o a las mayorías. Aunque anteriormente ya se había mostrado que existían fenómenos de innovación, no fue sino hasta Moscovici y Favcheaux (1969) - que el fenómeno de innovación es realmente el resultado de la acción de la minoría sobre la mayoría. Las consideraciones sobre el aspecto de la minoría ponen en cuestión los procesos de influencia en general al constatar su mayor validez cuando la minoría que ejerce esa influencia sin los recursos de status y/o poder que algunas de ellas poseen, considerando por ejemplo algunas eficiencias que podría tener en él, el aspecto tecnológico por ejemplo, la minoría realmente innovadora es la que ejerce un cambio sobre la realidad social. Así, la acción de la minoría ejerce la innovación como otra forma de influencia social. Las consideraciones que se deben de tener para poder hablar de la minoría activa, radican en otra fuente de influencia - distinta a la dependencia y la cual debe ser buscada al nivel del estilo de conducta del individuo o de los individuos innovadores.

La experiencia de los autores parte del análisis reestructurado el efecto clásico de Asch, pero resulta más sofisticada puesto que se estudia el efecto de múltiples variables sobre la influencia de dos (complices) sobre (ingenuos) y donde el tipo de consistencia que se efectúa es la consistencia diacronica la cual es definida como la emisión sistemática de la respuesta de una minoría en el tiempo y el espacio y que se diferencia de una consistencia sincronica la cual se define como la unanimidad de las respuestas dadas por los miembros de una minoría (concenso).

Los sujetos estudiantes de Psicología pasaron de inicio por una prueba perceptiva en la cual demostraron su buena percepción, pero al mismo tiempo para hacer constatar a los sujetos que tenía una percepción idénticamente buena a los demás. Después del test se les explica a los sujetos en que consiste la tarea a efectuarse, se tratará de dar la respuesta en forma oral y lo más preciso en el nombre de un color siempre en más diapositivas en la cual se les pidiera las estimaciones de su luminosidad (con la ayuda de una escala de seis grados) y a la cual fueron sometidos a un ejercicio previo de habituación. El procedimiento experimental se dividió en dos partes cada una de las cuales tenía experiencia testigo. Todos los sujetos tenían una buena visión de los colores de forma que no se les podría atribuir el cambio que se efectúa a una diferencia visual ó a algún factor personal. Las luces que se les ponen eran 1) filtros que permitían el paso de luz en la gama azul y 2) filtros que reducían la intensidad luminosa (neutros). En cada uno de los ensayos, los sujetos complices ejercían su influencia repartiendo "verde" de manera consistente; los dos

daban siempre la misma respuesta (en lo que concierne a la luminosidad hicieron respuesta espontánea). Los objetivos reales de la experiencia fueron revelados al final.

En la segunda condición el procedimiento es el mismo que es el primero, con la excepción del estilo de respuesta de los cómplices, que esta vez eran menos competentes, puesto que solamente daban la respuesta "verde" en un 70% de las veces y respondiendo el otro 30% como los demás.

Al final de las experiencias descritas, se les interrogaba a los sujetos sobre las características de los estímulos (número de cambios percibidos, etc.) y la imagen que ellos tuvieron de los sujetos que se "desviaban" y de ellos mismos (capacidades perceptivas, seguridades, etc.)

Los resultados que se encontraron de forma principal fueron:

En algunas experiencias testigo, un sólo sujeto de 22 dieron una sola respuesta "verde", la norma es azul y sin ambigüedad, la respuesta "verde" es entonces innovadora y creadora del conflicto entre sujetos-ingenuos y cómplices. De la misma forma, en la parte experimental son consistentes (la condición) las respuestas verdes aumentan sencillamente la cual pasa de 0.25 c/u en condición testigo a 8.42% en la experimental lo que prueba el efecto minoritario. Aunque se distinguen dos tipos de grupos, los que cambian y los que no cambian.

En la segunda condición experimental, los cómplices no son del todo consistentes, el cambio 1.25% no es muy significativo de la testigo 0.25%. En la no aparición de una consistencia elevada, la influencia es entonces débil, la cual muestra que la hipótesis de la consistencia es verdadera. En la entrevista post-experimental se confirma que los sujetos no se someten pasivamente sino que emprenden el camino de la elección minoritaria por la negociación y aparece de la misma entrevista que los cómplices son percibidos como menos competentes que ellos mismos, pero más seguros de sí, lo que hace que la seguridad sean un componente de la consistencia.

De esta experiencia se puede considerar que la consistencia (diacronica en este caso) es la fuente de influencia obtenida por la minoría que carece de todo poder y de toda competencia desde el inicio de la experiencia. Dentro de la experiencia se introdujo también una tercera variante la cual reprodujo exactamente las mismas condiciones y en la cual se sometieron luego a los sujetos de forma individual para ver si la respuesta de influencia sólo era emitida en la condición de experimental y sólo existía el cambio y nivel verbal o lo era de forma manifiesta. Se encontró que los individuos reprodujeran en parte, aunque mínima, los efectos de la influencia de la minoría con lo cual el efecto de la influencia minoritaria, era más allá de las respuestas manifiestas y se convirtió de alguna forma en respuesta latente, es decir que el código cultural de los sujetos ~~era~~ era roto de alguna forma.

significativas

El estudio resulta ser de lo más interesante puesto que demuestra que en forma mínima y dadas las condiciones experimentales, que la minoría con un estilo de conducta y además lo señalado es en la experiencia del modo de percibirlo les puede debilitar a la mayoría ensus - respuestas, normas o juicios que posea. De forma clara se nota aquí- que la minoría es la que genera el conflicto individual, del cual se desprendera su negociación de acuerdo a las características de él, y con esto se rechaza lo tradicionalmente aceptado de que la influencia era solamente asimilado a un problema de poder. La minoría, es entonces en este sentido la que rompe el concenso con la norma mayoritaria y lo hace a dos niveles, por un lado, ella propone una norma nueva en contradicción con la norma mayoritaria, pero de la misma forma rompe con el punto de vista de que es el grupo la mayoría o la autoridad la que definen las normas .

Esta ruptura sólo es posible por la presentación ^{Pyne} ~~Wine~~ y resulta de la posición minoritaria, la diferencia entre la primera y segunda condición lo demuestran, a través de que la primera, la de respuestas siempre consistentes, bloquea la negociación, es entonces que los sujetos ingenuos eligen la respuesta de la minoría como una forma de reducir el conflicto o sea un medio de restablecer la consistencia inter-individual rota por la norma innovadora. Así el bloqueo de la negociación tiene múltiples consecuencias.*

Ella es la generadora de un conflicto, ella crea incertidumbre al romper el concenso social, ella aumenta la tensión social y la ansiedad al imponer en el camposocial su certidumbre y crea el desequilibrio introduciendo esta nueva alternativa" 50

Experiencias como la de Hollander (1960) que expusiera en el capítulo anterior muestra que en algunas condiciones los sujetos pueden gracias al efecto de la minoría escapar de las presiones de la mayoría, aunque no se adapten las posiciones minoritarias lo que rinde cuenta de una relativa autonomía del sujeto, aunque este no tomando compromiso, jamás se define en términos del conflicto. Lo que respecta a la mayoría, el cambio no fué abrupto, por lo cual se puede considerar que la mayoría reduce el conflicto de forma negociadora, no se deja influir de forma pasiva, sino que negocia la aceptación de su influencia y crea dos formas de reacción a la tentativa de la influencia minoritaria, "la aceptación explícita de la nueva norma propuesta por la minoría y la modificación de los umbrales perceptivos" 51 la cual es válida por el comportamiento consistente.

50.- Mungy, G. (1979) op.cit. p.127

51.- Moscovici y Ricateau (1972), op.cit. 234

En la minoría y de la cual resulta que los sujetos se aproximan a la minoría y debe ser entendida como el resultado de la negociación Moscovici y Faucheaux (1967) marcan la necesidad de analizar los mecanismos de influencia social tomando en cuenta por un lado las modalidades de la negociación y por el otro lado, los modos de reacción de la influencia, i.e., aproximación, evitación, polarización, la experiencia sugiere de igual forma el análisis de la influencia social desde la forma de percibir a la minoría, fuente de influencia que durante la negociación interviene como fuente de información y de la cual es una de las creadoras de la modalidad del conflicto. Así el análisis demuestran que el estilo de conducta minoritaria que entrañan el bloqueo de la negociación, es formalmente percividas por la mayoría, lo que reduce la intencionalidad de la influencia social. Pero se puede suponer en base a los resultados aportados por Ricateau (1971) que la imagen elaborada según el "modo de aprehensión" multidimensional de la mayoría sobre la minoría adquiere la significación de una "minoría" firme y resuelta". De otra forma, lo demuestra el mismo estudio, los sujetos que han elaborado una imagen de la minoría según un "modo de aprehensión" monolítico han categorizado a ésta como una minoría dogmática.

" PATTERNIG OF THE MINORITY'S RESPONSES AND THEIR INFLUENCE ON THE MAJORITY " .

El estudio que Nemeth et. al. conduce de igual forma, dentro de los estudios de las minorías , al aspecto de la "elección de un modelo" para el efecto del conflicto que emprende en la imposición de respuestas de una minoría consistente sobre la mayoría, pero esta minoría introduce una " Estrategia de influencia " .

La experiencia presente ha utilizado para el efecto de influencia - diapositivas azules como en el experimento de Moscovici, et. al. -- (1969). Se formaron grupos de 6 sujetos donde 2 de ellos eran complices del experimentador. En una parte de la experiencia los sujetos - complices pretendían que los sujetos ingenuis " Vieran" la diapositiva verde, contestando en el 50% de los casos de forma verde y en el resto azul-verde. Las respuestas eran al azar, dentro de una de sus - faces. En una segunda condición los complices daban respuestas verdes para doce diapositivas en la cual la pantalla estaba más tenue y 12 respuestas azul-verde, cuando la pantalla estaba más brillante.

En una tercera condición se invertían las respuestas de la condición anterior y ellos decían que veían la pantalla azul-verde cuando ella era tenue y verde cuando era brillante. Así , en las últimas dos condiciones los complices adoptaron el modelo de respuesta según la brillantes del estímulo. se puso de igual forma una condición testigo en la que no había sujeto complice.

comparando los resultados en las correlaciones se observa que la minoría ejerce una influencia cuando el conjunto de sus respuestas sigue un modelo y no ejerce ninguna influencia cuando sus respuestas son - hechas al azar. Las diferencias son estadísticamente significativas, y más aún, si se compara las condiciones en las cuales los complices se comportaban de forma consistente, por su repetición de respuestas. Se compararía con los resultados en cuanto a que los sujetos han seguido un modelo de respuesta verde-azul y más significativamente eficaz cuando la condición de repetición es verde. Es evidente que la adopción de un modelo así aparece una imagen minoritaria significativa por comparación con la condición testigo. La condición de repetición verde ejercía pro el contrario menos eficacia de influencia. Se puede concluir como lo hacen los autores, que la respuesta la cual la mayoría adopta un modelo era mas eficaz para modificar la opinion de la mayoría que la simple repetición de una respuesta o de una posición.

El aspecto importante que podemos captar de la presente experiencia se puede resumir en que cuando la minoría ejerce cierta rigidez para la apertura del conflicto, el resultado es una menor influencia si este estilo de comportamiento es menos rígido y sobre todo si la minoría en sus respuestas adopta un modelo. Pero al mismo tiempo encontramos que no solamente es la influencia atribuida a la adopción del modelo, sino que la rigidez de la minoría es función de la significación social que le atribuye la mayoría, esto es una de las deducciones

que resulta de la minoría desviante. Si la flexibilidad de la minoría estaría en función de la presión mayoritaria, entonces las oportunidades de influencia no serían tan elevadas. Es entonces que el planteamiento que una minoría se debe de hacer para ejercer influencia se centra en la fabricación del conflicto y la elaboración de una imagen de rigidez en el mismo tiempo. Esto representa una vía estratégica de sus respuestas, es decir la adopción de un modelo complejo de respuestas que revase las simples repeticiones de estas. La significación social que la mayoría le atribuye a la minoría esta en base no solamente del modelo de respuesta de adopción por ella sino de acuerdo a como establece la negociación del conflicto para su ejercicio de influencia, la imagen que se forma en el transcurso de esta negociación ya sea de rigidez al tener un estilo particular de negociación ó de flexibilidad. El estilo que la minoría desarrolle es generado por la naturaleza del conflicto. Así, la minoría para instaurar su eficacia debe establecer ciertas modalidades del compromiso más que la simple repetición de su respuesta (Consistencia) sino una imagen al curso de esta interacción conflictiva.

Dentro de los estudios de minoría, los que marcan más el aspecto de la negociación de conflictos se encuentra en la experiencia de Mugny, en el que distingue algunos tipos de comportamientos que intervienen en la difusión minoritaria de una innovación. Para el caso presente, las modalidades de los estilos rígido y flexible.

1.-El estilo de conducta (consistente vs. inconsistente) definiría la relación emprendida por la minoría de cara al grupo social dominante y de cara a sus normas teniendo estas un valor universal. El bloqueo de esta relación, la ruptura sin equivocación de la norma y el poder, sería un elemento determinante en el éxito de la influencia, puesto que la minoría se erige así, sistemáticamente como una negociación de la norma mayoritaria, la relación de dominación o de sumisión presenta toda una norma alternativa.

2.-Pero como señalamos antes, la consistencia genera un conflicto, no solamente de cara al grupo dominante, sino también con esa "mayoría silenciosa o población". Entonces hay que desarrollar una noción nueva que caracterice la resolución del conflicto en favor de la minoría. Hablaremos, entonces de "estilo de negociación" para calificar a la actitud de la minoría en su relación con la población. Dos modalidades de estilo de negociación se estudian por ahora; los estilos "rígido" y "flexible". Con el fin de precisar más estos términos, el estilo de negociación rígido con la población "Consistente hasta lo último" (Outrance), bajo la forma de tesis inmutables, de exigencias ideológicas precontruidas de la población. Por el otro lado, el estilo flexible se caracteriza por una minoría más dócil, que se adapta a la población, aceptando algunos compromisos que no se interpongan con la ruptura de la consistencia minoritaria de cara a la norma rechazada. Mugny propone la hipótesis de que un estilo rígido que bloquee la negociación conducirá a la población a rechazar todo compromiso y por lo tanto toda influencia. Mientras que con un estilo más dócil, más "negociador", la minoría aseguraría una serie de concesiones recíprocas y tendría mayor influencia sobre la mayoría.

Para la experiencia en cuestión, los sujetos fueron 40 aprendices de Ginebra, los cuales participaban voluntariamente en el experimento y se caracterizaban por sus opiniones desfavorables al ejército. El experimento se desarrolla de acuerdo con el paradigma pretest, test y post-test. En el pre y post-test que se hacían individualmente, los sujetos respondían a 24 preguntas, constituidas por afirmaciones relativas al ejército.

que los sujetos debían juzgar como opiniones de izquierda o derecha, mediante una escala de uno a siete, el funcionamiento se les explicaba antes de comensar el mismo. El detalle de las preguntas no estará aquí pero abarcaba desde la extrema derecha a la extrema izquierda; los ejemplos eran como los siguientes: 1) Para luchar contra la subversión, es preciso esforzarse en revalorizar la estructura de nuestra sociedad a los ojos de todos, especialmente de la juventud.-- 2) Sí, a la defensa nacional; no, a un ejercito de represión. Esta es nuestra postura.

Los cuestionarios aplicados antes y después de la fase de influencia eran los mismos en los dos pasos. Entre los dos cuestionarios, a los sujetos se le sometían a un discurso minoritario de extrema izquierda y la influencia se medía por los cambios aparecidos entre el Pre y el Post-Test. Una influencia positiva de la minoría consistiría en una bipolarización de los ítems: Los ítems de izquierda debían ser juzgados aún más de izquierda, pero sobre todo los ítems de derechas y los moderados debían igualmente ser juzgados como aún más de derechas. La medida de la influencia se refiere, pues, a una reformulación ideológica, y no a una simple adhesión a la norma propuesta.

Las condiciones experimentales elaboradas fueron 2, y el discurso era el mismo en los dos casos para que fuese la consistencia igual. Se introdujo en la negociación la variable flexibilidad / rigidez mediante la utilización de eslogans situados al final del primer tercio del discurso y al término del segundo tercio. El cómplice experimentador paraba y decía algo sobre el debilitamiento del ejército dentro y contra el ejército como medio eficaz. Entonces la minoría según el contexto se alaba en rotunda consistente frente a la institución militar, pero al mismo tiempo creaba un conflicto con los sujetos, al atacar un punto importante de su bagaje ideológico.

La condición rígida reforzaba la afirmación que había iniciado el conflicto por la primera afirmación. La condición negociadora, era la acción dulcificadora de su posición teniendo en cuenta las opiniones de los sujetos en lo referente a la objeción de conciencia, pero, sin por ello hecharse atrás de su concepción.

Los resultados muestran que, si bien la minoría negociadora induce en los sujetos un cierto cambio, la minoría rígida no influye a los sujetos de gran forma, por lo tanto las diferencias estadísticas son significativas entre las dos condiciones. Este efecto de la variable flexibilidad / rigidez ha sido establecido varias veces y modulado en el marco de planes experimentales. El problema resulta de como explicar los fundamentos psicossociológicos del efecto.

Es claro que el experimento muestra que existen mecanismos subyacentes a los procesos de influencia social, los cuales se manifiestan a nivel del conjunto de representaciones presentes o elaboradas en el transcurso de la interacción. Estas son comprendidas en las modalidades de creación y resolución de conflictos. En el presente se ha recurrido desde

luego a las representaciones ideológicas para manipular el estilo de negociación, la cual devio de recurrir a la noción de representación de otro para entender el mecanismo spicosociologico puesto en juego por un estilo de negociación o por el otro. Sería en realidad la imagen de la minoria, generada en el curso de la interacción conflictiva, la que conduce a una influencia positiva, o al fracaso de la persuasión .

La imagen de la minoria que se puso en juengo en la interacción conflictiva elabora unos aspectos como 1) El que no aparece ninguna diferencia a la consistencia percibida, lo que confirma que la operacionalización de la consistencia se llevo a cabo de manera balida y 2) se percibio , por el contrario, a la fuente negociadora como significativamente mas flexible que la fuente rígida. Los resultados no son demaciado sorprendentes puesto que no hacen mas que establecer - las manipulaciones de la bariabes dependientes que tienen un impacto en las representaciones que los sujetos se hacen de ellas.

En base a esta discusión, estamos en condiciones de comprender mejor los efectos de la rigidez: la minoria, al bloquear la negociación frente a los sujetos a quienes aspira a influenciar, acarrea sobre sí una percepción de ella misma en términos de rigidez. Y aun en el caso de que se perciba la consistencia, ésta es correlativa de la rigidez. Se ha elaborado entonces una imagen global de la minoria, en la rigidez que lleva con sigo al fracaso de la influencia. Es decir, no solo es la persepción de otro en termino de contenido (rigidez) lo que importa si no tambien la estructura interna de la imagen elaborada.

La experiencia que nos cita ahora es la de Mugny en la cual el fenómeno de la influencia minoritaria muestra los efectos que ella puede tener cuando esta es contrapuesta como una mayoría. En la presente experiencia el dispositivo empleado destinado a crear la ilusión óptica de Muller-lyer. El efecto consiste en hacer aparecer dos líneas iguales de forma desigual puesto que su contexto es diferente, El procedimiento que empleo el investigador ha sido simple y fué presentado como el estudio científico de la percepción la evaluación de las líneas era el objetivo principal de la experiencia. Esta se desarrolla en tres fases: a) medida antes de la respuesta social; b) fase de influencia y c) medida después de la respuesta social o verbal, en donde en cada fase, el experimentador manipulaba los segmentos según un programa que era el mismo para cada fase. Los sujetos devian decir cual de las líneas era más larga la experiencia se divide en dos condiciones; la mayoritaria es donde el experimentador le decía al sujeto examinado que le diría el resultado de veinticinco sujetos que ya lo habían hecho pero sólo le decía la de las 20 primeras pero no las últimas 5. En la situación minoritaria se utilizó el mismo protocolo, pero la diferencia de cifras ha sido invertida, es decir se les da la 5 y no la de 20.

Se mostró entonces el dispositivo de inicio a los sujetos después de que se les dieron las respuestas ha ellos enseguida de emitida su evaluación. Las respuestas que emitia el sujeto complice tenia una diferencia más o menos constante de 4 o más. La experiencia contenía en la fase de influencia acabada, una medida consecutiva de respuesta verbal la experiencia finalizo con una evaluación, por medio de entrevista personal, de la impresión subjetiva de igualdad. Los resultados se pueden analizar de acuerdo a ciertas medidas de este modo:

- a) la respuesta verbal; la medida consistente en agregar las respuestas a cada sujeto sobre los cinco ensayos por cada fase de la experiencia. Se utilizaron dos indices de influencia; la diferencia entre las medidas de la fase pretest y de la fase colectiva, y la diferencia entre la fase pretest y la fase post-test.
- b) El "Codigo perceptivo": se han tomado las medidas "antes" y "después" de las diferencias entre el punto real de igualdad y el punto subjetivo de igualdad de las dos líneas. La diferencia entre estas dos medidas constituia el indicador de influencia concerniente al "codigo"

Los resultados que se desprenden de este experimento muestran que la mayoría posee una mayor influenciabilidad al nivel verbal y la minoría en un nivel perceptivo, caso interesante para la teoría puesto que las diferencias son significativas estadísticamente.

te. Se observo que mientras que los cambios obtenidos en la condi
ción minoritaria, en la condición mayoritaria no son significati-
vos y de forma inversa los cambios en la condición mayoritaria en
la condición minoritaria no son significativos. Se puede concluir
que una minoria consistente tiene una influencia mas grande sobre
el código perceptivo que la mayoría, la cual no tenia seguridad.-
Los sujetos que responden espontaneamente en acuerdo a una norma-
de designación de color, cambian su código perseptivo, despues de
haber elevado la presión minoritaria, independientemente del he-
cho de que su respuesta cambie o no. En el experimento encontramos
que el cambio en las respuestas de los sujetos pudo ser dividido-
en una intensa actividad primitiva, consentrada con una minoria-
que sostiene su punto de vista de forma rigurosa y la cual es di-
ferente a la suya. Es un esfuerzo cognitivo suscitado por los in-
dividuos aparentemente convenidos de la validez de sus propias --
respuestas (los complices) que explica probablemente el despla-
zamiento perceptivo.

La noción de " código perceptivo " es dificil de definir. Se --
supone que designa un contenido que se puede de hecho ver y tocar,
por oposición al "código linguistico " que se relaciona de una ma-
nera en la cual clasificamos y designamos los objetos. La experi-
encia mostro que es más fácil que una minoría desviante pueda pro-
vocar modificaciones significativas a nivel del código perceptivo
que del código linguistico, a nivel de lo que se ve y piensa que-
a nivel de lo que se llama y designa a los objetos. Se puede supo-
ner que la inovación es más eficaz a nivel privado que a nivel --
público, así como muchas de la acciones que la minoría ha efectua-
do son contradichas por la acción pública, en la que el individuo
manifiesta lo contrario. Las palabras y formulas que se relacionan
los individuos resultan similares hasta antes de la acción de --
la minoria como si ella no hubiese tenido lugar. Esto puede tener
dos tipos de repercusión que la teoria debe de absorber, por un la-
do se podría cuestionar que la innovación inicial, a la larga --
produciria un conformismo al cual los individuos lo adoptan un tan

to "pasivo", las disposiciones que una minoría real, es decir numericamente inferior puede ser numericamente mayor que la "mayoría" que se manifiesta verbal o de alguna forma en el entorno. Aquí, en teoría se puede encontrar la existencia de esas "mayorías silenciosas" que muchas polémicas han causado en cuanto a la tardía definición que muestran frente al conflicto, pero que muchas de ellas son las que a la larga definen el rumbo de consenso validado por la mayoría. Quedan sin embargo, establecer otro tipo de estudios donde se pudiese obtener más finamente los aspectos descritos y que mucho ayudarían en la resolución de conflictos sociales.

CAPITULO 5
Análisis y Contribuciones.

El pensamiento de minoría, fiel al cuerpo de aquellos que son "pobres ignorantes a no equivocarse". Pero aquí, sobre este terreno social, hay que, por la ley, equivocarse. Se puede contradecir la ley, recogerla como un guante, pero hay que esperar en el error de la ley. Hay que esperar en la lengua, el discurso.

Rimbaud

Aunque se continua caracterizando a la disciplina como una rama, "la psicología social reúne todos los problemas generales de nuestra ciencia (psicología diferencial, personalidad, etc.) ya que el hombre es un ser esencialmente socializado. Esto explica el considerable número de investigaciones acerca de la naturaleza y la extensión de las influencias sociales, de la comunicación y de los conflictos, etc",²⁵ por ello resulta aún más indispensable el quehacer psicosociológico y urgente la construcción de una teoría de la influencia social que pueda considerar al hombre no sólo en el aspecto de la sumisión pasiva, sino en el de la actuación activa que hasta en los últimos años nuestra disciplina se ha abocado. La psicología social como sabemos, no se ha desarrollado ni de manera uniforme puesto que ni los puntos claves de ella como el de la influencia social ha visto luz para el entendimiento de los problemas que plantea la sociedad, y lo que para nosotros resulta ser algo cotidiano en el desarrollo de las ciencias; el desarrollo de las disciplinas en otros países, principalmente los Estados Unidos y ahora sus trabajos fecundos en Europa la cual ya da otra perspectiva entre la controversia y el movimiento de sus ideas.

La psicología social que hoy la llamamos disciplina se encuentra lejos de ser una ciencia estructurada, con métodos y técnicas bien desarrolladas, la elaboración simplemente de ^{sus} teorías es lo que nos ocupa en este trabajo, la influencia social, no está clasificada del todo y-

como la disciplina es aún joven, no clasifica sus objetos aún todavía. El trabajo depende en mucho de ese interés que se muestre en los profesionistas del area, las críticas que contengan el afán de construcción y no el de la visión de desventaja con respecto a otras. La psicología social pretende su autonomía, la ciencia su desarrollo, y los fenómenos de la sociedad su explicación; el hombre los exige.

4.-La influencia social y los fenómenos de Mayoría.

A lo largo del capítulo 3 hemos intentado la revisión más detallada de los trabajos experimentales relativos a este fenómeno y de los cuales resultan ser los más representativos puesto que contienen los requerimientos tanto teóricos como metodológicos para el objetivo del presente trabajo.

a) El conformismo. - Los procesos de influencia social han caracterizado como una de las modalidades más acusadas a la del conformismo, y que durante mucho tiempo se tendió a asimilarlo conjuntamente. Así la tarea tradicional que le era abocada a la psicología social y en específico a la influencia social, era el estudio del individuo en la relación de su actuación con las mayorías, lo más generalizado de toda la investigación se elaboró sobre la idea de que toda la acción social tiende a estabilizar las normas bajo el principio de "homeostasis social" (R. C. ¹/_v, Ricateau, 1970) el cual era el punto de entrada y de referencia que poseían los estudios sobre ~~esta~~ ^{esta} ~~tema~~ ^{tema}.

La idea es clara, si el hombre, para nuestro caso el individuo, necesita entender el entorno, el cual es muy complejo y donde no tiene las suficientes herramientas para poderlo aprehender, necesita del apoyo social como fuente de poder para esta aprehensión, pero este apoyo social se ha tratado como sumisión no solo al entorno, sino como el hecho de que el individuo se conforma a las expectativas del medio, el de las mayorías; la información, por ejemplo, aunque Deutsch y Gerard (1955) nos han hecho ver otra fuente de influencia y poner de manifiesto que ésta es la que determina los procesos psicologicos individuales, sin embargo marca que el sujeto elabora sus apreciaciones sobre el entorno de acuerdo a la información que de la mayoría tenga, no obstante esta en disociación con la realidad inmediata y la "unión" de sus

informaciones será todo el contexto. De la misma forma Thibaut y Stic-
kland (1956) en donde se pone de manifiesto que el ejercicio de la in-
fluencia es en base a las características de competencia y status co-
mo se ejerce, por lo cual la influencia que se ejerce entre los-
miembros del grupo no es de igual forma para todos ellos, los cuales
tanto aceptan como reciben, sino es ejercida de forma unilateral, así-
entonces, debemos de distinguir que existen tipos de influencia según-
esta apreciación, "la influencia que esta basada sobre el status o el
poder y la influencia primeramente basada sobre la persuasión. La in-
fluencia basada sobre el poder puede ser ejercida directamente, consi-
derando por ejemplo la influencia ejercida por la política, los mili-
tares o el establecimiento económico la influencia basada sobre la --
persuasión es más indirecta. Considerando por ejemplo la propaganda --
los medios masivos, las instituciones culturales o educativas. Así, el-
individuo sólo debe aceptar las normas y los juicios que se dispongan
en estos medios, los cuales es difícil de considerar mayoritarios,
puesto que bien sabemos (conforme Moscovici y Nemeth, 1974) que estos
son provenientes de minoría con poder no solo el político, sino econó-
mico entre otros, las cuales son aceptados por esas mayorías con re-
cursos, pero un individuo o una minoría que no posea recursos ni ocu-
pen ninguna posición previligiada y que observen una tendencia al cam-
bio en algún sentido, no tendría otra alternativa ^{que la de} de asumir las po-
siciones del status y el poder para poder ejercer influencia, o salir-
del grupo. Con esta perspectiva, la óptica del conformismo se ^{plantea}

en la dependencia de la minoría y así el control del individuo y
el aseguramiento del sistema social queda petrificado y con ello la --
posibilidad de el cambio en el olvido. Los aspectos culturales serían
el ejemplo más idoneos para marcar la pauta del conformismo, ellas nos
señalan los aspectos buenos o malos que nosotros tenemos que aceptar,
del mismo modo marcan las cuales considera falsos o verdaderos, ya te-
nemos un ejemplo claro en la historia, el de Copernico tenía que acep-
tar ^{el castigo} de la "Santa inquisición" y cambiar su juicio a pe-
sar de ser evidente. En el lenguaje tenemos los mismos ejemplos.

que se no rechazaba su idea de que el
hombre no era el centro del universo
y que la tierra giraba al rededor del sol,

Es entonces ^{ave} el proceso de influencia según la modalidad del conformismo, se comprendería como el ajuste del juicio individual o el de la minoría desviante a orientarlas en dirección de la mayoría o del sujeto-representante con recursos y/o poder (el líder en todo caso) durante la interacción y donde el consenso es el marco de acción obligado (conforme Del-Valle, 1979, p.9) y por lo mismo tan sólo ocasional; se expresa entonces el conformismo como el movimiento de forma convergente de la minoría hacia las expectativas o las normas de la mayoría. Como hemos venido observando, las presiones que establece la mayoría, ejerce el grado de dependencia de la minoría. Esta dependencia como lo señalan los múltiples autores sobre la pertenencia del grupo, es el equilibrio.

La aceptación de influencia para la modalidad del conformismo en la minoría es entonces definida por varias causas, como hemos mostrado, los individuos que influyen sólo han utilizado sus canales de poder para ejercerlo, la influencia en este sentido es sólo la aplicación de ese poder (cfr. Poitou, J.-P., 1972; Del-Valle, 1978) puesto que no existe ese intercambio que se genera de la igualdad de los miembros del grupo sino la aplicación de esos recursos, llamase la capacidad de status o de prestigio, de la aplicación de estos recursos para que la minoría o el individuo acate las disposiciones que la mayoría o su representante ejerce sobre ellos. Se considera de igual forma que la dependencia de la minoría ^{es} lo que está estrechamente ligada a la influencia. Esta dependencia se observa en las situaciones donde los desviantes u otros miembros del grupo tienen problemas de personalidad, (Jones y Gerard, 1967)²⁶ las necesidades de aplicación, de aprobación social, de estima de sí mismo, etc. Como notamos en las experiencias de Deutsch y Gerard (1955), Thibaut y Stickland (1956). Mucho tiempo se trató de responsabilizar al individuo en la recepción de la influencia (Asch, 1951); — Kelley y Shapiro (1954); Milgram (1964), al ser éste el que aceptaba la influencia como una sumisión ciega y por voluntad de compromiso al no querer distinguirse en el grupo como un "desviante". Sin embargo el análisis no era lo suficientemente profundo y de los cuales se observaban (en el mismo exp de Asch 1951) que era en parte la condición del sujeto; su "ego" lo que tenía que ver con la recepción de influencia, —

pero no son una condición suficientemente necesaria para su recepción, después se le atribuyeron a las condiciones ambiguas del objeto de enjuiciamiento esta dependencia a la mayoría, (Sherif, 1947; Montmollin, 1966, Flament 1958), es decir que en mucho se tenía que deber que los procesos psicologicos, el más tratado era la percepción, eran los causantes de la influencia, pero Deutsch y Gerard (1955) vinieron a demostrar lo contrario, pero el estudio de las minorías lo afirma y constata de manera contundente, donde se define a los procesos de influencia en su acepción más específica, "como la que rige las modificaciones de las percepciones, juicios, opiniones, etc. observables al nivel de los individuos, cambios traídos por el conocimiento de juicios, opiniones, etc. de ¹⁰⁵ otros individuos".²⁷ La reinterpretación de la experiencia de Asch (1951) había ^{visto} sin embargo un nuevo punto de ver las cosas, al señalar que no solamente son esas ^{las} condiciones, sino algo más importante que se refiere al sistema de respuestas mayoritarias, (cfu. Moscovici y Ri cateau, 1972 p. 221 y sig) el cual esta validado a medida que crea una consistencia intraindividual y con el cual bloquea la negociación que ~~se~~ ^{al contacto} habre con la "mayoría", el cual es susceptible de derribar sus reglas. Algunos experimentos como el de Lemaine y Desportes (1970) confirman su importancia como estructura de acción.²⁸

~~Esta estructura~~ ^{Aunque} no todos los procesos de influencia son considerados bajo el ángulo del conformismo; la normalización (Sherif, 1947; Flament, 1958; Montmollin, 1966) y los de innovación (Kelley y Shapiro, 1954; Hollander, (1960) marcan las otras modalidades de estos fenómenos de mayoría.

b) La normalización. Comúnmente el concepto de influencia no era considerado más que el cambio que efectúa un individuo de sus juicios y opiniones en presencia de otros individuos y el juicio y opinión verdadera eran aquellas que el sujeto emitía en situación de absoluta independencia pero cabe preguntarse si este estado de independencia es algo posible o se trata de una simple abstracción, en su caso, de una ~~estructura~~ ^{abstracción}.

26.- Citado en Moscovici (1976). "Social influence and Social Change" Academic Press. p. 30

27.- Mugny et Dorze (1979) op. cit. p. 819.

ción a la teoría y práctica social. Se se parte del supuesto de que -
 alguien, algún individuo percive una línea o algún objeto cualesquiera,
 es decir se encuentra en una relación simple de persona y objeto esta,
 puede ser concebida como algo inexistente, pues cuando observamos en -



la vida cotidiana que esto sucede, se compueba que otra cosa diferente
 sucede (cfr. Moscovici, 1974), p.182) y el juicio o la percepción del-
 individuo se sitúan en la copresencia o en la relación con otras perso-
 nas cuya conducta, el ego y el repertorio de respuestas se encuentran-
 interfiriendo los propios.



(individuo 1: persona, sujeto; individuo 2; persona, sujeto, grupo)

Se considera entonces que la conducta y las respuestas de los sujetos
 se encuentran entonces de forma modificada en la interacción en la cu-
 al aparecen ambos, la relación de la influencia social se define con -
 substancialmente a la interacción y por lo cual se encontraría que una-
 de las primeras funciones de la influencia es concernida con la crea -
 ción o persuasión de la relación entre las partes sociales ²⁹ y con -
 ello la formación de sus normas. Los estudios de normalización ponen -
 en evidencia esta intervención de las normas para desechar la idea que
 eran función de la psicología individual. Sherif (1947) inicia las in-
 vestigaciones más fecundas. Pero algunos otros estudios consideran más
 recientemente esta posibilidad de acuerdo o diferentes interpretacio -
 nes (Montmollin; 1966; Mugny et Doise, 1979; Doise et al, 1979), sin em-
 bargo cabe aclarar que, ~~como la relación de influencia social~~, la función de
 formación de normas, como se ha estudiado experimentalmente, sólo consti-
 tuye un marco de acción obligado, donde "su concenso es tan sólo ocacio-
 nal"³⁰. De la misma forma que la socialización del individuo y la inte-
 gración social, al aceptar las normas como los puntos de partida, consti-
 tuirían la segunda y tercera funciones de la influencia social.

29.- Moscovici 1979 "Conformity and social control control ". in Nemeth
 (ed) Social Psychology. pag.183

30.- De Ville, J. "El proceso de la influencia" tesis de Maestría 1979, p.9

Como observamos principalmente en el experimento de Sherif y en el apartado anterior relativo al conformismo, la psicología social edificó al proceso de influencia como el de reducción de incertidumbre - donde la mayoría tendrá que reducir esta en la minoría, en la determinación de sus juicios, a los cuales tiende a apoyarse en sus semejantes, así la dirección en la cual se resuelven las incertidumbres serán determinadas de nueva cuenta por la dependencia, puesto que la norma mayoritaria incide sobre la minoría o el individuo como violencia - al no someterse a ella, la cual puede ser rígida o tener algunas flexibilidades, pero siempre sus deslindes bien definidos.

Como observamos en las experiencias sobre la normalización, la convergencia de los juicios forma una norma, la que debe ser acatada más tarde, aunque dentro de las variaciones que el medio ambiente posea, - la minoría desviante tenderá a la formación del conflicto, pero según el modelo presente y el anterior, la definición esta dada de antemano; someterse o abandonar el grupo.

c). La innovación. - ~~En el contexto~~ Dentro de los fenómenos de mayoría se empezó a considerar los aspectos de la innovación con proyecciones al cambio, Estudios como los de Kelley y Shapiro (1954) y el de Hollander (1960) donde sin embargo más parece el esquema invertido de la modalidad del conformismo, puesto que se define como, cuando en un grupo la minoría o el representante de ella ha sido en el pasado un sujeto que se ha conformado con las normas del grupo en donde ha adquirido cierto "crédito idiosincrático" que representa una acumulación en las disposiciones favorables para él, o ella de acuerdo a la mayoría y al cual a mayor crédito o confianza mayor será la oportunidad de que esta minoría sea aceptable cuando se proponga un cambio y al cual ejercerá influencia sobre esta mayoría. Es entonces cuando la mayoría será susceptible de ser influenciada para esa minoría que posee ya recursos y/o poder, es decir ya posee esa competencia y el cual genera la eliminación del conflicto entre el agente de influencia y el grupo que acepta. Con ello, el agente de cambio es el que deberá conducir las imitaciones y distribuir las recompensas a sus seguidores. Según este modelo, para lograr el cambio, no es necesario la ruptura total, sino operar los

cambios desde dentro y el conflicto queda como algo que no es utilizable en la sociedad.

De acuerdo a estos tres fenómenos de mayoría, conformidad, normalización e innovación, existe todo un modelo subyacente el cual tiene que quedar claro considerando que de estas tres modalidades ninguna produce el desplazamiento total de las normas en una ruptura súbita, sino que esta en gradual y conducida por los agentes de influencia y con recursos o con poder. Tampoco conduce a los cambios en las relaciones de poder y las cuales reflejan ^{visión} la manera de aprehender la realidad social, puesto que es el estudio de la psicología social ^{la} que tendrá una visión global de la sociedad y no sólo los segmentos o niveles que son dignos de ^u interés. Debe ser reconocido en la ^{prevención} ~~preservación~~ de su autonomía, el hecho de que persigue ~~algo~~ al interés ~~social~~ ^{social}.

El modelo, el cual subyace en estas modalidades y el cual (cfr. Moscovici, 1976) ha sido enseñado y popularizado, puede ser llamado "funcionalista", puesto que se consideran los hechos que trata como predeterminados y sólo juegan roles y cumplen status los cuales ya están diseñados en el funcionamiento de la sociedad. El comportamiento de la minoría o del individuo tiene por únicas funciones las de asegurar su inserción en el sistema o en el medio, es decir, adaptar sus condiciones a los aspectos sociales, los cuales ya están dados y sólo se efectúan un cambio de individuos o grupos, pero lo demás sigue inmutable. Con ellas las normas ya han sido establecidas y con lo cual se puede deducir la definición tanto de normalidad como de desviación; la primera representa el estado de adaptación al sistema, un equilibrio con el medio y una coordinación ^{que} es hecha entre los dos. Así, la influencia sólo tendrá que reforzar estas tendencias, mientras que cuando se observe lo contrario, es decir, las minorías o individuos desviantes, considerados como disfuncionales y no adaptativos, tenderá a la reducción de ésta desviación entonces la conformidad se presenta como una exigencia sine qua non del sistema social, ella conduce al consenso y al equilibrio" ³¹.

Es entonces que para atender a esta meta, "los cambios deben ser conducidos por aquellos que tienen la información o los recursos y que ocupan lugares claves, como la mayoría, los líderes, los especialistas, etc. Su eficacia es elevada ahí, donde se encuentra un alto grado de integración y de control social" ³²

31.- Moscovici, S. (1976) op. cit. p. 13

32.- *idem*

2.- La influencia social y los fenómenos de minoría .

Insistiendo sobre el aspecto influyente de las minorías , resulta una necesidad para el entendimiento de los fenómenos relativos al cambio, el hecho de que su estudio de unaforma u otra , la innovación minoritaria marca un avance general en la disciplina.

A) Mayorías y minorías.- Dentro de las modalidades que existen de influencia, la innovación es la única por la cual las minorías pueden influir sobre las mayorías. Como mencionábamos en el apartado anterior es difícil de conceptualizar la innovación en las mayorías , puesto que sólo es el esquemainverso del conformismo y del cual resulta ser la misma modalidad puesto que la mayoría es la que se somete y aunque exista el conflicto "no negocia". Y el de la innovación resulta ser una modalidad original para el estudio de la influencia social.

La innovación, a la que ella se refiere, reenvía a la influencia ejercida por una minoría que orienta el comportamiento de la mayoría haciéndole adoptar un modelo de respuesta queélla innove las reglas y códigos que hasta entonces han sido predominantes o que de alguna forma introduzca en su dirección la producción de esas reglas y códigos. Los ejemplos que se pueden encontrar en la historia científica, política o cultural, indicando que la innovación supone una ~~diferencia~~ diferencia percibida entre el modelo propuesto por ~~una~~ la minoría y la norma mayoritaria , como primer punto; como segundo punto supone una voluntad resuelta, una certidumbre hacia el cambio de la parte minoritaria y tercero el establecimiento de una -- tensión, del hecho de la oposición consciente de las presiones conformistas puesto que se trata de modificar las uniformidades sociales generalmente aceptadas. Es entonces sobre esta vía solamente como se establece la modalidad de la innovación y no como se marcaba en los fenómenos de mayoría.

Considerando que el fenómeno de la influencia social es la acción que ejecuta los miembros de un grupo sobre otros sin el empleo de esos recursos que hemos mencionado anteriormente, puesto que sino sólo se tratase del ejercicio del poder (cfr. Poitou, 1972) se consideraría así mismo que la relación que modifica el comportamiento de otro debe ser considerada como una relación de poder , donde esta relación de poder o de influencia no es necesariamente simétrica.

Así, cada miembro del grupo (cfr. Moscovici, 1976) independientemente de su lugar que ocupe, es una fuente y receptor potencial de influencia. Considerando de otra forma llegaríamos a los mismo resultados que los de la conformidad. Es por esto que tenemos que verlo de manera diferente y considerar que la influencia se ejerce en dos direcciones; el de la mayoría hacia la minoría y el de la minoría sobre la mayoría, lo que elimina esa idea tradicional de que la influencia es solo un efecto unilateral. Una segunda consideración es que cada miembro del grupo o subgrupo es considerado como el que emite y el que recibe simultáneamente influencia.

De acuerdo a esas consideraciones, la elaboración de las normas y juicios se establecen en base al consenso el cual reposa en la validación mayoritaria. Después de la aceptación de las normas y juicios, se establece un sistema de comportamiento el cual conduce la actividad social de los individuos. Pongamos el ejemplo de la redondez de la tierra, el cual podría ser cambiado por la de la selección natural de Darwin, por la teoría psicoanalítica de Freud, etc. Hasta antes de Copernico la norma mayoritaria era que la tierra era el centro del universo y este individuo minoritario puso en cuestionamiento la norma mayoritaria, la cual se establecía de forma contraria a la evidencia perceptiva de la mayoría lo cual hizo que se creara un conflicto y que se marcaran los límites de existencia de un grupo mayoritario y un grupo minoritario, creando al mismo tiempo su definición, el minoritario con la predisposición al cambio. "entonces la minoría que representa la opinión o el comportamiento reprimido desarrolla con seguridad en público lo que acontece en privado". 33

El consenso es entonces lo que valida la norma y es por consiguiente una necesidad imperiosa el establecerlo, puesto que mientras exista el conflicto, la insertidumbre aumentará, puesto que la norma propuesta por la minoría creara con ello, la desestructuración del modo de percibir habitual. Existen sin embargo diferencias en el tipo de realidad que la minoría puede desestructurar; la realidad física y la realidad social. Aunque entendemos el aspecto de totalidad, resulta para este ejemplo algo muy importante. Para el caso que nos ocupa (Copernico), la norma propuesta desestructuraba primero la realidad física la cual era la inmedia

ta al individuo "de la calle", puesto que era evidente a sus ojos que el sol daba vueltas sobre la tierra, sin embargo no solo era eso, sino la desestructuración del modo de mirarse en el mundo. Antes de la norma propuesta era el centro del universo, en el que se centraban todas las tradiciones de actividad, evolución, superioridad, etc. Y de este modo era como veía el mundo y actuaba sobre el entorno. Los sentimientos de (egocentricidad) de ser el ente más apto sobre la tierra se cuestionaban por lo cual el conflicto que se establecía no solo era de modo interpersonal, sino de modo intrapersonal puesto que no se desestructuraba solamente la relación entre los individuos, sino ésta se llevaba a cabo al seno de cada individuo. Por lo cual los modos de comportamiento de la minoría para provocar influencia era el referido a la consistencia de respuesta intraindividual e interindividual en el conflicto. Es decir, que la fuerza del consenso dependía de la unanimidad que la minoría suscitara en sus respuestas. Esta aceptación es entonces de forma explícita, por lo cual la nueva norma validada por el comportamiento consistente de la minoría conduce a una negociación durante la cual el grupo mayoritario se aproxima a la norma de la minoría. Así, no solo la aceptación, sino el rechazo a la norma innovadora debe ser entendido como resultado de una negociación, aunque esta sea para reformar la norma mayoritaria.

La minoría frente a la mayoría se le caracteriza débil en cuanto al aspecto numérico, pero no lo es puesto que rechaza el consenso y es definida en el momento de tomar presencia en cuanto a su proposición de norma, se considerará entonces menos débil en ^{el momento en} ~~cuanto a~~ que su consistencia bloquea la negociación o al menos bloquea ciertas concesiones que tenía cuando aceptó, si es que lo hizo (en el caso de Copernico) evidentemente hubo concesiones) alguna vez. En los casos de extremo conflicto, cuando su naturaleza lo indica así, la minoría debe entonces elegir una estrategia la cual debe de tener en cuenta a la vez la negociación y la necesidad de acuerdo interindividual, por eso considerando la consistencia,

"una primera hipótesis es entonces que la consistencia caracteriza la relación que la minoría deberá establecer con la mayoría al poder, en terminos del bloqueo de la negociación el estilo de conducta le sirve (o le puede servir) de ser reconocida por la "población" como alternativa en el campo social. No se trata de una simple atribución de consistencia sino de reconocimiento de las nuevas posiciones (políticas a uno u otro nivel) en una perspectiva de cambio social. Se vera más lejos como una mayoría en el poder responde a tal amenaza.

Una segunda hipótesis es entonces que el bloqueo de la negociación entendido en relación con el objeto potencial (población) disminuye la influencia minoritaria. En efecto, por su sola consistencia la minoría crea también un conflicto en la relación con la población, esta ~~si~~ sumisa, al menos parcialmente, a la ideología difundida por el grupo dominante. Se trata entonces para la minoría de negociar el conflicto. Múltiples experiencias (Mugny 1974, 1975) han podido demostrar que una minoría rígida que se opone abruptamente a la población (por ejemplo señalando la objeción de conciencia de ser un medio de lucha reaccionaria delante de los individuos y tomándolo de forma muy seria) obtendría menos influencia que una minoría que sin disminuir la ruptura consistente con el poder, acepta algunos "compromisos ideológicos", atenuando así el conflicto con la población. De igual forma si la explicación hace llamado a los mecanismos cognitivos (atribución, imagen del prójimo) y a las relaciones interindividuales (bloqueo de la negociación, compromiso), esas nociones son articuladas con las divisiones sociales las cuales arrojan de otra forma su significación. La influencia minoritaria no es solo una relación interindividual; ella se inscribe en las relaciones sociales que rebasan en gran forma la situación experimental"³⁴.

33.- Moscovici, S. (1976) op.cit. p. 82

34.- Mugny et Déise, (1979) op.cit. p. 848

B) El conflicto como factor de influencia .-Entendemos entonces que la base que constituye el cambio es en esencia la generación del conflicto, de la misma forma que para el control social, constituye un objetivo de la influencia. La influencia social en este sentido asegura el conjunto social lo que constituye así su cuarta función, se comprende entonces que la psicología social se haya inclinado no sobre la fuente de influencia y sus motivaciones, sino sobre las razones que empujan a un individuo o un grupo a ser influido. El conflicto al mismo tiempo que genera esta desestabilización del entorno, produce en la negociación, más concretamente en la elaboración del consenso éste aseguramiento del conjunto social. Pero la minoría al poseer los elementos que la hacen discrepar de la mayoría conduce al conflicto que cuestiona la norma establecida por el consenso anterior, y por lo cual necesita construir otro tipo de norma que a valide su punto de vista, necesita entonces construir para poder ejercer ^{su} influencia, un instrumento de cambio lo que constituirá entonces una quinta función de la influencia social.

El conflicto es entonces el eje por el cual mayoría y minoría lograrían su poder de influencia, sin embargo, cuando se ejerce la influencia en el sentido del cambio, el desacuerdo, es decir el conflicto es inevitable. Pero es en el sentido de la relación con la coherencia del comportamiento lo que constituye el factor determinante de la influencia ejercida -- tanto mayoritaria como de la minoría. No obstante, mientras que en el caso del conformismo la influencia se limita a modificar los ~~juicios~~ juicios manifiestos, en lo que respecta a la innovación, ella modifica el código perceptivo-cognitivo que se encuentra subyacente en estos juicios, las experiencias de S. Moscovici y E. Lage (1975) y S. Moscovici, E. Lage y M. Naffrechoux (1969) nos lo demuestran. Así, el modelo que se propone (cfr. Moscovici, 1976) es el elaborado de acuerdo a varias teorías, llamado modelo genético para el cual los procesos de influencia tienen una relación directa con la producción y reabsorción de conflictos, es decir, cuando se está en presencia de juicios o de percepciones contradictorias, el conflicto parece a primera vista un factor de bloqueo, el cual

induce necesariamente, en un plazo más o menos corto al cambio, pero se debe de tener en cuenta que "cada forma de influencia corresponde a una manera de abordar el conflicto social cuya evolución sigue una dirección determinada por la consistencia del comportamiento.

C) Estilo de Conducta.— Resulta sin embargo coherente de pensar que la minoría, para el ejercicio de su influencia tiene que emplear ciertos estilos de conducta dependiendo de la naturaleza del conflicto y del aspecto del cual se pretenda influenciar. Como hemos observado, el liderazgo, la competencia, la misma mayoría pueden jugar un importante rol para la dependencia pero esto no es inicial para el proceso de influencia, lo que resulta inicial en todo caso es el estilo de conducta que se emplee para ejercer esta influencia pues esta está ligada de forma específica a esos fenómenos mientras que la dependencia está más estrechamente ligada a la dimensión del poder de las relaciones sociales. Así

la dependencia no es entonces una variable independiente o general susceptible de explicar el tipo de influencia que nosotros tratamos. Esta variable que goza un poder mayor es el estilo de conducta, el cual es completamente independiente de la mayoría, de la minoría, de la autoridad, en su determinación de influencia.

Los estilos de conducta; Maschevici (1979) distingue cinco estilos a los cuales mencionaremos brevemente mas adelante, contienen a la vez el aspecto instrumental que se refiere al autor por su forma y al objeto de la acción para su contenido. Dentro de la experimentación psicología social esto tendrá una importancia muy grande, puesto siempre se ha olvidado de esta significación, así como de lo que concierne a los mecanismos subyacentes del estilo de la conducta. la tarea experimental de la psicología social se deberá abocar sobre estos aspectos.

—El primer estilo de conducta es el referido a la investida (Investiment) donde las investigaciones principalmente refinadas a la distancia cognitiva de Festinger (1957) y los trabajos de Bandura y Walters (1963) en lo que se refiere al esfuerzo que el individuo realiza en un grupo, es decir, su investida psicológica que es suministrada para justificar y cambiar la conducta. Para poder entender esta, pondremos un ejemplo imaginario. Suponemos

que en un grupo se quieren reunir fondos para la compra de un objeto y se elabora una colecta, se entiende que los participantes lo hacen en función de una "mediana" de las posibilidades de cada uno. Cada participante supone entonces que los otros hacen esfuerzos similares al suyo para cumplir el objetivo, es decir que esta es más o menos proporcional a cada uno de ellos. Sin embargo, si en las listas de los participantes apareciera la información de que hay una gente que es pobre, el cual realiza un esfuerzo que es muy considerable, se entendería que esta información influenciará a la mayor parte de los otros participantes y los incitará a tomar parte de ^{un} esfuerzo similar al del individuo pobre para determinar el suyo. Se supone que sobre ellos existe entonces una fuerte tendencia a la influencia para adoptar tal modalidad, lo que implica en este estilo de conducta son cosas como la alta estima de sí, de compromiso de grupo, etc.

La autonomía constituye un segundo estilo de conducta y comporta múltiples facetas como una independencia de juicio y actitud que refleja la determinación de dirigirse según sus propios principios. En lo que se refiere a la objetividad esta está también en juego puesto que la capacidad de tomar en cuenta todos los factores pertinentes y de establecer las conclusiones de una manera rigurosa sin dejarse ir por los intereses subjetivos. El extremismo puede ser del mismo modo un elemento de la autonomía en la medida que implica una actitud consistente e intransigente.

Moskowitz y Shimm (1955)³⁷ en un experimento que realizaron se les pide a los sujetos la elaboración de un modelo de avión en el cual intervienen dos sujetos cómplices frente a tres sujetos ingenuos y el cual es dividido en tres facetas, en las cuales los sujetos cómplices deberán mostrar una conducta la cual sea percibida como independiente. Los sujetos ingenuos han sido influenciados en relación a la percepción de los sujetos cómplices dentro de las tres facetas existe ya una separación entre dos estilos de conducta; a) el sujeto cómplice trata de que sea percibida su conducta como una meta el influenciar y b) se observa como una forma de querer ejercer su acción

37.- Citado en Moskowitz (1979, p.125)

sin el objetivo de influenciar y lo cual resulta que su conducta sea más sutil, es decir que en las proposiciones que los sujetos elaboran son percibidas como para un provecho personal y no con el interés determinado de influenciar. En lo que este estilo se refiere, dentro del grupo, el individuo destaca más su conducta, su estima de sí mismo y eso le hace ejercer influencia sobre el prójimo, el individuo es percibido de forma distintiva en relación a los demás miembros como lo comprueban las experiencias de TAYLOR (1969) o MOLDER (1960) donde se puede apreciar que en el segundo caso al ponerle el problema a unos comerciantes de una comunidad urbana, de la construcción de un supermercado, los comerciantes inducidos por un comerciante adoptaban una línea rígida establecida con el fin de bloquear la interacción, es decir la construcción del supermercado permitiendo además a los participantes una posición de grupo sólida.

La consistencia. Este es un estilo que ha recibido la mayor atención de los estudios experimentales y que es probablemente el fundamental de entre los once, es el que hemos venido mostrando a lo largo de los estudios de minoría y el cual presenta básicamente una imagen de seriedad, como afirmando que la decisión mostrada es inquebrantable a un punto de vista dado y que es el reflejo de algo coherente en la realidad. La fuerza de esta fuente de influencia no puede ser atribuida ni a una diferencia de aptitud, ni a una forma explícita de dependencia. La consistencia de conducta engloba numerosas formas, como la repetición de las opiniones, con el fin de evitar los comportamientos contradictorios, hasta la elaboración de un sistema lógico de respuesta. El individuo como el grupo necesitan imponer una organización ^{en el} medio ambiente material y social y devaluar las reglas que tienen de su conocimiento para poder adoptar una conducta coherente. En las dos formas de consistencia, la cual al cambiar ciertos aspectos, los sujetos deben adaptar sus comportamientos, así como sus controles.

Cuando entendemos o perseguimos el entendimiento sobre algo, observamos que la consistencia en la seriedad sobre algo, juega un rol decisivo en el proceso de adquisición y de otra organización de la información del medio ambiente ese rol corresponde al de la consistencia interna, la intra individual en tiempo y formas y que tiende a una consistencia interindividual, es decir en un consenso. Los dos aspectos deben de ser tomados como algo que acontece casi en un mismo

tiempo, pero hay que tratarlo como dos formas. estas dos formas se traducen en una reducción de variabilidad de respuestas. Esta reducción es la manifestación habitual y visible de un modelo de acción a través de la cual se desliga las características decaídas y son validadas las dimensiones del modo social y material, es decir las normas que determinan el comportamiento. Al menos el individuo tiene la impresión que tal vez el efecto de la reducción de la variabilidad de las respuestas y por lo tanto su significación .

Por lo anterior entendemos las causas de que la consistencia sea una fuente de influencia . De una parte su segura convicción de las circunstancias donde las opiniones son habitualmente menos aseguradas , ya sea en el juego de las opiniones dominantes. De la otra, el individuo o grupo que observe una conducta consistente no solo deja ver como muy seguro sino tambien es garantía de que un acuerdo con él conducirá a un consenso solido y durable. La consistencia es en todos los grupos y dentro de la sociedad el sello que marca el deseo general de adoptar las opiniones o juicios de un grupo o un individuo tal, segun su propia optica social. Los ejemplos que podemos mostrar para entender la consistencia como verdadera fuente de influencia de la minoría y no como el grado de desviación y el cual tampoco es el conformismo inicial de un individuo o minoría el cual puede reforzar pero no son los fundamentales como lo hemos mostrado en las experiencias de Faucheaux y Marcovici (1967) y Marcovici, Lange y Haffner (1969).

La Rigidez. Dentro de los estilos de conducta que encuentran mucha controversia por su eficacia, tal vez sea este el más polemico en cuanto a la diferencia de resultados que han tenido tanto a niveles teóricos como empíricos. Mas exactamente el problema que se plantea es que el estilo de conducta rígido puede ser una causa de influencia pero también puede ser un obstáculo de ella. El estilo de conducta es sintoma de conflicto, del rechazo de hacer un compromiso o de hacer concesiones y una voluntad de imponer su propio sentido de vista a toda costa. Una tal rigidez puede ser atribuida a la incapacidad de un individuo o de un grupo a apreciar algunos aspectos de la realidad o de tener límites en sus puntos de vista los cuales trata de imponer. Sin embargo no hay que olvidar que una conducta rígida puede ser solo un resultado donde la concesión y el compromiso son de hecho imposibles.

Nos tendremos que preguntar del mismo modo, si la conducta consistente

debe ser interpretada como una conducta rigida en tanto que existe una significación psicologica de ella, es decir, que la rigidez no se situa solamente a nivel de la conducta del individuo o la minoria sino tambien de la percepción del observador o los que estan en conflicto tengan de ellos, ~~XXXXXXXXXX~~

Una experiencia de Ricateau (1971)³⁹ en la cual se reune un grupo de tres personas para discutir el caso de un joven criminal, Johnny Rocco y donde se les pide que decidan cual tipo de castigo o tratamiento deberian aplicar. La mayoría eran benevolentes, pero, la minoria, la cual era complice del experimentador, emitia constantemente recomendaciones severas lo cual obligo a que la mayoría que pudiese en franco conflicto con la minoria los cuales deberian de confrontar sus puntos de vista antes de tomar sus decisiones como grupo. Tres condiciones experimentales habian sido establecidas para terminar los grados de rigides en su "modo de aprehención del proximo" en las tres condiciones se empleaban escalas de polaridad donde emitian sus juicios y esta era elaborada como una variable pendiente de rigidez. Dos tres y ocho escalas correspondian a cada una de las condiciones respectivamente. La minoria trata entonces de introducir una imagen que se elabora en el transcurso de la discusión de un numero variable de dimensiones. Los resultados muestran que existen desplazamientos de la mayoría a la minoria, aunque esa minoria ha sido percibida de "forma dogmatica", de la forma contraria de la experiencia descrita en el capitulo anterior de Nemeth et. al. (1974) en la que la minoria ejerce influencia de la misma forma pero esta es menos dogmatica o menos susceptible y que dadas algunas condiciones puede ser más eficaz puesto que "adopta un modelo" de respuestas que por la repetición de ellas.

Así, existe entonces la contraposición de resultados de rigidez o no rigidez pero si incluimos el aspecto de que los resultados estan en función de la significación social que la mayoría le atribuye a la minoria desviante. Si la susceptibilidad significa una sumisión a la presión de grupo entonces las oportunidades de modificar las opiniones serian reducidas de gran forma.

Una minoria consistente (inflexible) puede influenciar un grupo, mientras que una minoria inconsistente (Flexible) no tien tanto poder. La influencia más fuerte, es decir el movimiento más importante en dirección de la presión minoritaria ha sido observado en la preveición de los sujetos que concertan la decisión final del grupo y la influencia más debil en las opiniones personales de los sujetos. El cambio propio del sujeto en dirección de la opinion explicitada por la minoria se da

situa entre las dos. Así, el aspecto de la innovación exige siempre que se demuestre. Moscovici (1976 p.147) señala que para que un estilo de conductano muy rígido ejerza más influencia, sera una condición necesaria que la distancia - de ella se retarde entre las dos partes de grupo (mayoría y minoría) y que las susceptibilidad no sea la consecuencia de una sumisión o una presión exterior. El mismo señala que en un estilo rígido de conducta pueden haber múltiples efectos negativos sobre la influencia directa como a) el de provocar una cantidad de repulsión puesto que es sentida como una especie de violencia o de incompatibilidad, del mismo modo si la otra persona no dispone de un número de reacciones posibles, b) Otro efecto negativo sería ~~que este aspecto de influencia conduce a un desplazamiento que interviene allí donde se le atiende menos, es decir que el efecto que se genera cuando el conflicto es grande y el cual conduce en que cada quien puede llegar a concluir a que sus propias cosas independientemente de los otros.~~ que este aspecto de influencia conduce a un desplazamiento que interviene allí donde se le atiende menos, es decir que el efecto que se genera cuando el conflicto es grande y el cual conduce en que cada quien puede llegar a concluir a que sus propias cosas independientemente de los otros.

La equidad (l'equité) constituye el quinto estilo de conducta que produce influencia, y el cual es el estilo que escapa a la rigidez. Se ha definido "equidad" por dos razones. La primera es que este estilo presenta una cierta solidez, un cierto carácter sellante que permite ver en alguna forma la posición del actor individual o colectivo en el campo de la acción social. De este punto de vista, este estilo es cercano a la consistencia y es percivido como tal. La segunda razón es que da cuenta de la posición que guarda con los otros. Da la impresión, en la interacción con los otros de un deseo de reciprocidad y de interdependencia, de una voluntad de conducir a un diálogo auténtico. El individuo o el grupo se presentan con un espíritu abierto y puede en alguna medida obtener una influencia e influenciar a los otros. La ausencia de un acuerdo con ellos no engendra en este individuo o grupo ni animosidad, ni sentido de jerarquía y no excluye a los otros contactos.

El ejemplo de la iglesia católica puede ser válido para el presente, cuando el papa Juan XXIII sucedió a Pio XII, ~~82828282~~ en donde el primero estaba de acuerdo con todas las líneas del catolicismo o con las de otras "corrientes" sociales de ver el mundo y no establecía un diálogo con ellas lo que incitaba a un conflicto, pero tampoco rompía con ellos pues tampoco el conflicto era declarado como rotundo. El sentido tradicional de sus posiciones los hacía resaltar y ser convicto de ellos. En otras palabras tendía a habrir el diálogo con otros sectores de la sociedad pero al mismo tiempo mostraba una desición del cambio. Es decir que la equidad significa también la simultaneidad de un punto de vista particular y el cuidado de la reciprocidad de la relación en la cual se emiten las opiniones. Experimentalmente este

estilo ha sido tratado poco, pero las experiencias de Mugny ⁽¹⁹⁷³⁾ et.al. y Mugny (1973) lo han estudiado de forma detallada sobre la interacción de la minoría y la mayoría.

El estilo de equidad mantiene la consistencia de la conducta y permite las concesiones con un espíritu de tolerancia que a su juicio, si la mayoría responde tendrá un comportamiento consistente de los desviados.

Por el momento la simple descripción de los estilos y sus efectos son con los que nos podemos conformar. Preguntarnos cual es el mejor estilo no depende de la preferencia que podamos tener, sino de los resultados experimentales que se fueran acumulando para sostener cada cual y de las situaciones sociales a las cuales puedan responder cada uno de ellos. Es sin embargo el momento de subrayar que el estilo de conducta en una fuente de influencia y que a lo largo de los estudios psicológicos sociales ha sido oculto por el status, el liderazgo, la dependencia, etc. y que en nuestra disciplina oculta las explicaciones que pudiesen tener su correspondencia social.

El modelo genético (cfr. Maccoby, 1976) observa entonces el aspecto de la desviación desde un ángulo muy diferente. El medio social formal o no formal son definidos por los que se encuentran de cara a ellos, los papeles, roles, etc. no son estructurados de forma estática y sólo reciben su significación en la interacción social, el modelo por eso ha sido también llamado "interaccionista", así, las normas que los definen en el sentido de la adaptación son el resultado de las experiencias pasadas y presentes entre los individuos y grupos. En lo que se refiere a la desviación, el individuo y el grupo que los estructuran en la dinámica de acuerdo a la manera y grado en que busquen sus objetivos y dependiendo del contexto, es decir de su tiempo y espacio de una situación particular dentro de la sociedad. Así entonces la desviación no es algo espontáneo, sin causa ni consecuencia que se encuentra en la organización social, sino es el producto de esta organi-

zación ha creado, es concretamente la consecuencia de esta forma que todos los grupos BB han organizado, pero que obedece a los momentos de tensión que unos grupos ejercen sobre otros, de relaciones de dominio en todo caso.

La innovación surge así como el imperativo en la sociedad fuera del conformismo. En estas circunstancias "no se puede considerar a la innovación como un fenómeno secundario, una forma de simple desviación o no conformidad, -- sino por lo que realmente es, un proceso fundamental de la existencia social"³⁵, es entonces como entendemos el fondo del conflicto y ~~el resultado~~ su resultado que es la negociación.

3.- Aportaciones del estudio.

El estudio ha querido mostrar de alguna forma que las minorías son capaces de influenciar a las mayorías y para la disciplina la aportación de un trasfondo teórico para su desarrollo y la comprensión de fenómenos de la vida social, política o cultural que se nos presenta día a día.

A) Una teoría de la influencia social que no considere los fenómenos de innovación, considerará al hombre en general como una máquina que responde a los estímulos del medio y le contera con ellos todo el sentido de evolución que lleva consigo y tratará de justificar que sólo el hombre debe de ser -- conducido por esas "personalidades distinguidas" que guían a "toda esa bola de inconscientes" y con esa filosofía de ver al hombre y al mundo retrocederíamos a las épocas de los Cesares, del Tsar de Rusia, Hitler, etc, y no logríamos llegar a los fenómenos actuales de cambio no solo al interior del individuo o las familias mismas, sino incluso de las culturas y pueblos.

El estudio de las minorías coloca al punto clave del desarrollo no solo de la teoría de la influencia social, sino de la disciplina al ser esta el eje central, sino incluso de la psicología en general al de -- tras que la influencia social es el factor determinante de los aspectos individuales y de los procesos psicológicos de los individuos.

Para la elaboración de un análisis más profundo de los estudios experimentales de los ~~procesos~~ procesos de influencia hemos obtenido a partir del estudio, diversos niveles a los cuales parten del estudio de la influencia social de las minorías, y los cuales sintetizan de gran forma todo ese carácter que tuvo y que ahora tiene el proceso de influencia social. Tradicionalmente las explicaciones de los procesos de influencia social se han elab-

borado a partir de un solo nivel de análisis, el interindividual, y en algunos de sus casos el nivel de análisis intraindividual, al que más que nivel de análisis se le han imputado los aspectos de personalidad y donde la psicología social no tenía nada que hacer. Con la consideración del conflicto como el eje fundamental del proceso de influencia, el análisis inter e intra-individual se colocan lejos del acto simple de la copresencia como una concesiones recíprocas para el establecimiento de las relaciones sociales, sin embargo el conflicto (cfr. Mugny et Doise, 1979) coloca a la aceptación de influencia como el resultado de la negociación de las entidades en esa situación. Estos dos niveles de análisis ya explican en parte la situación del conflicto y en muchos casos el aspecto clave que se ha quedado fuera, tal vez de forma intencional, tal vez la escases de recursos, pero es evidente en los estudios sobre la mayorías, ya que comúnmente se ha observado fuera del conflicto, pero también fuera de las situaciones de status y/o recursos de influencia. Pero no son solamente estos dos niveles de análisis, los estudios de Mugny (1975) nos han mostrado de la misma forma que la de Moscovici y Lage (1978), los aspectos de la interpretación en términos de posiciones sociales de los protagonistas o de las relaciones entre los grupos. Tal parece que en la sociedad, en las relaciones entre los grupos no existiese ese afán de dominio, como si en las relaciones sociales, ellas quedaran olvidadas y de la misma forma ponen en evidencia un cuanto nivel de análisis consecuente del antes señalado, el cual se encontraría en términos de representaciones ideológicas. Mugny (1975) coloca claramente la idea de que no, solamente es el el sentido de la intencionalidad o la flexibilidad como la minoría puede ejercer una mejor influencia, sino a partir de la imagen que ella se crea en el curso de la interacción conflictiva. Pero que pone de manifiesto que el análisis de estas representaciones ideológicas están contenidas no solo al seno interindividual por ser la causa del conflicto sino como lo marcan Lasch y Ricoteau (1971-1972) en las divisiones propiamente ideológicas que los individuos en la experiencia experimental que imprimen en sus respuestas. Así, se establece una necesidad de elaborar estos cuatro niveles de análisis de los procesos de influencia, pero en una articulación de los cuatro niveles mismos. Es sin embargo aún demasiado pronto para afirmar que una articulación

36. Citado en Mugny et Doise (1979) op. cit. p. 827.

del conjunto de los niveles escapearía a la crítica epistemológica y a la crítica ideológica. Es verdad que esta articulación, de menos en lo que concierne en lo que concierne a los procesos de influencia social, no ha sido por el momento más que objeto de ilustraciones, como de alucaciones. Es necesario que de aquí en adelante sean elaborados los modelos³⁷.

B) Metodología en psicología social.- La experimentación que lejos de ser la única fuente posible de investigación es sin embargo ahora la que no ha dado los aspectos más fecundos. Aunque había que recordar que en el plano metodológico, la historia de la psicología social ha tomado por mucho tiempo las metodologías de otras disciplinas, ya las de la sociología, la fisiología, incluso de la física, etc. Pero con los avances tecnológicos existen ya algunos modelos que se establecen con las computadoras en base a los modelos matemáticos (cfr. Moscovici, prefacio de, en Jodelet, D., 1970) y la simulación sobre máquinas. Aunque aún no se han suerado graves dificultades metodológicas tanto al nivel de muestra o rigurosos de las culturas y ciudades, de los procedimientos de replicación y de la elección de las variables, como de la interpretación de las variables culturales, las cuales no se sitúan en el plano de los valores de las variables, sino en el de la interacción entre variables observadas.

La relativa neutralidad que predomina en los métodos de la psicología social de la influencia social, se empieza a deslindar y afinar y ya existen varias tendencias de investigación (cfr. DelValle, 1979), así como dos métodos generales de investigación para explorar, establecer y analizar el proceso de influencia, los cuales se resumen básicamente en el análisis directo de las consecuencias de la influencia y el análisis indirecto del mismo.

Igualmente se pueden introducir a ellos, el estudio de los funcionamientos ideológicos en los procesos de influencia minoritaria, aunque estos no son independientes de los presupuestos teóricos. Es en este sentido la importancia clave del presente estudio.

C) Conceptuales.- Los aspectos básicos a nivel de tratamiento teórico en el sentido de la creación de nociones nuevas que se han ido exponiendo a lo largo de las revisiones y en la estructuración de los fenómenos mayoritarios o minoritarios. Ya sea el conflicto, la negociación, estilo de conducta y negociación, etc. gozan en el estudio de la influencia minoritaria una importancia

tancia vital la cual no es reflejada solamente en lo que se refiere profun-
dización teórica, sino que a nivel empírico (experimental) puede resultar con
una clara ayuda en lo que se refiere a la interpretación de los resultados.

Es necesario recalcar la nueva relación de conocimiento que se establece
al considerar no sólo al individuo un ente activo, actuante; sino a la relación
misma que se establece con el objeto que el quiere aprehender en la
relación con el grupo con otro individuo; es decir, la posición del indivi-
duo cualquiera que sea este, para nuestra consideración la relación de la
minoría y mayoría, el cual se arriesga a dominar ya sea el entorno imperso-
nal o el entorno social o personal. Entonces ya sea el individuo o la minoría
o la mayoría son influidos en la medida en que quieran aprehender correc-
tamente el mundo exterior y no puedan hacerlo sin la ayuda del grupo o de los
otros. "Ahora bien, es justamente el aspecto de señorío y de dominio, y no
la simple co-presencia... lo que caracteriza el proceso de influencia"³⁸.

D) Clarificación de sus objetos.- Es de igual forma una tarea urgente al que la
psicología social clarifique sus objetos de estudio totalmente y señale en su
discurso no sólo la forma de justificación del status quo como lo ha venido
haciendo, sino el cual contenga las perspectivas del cambio social. Este dis-
curso sobre el objeto y los resultados tienen un lugar importante tanto en la
actividad cognitiva como en la actividad modificadora. Este discurso debe de
utilizar palabras claves, nociones y conceptos que que aparezcan como fondo
metodológico común a las ciencias sociales y humanas, sin descartar a las natu-
rales, así como a las que están ligadas a los objetos mismos de la disciplina
opinión, actitud, influencia, representación, comunicación etc. La psicología
social debe servir a la resolución de los problemas de la sociedad con la ayu-
da de las demás ciencias, partiendo del análisis profundo de las sociedades
existentes, del comportamiento de sus miembros, "Ahora bien, es necesario
subrayarlo, la psicología social está anclada sobre todo en las sociedades ca-
pitalistas. Las socialistas se han reusado hasta hoy a contribuir, a recurrir
a ella. Un trastocamiento de sus costumbres, que impone necesariamente
evolución en curso, del cuadro urbano, de la tecnología, de la inserción de
las ciencias en la vida productiva, abrirá a la psicología social perspecti-
vas de las cuales sería utópico describir sus consecuencias"³⁹.

38.- Moscovici y Ricoteau (1972) op. cit. p. 164

39.- Fauchaux y Moscovici (1962) op. cit. p. 73.

- ALTHUSSER, L. "Posiciones", Grijalbo ed. 1977, México. pp 75-98.
- ADAM, D.; HENRIQUES, J.; y otros. "Psicología, Ideología y sujeto humano" Seminario de Psicología. Ciencia, historia y Sociedad. UNAM. ed. suplementos # 2, México 1978:
- ASCH, S. (1951); "Los efectos de la presión de grupo sobre la modificación y deformación de los juicios", en H. Proshansky y B. Seidenberg (Comps.), Estudios Basicos de Psicología Social. Madrid: Tecnos (Traducción de Julio Ceron), 1973, pp. 480-490
- CANGUILHEM, G.; "Que es la Psicología", Seminario de Psicología; Ciencia, Historia, y Sociedad UNAM. ed. México 1978 Suplementos # 1
- CORNATON, M.; "Groupes et Societé"; ed. Privat, Paris 1977.
- DEL-VALLE, J.; "El proceso de Influencia Social" Tesis para optar por el grado de Maestro en Psicología. UNAM, 1979.
- DEL-VALLE, J. "La noción de Poder en la Psicología Social (empresa)", 1979.
- DOISE, W.; DESCHAMPS, J.C; MUGNY, G. "Psychologie Sociale Experimentale", Aumand Colin Ed. Ginebra 1978. pp 77-138.
- DEUTSCH, M. and GERARD H. (1955): "Estudio de las influencias sociales normativas e informativas sobre el criterio individual", en H. Proshansky y B. Seidenberg, op.cit. pp.490-502.
- FAUCHEAUX, C. Y MOSCOVICI, S. "Observaciones críticas sobre la cuestión micro-social", en, Pages, M. y otros; Psicología social y compromiso político, Rodolfo Alonso ed. Buenos Aires 1971.
- FAUCHEAUX, C. et MOSCOVICI, S. (1967): "Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité", Bulletin du C.E.R.P., 16, 337-360.
- FLAMENT, C. (1958): "Influence sociale et perception", Année Psychologique, 58, 2, 377-400
- HOLLANDER, E. (1960): "Competence and conformity in the acceptance of influence", Journal of Abnormal and Social Psychology, 61, 361-365 pp 352-410.
- HOLLANDER, E. "Principios y métodos de la Psicología Social"- Amorrortu ed. Buenos Aires, 1976 pp 352-410
- JODELET, Denise "La Psychologie sociale, une discipline en Mouvement". Moutond ed. Paris 1970. cap.1
- KELLE, V. y KOVALSON, M. "Ensayo sobre la teoría marxista de la sociedad", Ed. Progreso, Moscú 1975. cap 4, 5
- KELLY H. and Shapiro, M. (1954): "An experiment on conformity to group norms where conformity is detrimental to group achievement", American Sociological Review, 19, 667-677.

- MARX, C.; "Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858" (I) Siglo XXI ed. - 1976, México.
- MILGRAM, S. (1964); "Group pressure and action against a person", Journal of Abnormal and Social Psychology, 69, 3 137-143.
- MONTMOLLIN, G. (1966); "Influence de la réponse d'autrui et marges de vraisemblance", Psychologie Française, 2, 1, 89 95.
- MONTMOLLIN, G. de; "Le processus d'influence social" Press Universitaire de France, Paris 1977. cap. IV, I, V.
- MOSCOVICI, S.; "Sociedad contra Natura", siglo XXI ed. México-1978.
- MOSCOVICI, S. ; Prefacio a Jodelet, Denise et. al " la Psychologie sociale, une discipline en mouvement. Mouton, Paris-1970.
- MOSCOVICI, S.; " Psychologie des minorités actives", Presses-Universitaires de France, 1979. (Paris)
- MOSCOVICI, S. "Conformity and social control", in Nemeth, C. (ed), Social Psychology: classic and contemporary integrations, Chicago, Rand McNally College Publishing Company, pp. 1974.
- MOSCOVICI, S. y RIGATEAU, Ph. (1972) "Conformidad, minoría e Influencia social" en S. Moscovici (ed) Introducción a la Psicología Social, Ensayos Planeta, Barcelona 1972
- MOSCOVICI, S.; LAGE, E.; Naffrechoux, M. (1969); "Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task", Sociometry, 32, 365-380.
- MOSCOVICI, S. y NEMETH, C. (1974); Social Influence II. Minority Influence" in Nemeth C. (ed) Social Psychology; classic and contemporary integrations, Chicago, Rand McNally College Publishing Company, pp.217-250
- MUGNY, G. (1975), "Negotiations, image of the other and the process of minority influence" in European Journal of Social Psychology, 5 (2), pp.209-228.
- MUGNY, G. (1979) "A rejoinder to Paicheler: The Influence of reactionary minorities" in European Journal of social Psychology, Vol. (9) pp. 223-225.
- MUGNY, G. and PAPASTAMOU, S. (1980) "When rigidity does not fail; individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations" in European Journal of Social Psychology Vol (10), pp.43-61.
- MUGNY, G. DOISE, W. "Niveaux d'analyse dans l'etude experimentale des processus d'influence sociale" en Informations sur les sciences sociales (SAGE, Londres et Beverly Hills) (1979), 18, 6 pp.
- NEMETH, C. SWEDLUND, M. KANKI, B. (1974) "Patterning of the minority's responses and their influence on the majority"

190034192

PARIGUIN, B. D.

PIAGET, J. "La psicología" en Piaget y otros; tendencias de investigación en las ciencias sociales. Alianza Universidad.

POTOU, J.P. "Pouvoir et l'exercice du Pouvoir" en S. Moscovici (ed) Introduction a la Psychologie Sociale, II Larousse, Paris, 1972.

SHAFF. A. "Historia y Verdad" Grijalbo ed. México 1974.

SHERIF, M. (1947); "Group influences upon the formation of norms and attitudes", in T. Newcomb and R. Hartley (Eds), Readings in Social Psychology. New York: Holt, pp.77-90.

THIBAUT, J. and STICKLAND, L. (1956): "Psychological set and social conformity", Journal of Personality, 25, 2, 115-129.