

La influencia minoritaria en psicología social: apuntes para una reconstrucción histórica

LUIS GONZÁLEZ FERNÁNDEZ Y JESÚS CANTO ORTIZ
Universidad de Salamanca y Universidad de Málaga



Desde 1967 existen referencias en la literatura de psicología social sobre los procesos de influencia minoritaria. Transcurridos más de veinte años desde la publicación del primer trabajo que abordó, de manera explícita, el análisis de la influencia de las minorías y dado que el cuerpo teórico y experimental acumulado durante estos años integra un auténtico programa de investigación (Mugny et al., 1986), parece oportuno, sino necesario, proceder a una reflexión que permita la comprensión, balance y reconstrucción de las investigaciones realizadas. Como afirman Doms y Moscovici, "es imposible presentar la psicología de las minorías activas sin un esbozo previo del cuadro de referencias históricas" (Doms y Moscovici, 1984; pág. 51). Con el presente trabajo pretendemos coadyuvar a la formulación de dicho marco de referencia, exponiendo y clarificando la evolución de las investigaciones, así como los presupuestos, muchas veces implícitos, que determinan y modelan el actual estado de los estudios sobre influencia minoritaria en psicología social. En este punto situamos el análisis y construcción histórica, del cual este trabajo es, a la vez, la introducción y un primer acercamiento: localización de algunas pautas históricamente significativas y esbozo de ciertos problemas teóricos y metodológicos.

Los fenómenos de influencia social constituyen, desde el momento mismo en que la psicología conquista su autonomía como disciplina científica, un núcleo y una parte cuantitativamente importante en sus obras. En este sentido, el análisis de las referencias temáticas de psicología social (Finley y Cooper, 1981; Goldstein, 1980; Jiménez Burillo, 1976) confirma que los procesos de influencia social han sido considerados como objeto de estudio propio de la psicología social. En palabras de Moscovici (1984) forman el corazón mismo de nuestra disciplina.

La evolución de las investigaciones sobre influencia social dibujan un panorama rico y diverso, tanto en los contextos teóricos desde los que se ha buscado desvelar los mecanismos subyacentes, como en las aproximaciones empíricas con múltiples operacionalizaciones. Dada esta heterogeneidad es difícil encontrar una definición de influencia social que sea asumida por todos los investigadores, constatando cierta ambigüedad conceptual en el desarrollo histórico. Podemos, no obstante, señalar algunas características que deberían estar presentes en toda

Correspondencia con autor: Luis González Fernández. Facultad de Economía y Empresa. Campus Miguel de Unamuno (Edificio FES). 37007 Salamanca.

definición de influencia social. Por un lado, la necesaria referencia a las transformaciones o cambios en las percepciones, opiniones, juicios, comportamientos, etc. de un individuo o grupo. Por otro lado, la influencia social debería dejar de considerarse como un fenómeno de psicología individual para situarse en la perspectiva de las interacciones sociales. Y, sin embargo, lo social ha estado ausente o se le ha prestado muy poca atención en las formulaciones teóricas confiando la explicación a la intervención de mecanismos intrapsíquicos o interindividuales (Mugny, 1984). Si con anterioridad a los años cincuenta se concebía la influencia de forma unidireccional, desde el grupo hacia el individuo, a partir de finales de los años sesenta, como señala Fernández Dols (1982), los procesos de influencia social se integrarán en la bidireccionalidad que por naturaleza rige los fenómenos psicosociales, analizándose en términos cognitivos y conductuales. Durante la década de los años setenta y debido a los estudios de influencia minoritaria, los mecanismos de influencia social revelarán procesos que deben interpretarse, no sólo en base a la interacción individual directa, sino considerando las representaciones colectivas y la inserción de los sujetos en un sistema social determinado (Papastamou, 1979-80).

Podríamos, pues, definir la influencia social, en su aceptación más privativa, como las modificaciones o reestructuraciones, de percepciones, opiniones, juicios, comportamientos, etc. observables y medibles con técnicas específicas, a nivel del individuo o grupo, consecuencia del conocimiento de las percepciones, opiniones, juicios, comportamientos, etc. de otros individuos o grupos (Mugny, 1982; Pérez y Mugny, 1985a). Sin embargo, una revisión de los estudios sobre influencia social permite constatar el olvido que, con anterioridad al año 1967, sufren los procesos de influencia minoritaria en la preocupación de los psicólogos sociales. Los estudios sobre influencia social se circunscriben, casi con exclusividad, a un aspecto de tales fenómenos: el conformismo. A menudo, se ha considerado el término conformismo como sinónimo de influencia social, tomando una subclase de tales fenómenos por la totalidad (Montmollin, 1977). Es lo que Moscovici denominó "sesgo conformista" en los planteamientos de la psicología social en relación con los procesos de influencia social (Moscovici y Faucheux, 1972; Moscovici, 1976; Moscovici y Mugny, 1983).

DESARROLLO DE LAS INVESTIGACIONES

Plantear el análisis del desarrollo y evolución de las investigaciones sobre influencia minoritaria es plantear la crisis de la psicología social como marco de referencia inicial. El momento histórico político en el que aparecen las primeras obras que suscitan la problemática de la influencia minoritaria, finales de la década de los sesenta, está caracterizado por profundas transformaciones socioeconómicas. Las ciencias sociales reflejaron el impacto de dichas transformaciones (Tajfel, 1981); el status de la psicología como disciplina científica se ve afectado de lleno iniciándose un período de crisis (Blanco, 1980; Elms, 1975; Ibáñez, 1983, 1985). La psicología social es el blanco de múltiples críticas que inciden en sus presupuestos teóricos y metodológicos. Se censura la falta de relevancia social en los temas que estudia (Silverman, 1971), cuestionando el modelo estructural funcionalista predominante en las ciencias sociales (Gouldner, 1970), así como las concepciones neoconductistas vigentes en la mayor parte de la psicología (Taylor, 1964). Otro gran bloque de críticas gira en torno a cuestiones y objeciones relativas a la metodología experimental (Gergen, 1973; Orne, 1962; Rosenthal, 1966).

Dos aspectos interesa resaltar de esta coincidencia, que va más allá de lo puramente cronológico, entre el comienzo de los estudios de influencia minoritaria y la crisis de la psicología social. En primer lugar, el olvido al que se relega el estudio, tanto teórico como experimental, de fenómenos como el conflicto o el cambio social aparece como una causa directa en el inicio de la crisis de la psicología social (Sherif, 1970). Desde la incipiente psicología social europea se vio, en esta circunstancia, una sobredeterminación ideológica en las investigaciones de influencia social (Israel y Tajfel, 1972). Parece legítimo pensar que la preocupación por los procesos de influencia minoritaria responde a posiciones teóricas que intentan superar la crisis. Por otro lado y en segundo lugar, es forzoso subrayar la implicación en la crisis de los psicólogos sociales europeos, como autores especialmente beligerantes, que formularán las primeras hipótesis sobre la influencia minoritaria. Conviene recordar, en este sentido, las afirmaciones de Faucheux (1975) en relación con la exigencia de formular investigaciones que sean relevantes desde el punto de vista social, o las consideraciones de Moscovici (1972) con respecto a lo inadecuado del carácter excesivamente individualista del tratamiento de la conducta social dentro de la psicología, o, por último, las opiniones de Tajfel (1972) sobre la necesidad de integrar la perspectiva intergrupala en los estudios de psicología social. Autores, todos ellos, que juegan un papel crucial en las propuestas iniciales sobre influencia minoritaria.

Si en la crisis de la psicología social encontramos una de las características que marcan el comienzo de los trabajos de influencia minoritaria, otro rasgo, no menos importante y en cierta forma relacionado con el anterior, lo constituye el "sesgo conformista" que presenta la literatura tradicional sobre influencia social. Numerosas investigaciones se centran en demostrar el impacto de la mayoría sobre el individuo (Asch, 1951, 1956; Crutchfield, 1955), la fuerza de las presiones ejercidas por el grupo para imponer la uniformidad en las opiniones y juicios de los desviados (Allen, 1965; Kiesler y Kiesler, 1969). Dentro de esta perspectiva, afirman Maass y Clark (1984; pág. 428), "el conformismo parece un término casi equivalente en el significado a influencia social". Al analizar este sesgo conformista Moscovici (1976) estima que las investigaciones sobre influencia social se ajustan a un modelo que denomina funcionalista, caracterizado por la naturaleza asimétrica y unidireccional de las relaciones sociales que formula y por entender que el control social es la única función de la influencia social (Moscovici y Mugny, 1983; Paicheler, 1985). A pesar de que la existencia de este modelo unificador es un supuesto discutible y no obstante a la poca cohesión entre las investigaciones, se pueden formular un número restringido de presupuestos teóricos a partir de los cuales se elaboran sistemas interpretativos. El mantenimiento de la uniformidad y el control social son, en opinión de Ricateau (1970-71a), dichos supuestos y podrían explicar el olvido que la psicología social ha mostrado hacia los procesos de influencia minoritaria.

Es importante señalar otras causas que explican el olvido de la influencia minoritaria hasta fechas recientes. En primer lugar, carencias de tipo metodológico como la falta de una taxonomía experimental (Fernández Dols et al., 1984). En segundo lugar, razones de tipo geográfico pues los primeros estudios, que surgen en Europa, no llegan a las revistas especializadas americanas (Maass y Clark, 1984). En tercer lugar, el predominio en la psicología social americana de una corriente cognitivo-atribucional no muy propicia a los trabajos sobre grupos (Steiner, 1974). Por último, no se puede comprender este olvido, ni explicar la aparición de los estudios de influencia minoritaria en Europa si no se considera la orientación filosófica y la tradición socio-histórica subyacente a los planteamientos de Moscovici.

Una vez establecidos los perfiles que caracterizan el comienzo de las investigaciones sobre influencia minoritaria y sólo con fines heurísticos, parece conveniente organizar su desarrollo en períodos. Un período inicial que abarcaría las investigaciones realizadas desde el año 1967 a 1971, es decir, desde las primeras hipótesis sobre influencia minoritaria hasta la aparición del primer modelo explicativo. Un segundo período, de 1972 a 1982, durante el cual se formulan los principales modelos teóricos. Finalmente, un tercer período que comprende desde el año 1983 hasta el año 1993 en el que se consolida y diversifica la investigación y se presenta el modelo disociativo. Las revisiones críticas sobre influencia minoritaria, sin embargo, suelen agrupar las investigaciones entorno a dos modelos de influencia social, funcionalista e interaccionista (Moscovici y Mugny, 1983; Mugny, 1984), o en función de la naturaleza, mayoritaria o minoritaria, de los procesos implicados (Maass y Clark, 1984; Moscovici, Mugny y Van Avermaet, 1985; Paicheler, 1985).

PERIODO 1967-1971: TRABAJOS INICIALES

Ante la necesidad de establecer una fecha que marque el comienzo de las investigaciones sobre influencia minoritaria se reconoce unánimemente como punto de partida el año 1967. En este año aparece el estudio de C. Faucheux y S. Moscovici: *Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité*. Sin embargo, con anterioridad a esta fecha podrían considerarse como estudios sobre influencia minoritaria los trabajos de Hollander (1958, 1961) sobre el crédito idiosincrático (una comparación con el modelo genético puede verse en: Bray, Johnson y Chilstron, 1982 y Lortie-Lussier, 1987), o los clásicos de Asch (1951, 1956), estos últimos si se analizan desde la óptica que proponen Faucheux y Moscovici en su reinterpretación del efecto Asch. Pero, bien porque en el caso de los trabajos de Hollander el autor se sitúa abiertamente en una concepción bidimensional del conformismo (Willis, 1963), explicando la influencia minoritaria en base a la obtención de un status elevado, o bien porque los trabajos de Asch constituyen el prototipo clásico de estudios de conformismo, y aun aceptando la reinterpretación, conviene fijar como fecha de inicio de las investigaciones sobre influencia minoritaria el año 1967. Este período inicial agrupa las primeras investigaciones empíricas que se estructuran en torno a dos grandes hipótesis de trabajo. Por un lado, la hipótesis de la consistencia en el comportamiento minoritario como factor explicativo de los procesos de influencia minoritaria y, por otro, la distinción entre niveles de influencia, subyacente y manifiesto.

Frente a los trabajos hasta entonces realizados que propugnaban el conformismo como única alternativa posible para una minoría y reducen su explicación a factores como la dependencia o la incertidumbre, Faucheux y Moscovici (1967) consideran que una minoría, a pesar de no tener poder, competencia o un status elevado, puede lograr un cambio en la norma mayoritaria a condición de que su comportamiento sea firme, resuelto y coherente. Es decir, lo que los autores denominan comportamiento consistente: "sostener sólidamente un punto de vista determinado y desarrollarlo de manera coherente." (op. cit.; pág. 354). La consistencia se define operacionalmente de manera sincrónica y diacrónica, unanimidad entre todos los miembros del grupo minoritario y mantenimiento del consenso durante toda la experiencia. Así pues, la consistencia minoritaria es la hipótesis y, al mismo tiempo, la premisa central que hace posible las investigaciones sobre los procesos de influencia minoritaria.

Durante este período los estudios de Moscovici y Nevé (1971) y Ricateau (1970-71b) confirman esta hipótesis, si bien en estos últimos trabajos se pone de relieve la importancia del significado del comportamiento minoritario, de forma que si la fuente de influencia está presente, a pesar de ser consistente, puede conducir a los sujetos blanco de influencia a extremar sus posiciones previas. Del mismo modo, si el comportamiento consistente es aprehendido sobre la base de un reducido número de dimensiones, podría categorizarse a la minoría como dogmática arruinando su influencia potencial. Esta característica, la multidimensionalidad en la evaluación de la minoría, olvidada durante años, será retomada más tarde para articular los procesos de comparación social y validación en el modelo disociativo (Mugny, Gachoud, Doms y Pérez, 1988; Pérez y Mugny, 1987). En definitiva, una minoría no sólo necesita ser consistente para influir, sino ser percibida como tal por los sujetos a los que pretende influir.

La segunda gran aportación de estos primeros trabajos aparece en la obra de Moscovici, Lage y Naffrechoux (1969). En este artículo, además de confirmar la hipótesis de la consistencia como estilo de comportamiento eficaz de una minoría que pretende influir, los autores distinguen diferentes niveles de influencia. "Los resultados ././ nos obligan a distinguir entre cambio de respuestas y cambio de código, entre influencia en el plano de la respuesta verbal y la influencia en el plano del código." (op. cit.; pág. 575). Paradójicamente en este primer período de los estudios sobre influencia minoritaria no se realiza ninguna otra experiencia que se interese por los niveles de influencia y ello a pesar de que esta distinción constituye uno de los núcleos de las investigaciones. Sorprende, además, por el gran número de trabajos que sobre el tema se realizarán en la segunda mitad de la década de los setenta y durante los años ochenta.

Sintetizando, pueden destacarse algunas características del período 1967-1971. Primero, los trabajos son, en su mayor parte, experimentales. Se usan paradigmas análogos al de Asch (1951) modificando la relación numérica entre mayoría y minoría, así como la forma de respuesta para poder medir los diferentes niveles de influencia. Segundo, se reformularán las modalidades de influencia social como consecuencia de la inclusión de los procesos de influencia minoritaria y aparece como función de los mismos el cambio social. La variable explicativa de los cambios observados es la consistencia del comportamiento de la minoría durante la interacción. Tercero, las investigaciones se centran en demostrar la hipótesis de la consistencia obteniendo resultados contradictorios. En el estudio de Doise y Moscovici (1969-70), y en los clásicos de Schachter (1951) y Emerson (1954), una minoría consistente no sólo no logra influir en la mayoría, sino que puede verse rechazada por el grupo. Por último, es imprescindible poner de relieve que la preocupación por la influencia minoritaria surge en Europa. Mientras en Norteamérica no se consideraba el fenómeno de la influencia minoritaria, a no ser desde el modelo del crédito idiosincrático que formula un proceso más cercano a la noción de movilidad social que a la de cambio social, en el continente europeo, con una tradición filosófica y sociológica menos estática en su visión del sistema social, comienzan a plantearse explicaciones alternativas a los fenómenos de influencia social en psicología social.

PERIODO 1972-1982: APARICION DE MODELOS

Los límites de este segundo período vienen dibujados esquemáticamente por la aparición de dos modelos. Se inicia el año 1972 con la presentación del modelo de la negociación de conflictos, primer modelo explicativo de la influencia minoritaria y concluye con la exposición, en el año 1982 del modelo psicossocio-

lógico. Si bien es verdad que este modelo se publicó inicialmente en castellano (Mugny, 1981a) creemos, sin embargo, que es la edición inglesa (Mugny, 1982), por su difusión y repercusión, la que marca el final de este período. Abarca, pues, una década entera que destaca, a primera vista, por la enorme efervescencia en cuanto al número de publicaciones, tanto teóricas como experimentales. El criterio que da coherencia y permite diferenciar nítidamente este período dentro del desarrollo histórico de los estudios sobre influencia minoritaria es la formulación de modelos teóricos. De acuerdo con este criterio y dada la importancia de la obra de Moscovici, puede dividirse, a su vez, en dos subperíodos. Antes de la aparición del modelo genético, años 1972 a 1976, y después de la aparición de dicho modelo, desde 1976 a 1982. Parece forzoso reconocer la existencia de un hilo conductor que aglutina en torno a sí la mayoría de los trabajos de estos diez años y que relaciona, de manera directa, los modelos de la negociación de conflictos, genético y psicosociológico. En este sentido, conviene señalar cómo en la evolución de los estudios sobre influencia minoritaria los modelos constituyen más una síntesis de trabajos anteriores que un punto de arranque.

A partir de la evaluación crítica de marco teórico subyacente a las investigaciones clásicas sobre influencia social y sobre la base del análisis (Moscovici y Faucheux, 1972) de una serie de experiencias realizadas en el período anterior, Moscovici y Ricateau (1972) proponen un modelo reinterpretativo de los procesos de influencia social que denominaron modelo de la negociación de conflictos. La característica más notable de este modelo reside en considerar la influencia social como un fenómeno resultante de la interacción social. Desde esta perspectiva se considera que el elemento explicativo de la influencia minoritaria es el estilo de comportamiento consistente puesto en juego durante la negociación interindividual que se establece para resolver el conflicto creado por los sistemas de respuesta antagónicos de la mayoría y la minoría.

Serge Moscovici presenta el modelo genético en la obra *Social influence and social change*, publicada en Londres el año 1976. Constituye, el mismo autor lo reconoce, una elaboración más precisa y con un soporte experimental más sólido del modelo de la negociación de conflictos. Es, por otro lado, el punto central de este período y el eslabón que integra las investigaciones hasta entonces realizadas en un marco teórico común, posibilitando la evolución hacia modelos más complejos. El modelo genético se organiza alrededor de las nociones de conflicto social, estilo de comportamiento y niveles de influencia minoritaria. Incorpora nuevas pruebas experimentales que demuestran la pertinencia de la variable estilo de comportamiento consistente en la explicación de los procesos de influencia minoritaria: Nemeth y Wachtler (1974), Mugny, Pierrehumbert y Zubel (1972-73) y Nemeth, Swedlund y Kandi (1974); así como nuevos estudios sobre la hipótesis de los niveles de influencia minoritaria: Moscovici y Nevé (1973). Además, el modelo genético recoge una experiencia que aparecerá más tarde como obra independiente (Moscovici y Lage, 1976), donde se establece un nexo entre los procesos de influencia minoritaria y el contexto normativo. Un contexto definido en términos de originalidad facilitará la influencia de las minoría, por el contrario, un contexto normativo fundamentado en la objetividad la obstaculiza. Aunque con posterioridad dedican un estudio específico a esta problemática (Moscovici y Lage, 1978), los significados de los contextos normativos en los procesos de influencia minoritaria no se clarifican hasta que se relacionan con la identidad psicosocial de los sujetos inscritos en una situación de influencia social (Mugny, Rilliet y Papastamou, 1981).

Cuando se publica el modelo genético G. Mugny ha iniciado ya su interés por los procesos de influencia minoritaria; de hecho, en este modelo se exponen algu-

nas investigaciones realizadas para su tesis doctoral. Parte de esta tesis se dio a conocer en la revista *Bulletin de Psychologie* (Mugny, 1974-75) y aborda el examen de los niveles de influencia, observando que la mayoría logra influir sobre las respuestas manifiestas de los sujetos y la minoría, por el contrario, obtiene cambios en un plano subyacente. En el texto Mugny (1976) se presenta un estudio experimental que confirma esta hipótesis utilizando un material basado en una ilusión óptica del tipo de Müller-Lyer. Con estímulos sociales y confrontando la explicación propuesta por Hollander (1958) con una concepción interaccionista de la influencia minoritaria, Mugny y Papastamou (1975-76) obtienen unos resultados similares que apoyan la hipótesis de los niveles diferenciales de influencia social de mayoría y minoría.

La segunda mitad de este período se caracteriza por la incorporación de nuevos investigadores europeos a los estudios de influencia minoritaria. Más concretamente, los psicólogos sociales pertenecientes a la escuela de psicología social de Ginebra, cuyos postulados psicossociológicos se sistematizan explícitamente en estos años (Doise, 1976, 1978), juegan un papel decisivo en la evolución de los estudios sobre influencia minoritaria. De acuerdo con la tesis que proponen estos autores es posible una aproximación experimental psicossociológica respetando la legitimidad de los niveles de explicación psicológica y sociológica. En efecto, una evaluación crítica de las teorías explicativas de los fenómenos de influencia social evidencia que los análisis se sitúan en un nivel intraindividual o interindividual y, raras veces, ofrecen interpretaciones teniendo en cuenta las posiciones sociales de los sujetos, las relaciones entre grupos o las representaciones sociales (Doise, 1980; Mugny y Doise, 1979). Incluso la explicación de la influencia minoritaria ofrecida por Moscovici descansa en los dos primeros niveles de análisis, ya que tiene su origen en el conflicto creado por la consistencia diacrónica, nivel intraindividual, y sincrónica, nivel interindividual. En ambos casos la explicación se apoya en la activación de procesos de integración de la información que procede del otro o en procesos de atribución.

El enfoque atribucional en la explicación de los procesos de influencia minoritaria se desarrolló, con preferencia, por investigadores americanos a raíz de la publicación del modelo de la negociación de conflictos (Nemeth y Wachtler, 1973, 1974). Para estos autores el estilo de comportamiento consistente produce cambios debido a que lleva a los sujetos blanco de influencia a atribuir certeza, seguridad y competencia a la minoría. No obstante, la percepción de la consistencia y las inferencias subsiguientes hacia la minoría requieren un determinado tiempo (Wachtler, 1977). Se ha intentado fundamentar este cambio atribucional en función del tamaño de la minoría, pero la relación es muy compleja y aún está por definir (Nemeth, Wachtler y Endicott, 1977).

Los antecedentes de las concepciones de la escuela de Ginebra pueden rastrearse en las obras de Mugny, Pierrehumbert y Zubeil (1972-73) y Mugny (1975a). En estas investigaciones se intenta resolver la aparente contradicción que rodeaba los datos experimentales sobre la consistencia minoritaria postulando la intervención, de manera solapada, de la variable estilo de negociación dentro de la operacionalización de la consistencia. El mecanismo de actuación de estas dos variables en los procesos de influencia minoritaria es necesariamente secuencial, diferenciador y selectivo. Al mantener su posición de manera consistente, la minoría se hace visible como alternativa, bloqueando todo intento de negociación de la mayoría. Pero el conflicto creado por el estilo de comportamiento consistente afecta también a los sujetos que pretende influir la minoría, por lo cual, en un segundo momento y frente a estos sujetos, debe aparecer como negociadora (Riba y Mugny, 1981). En suma, redefinir el contexto de análisis en el que se

inscriben los procesos de influencia minoritaria se convierte en un imperativo para comprender adecuadamente la distinción entre estilo de comportamiento, consistente/no-consistente, y el estilo de negociación, flexible/rígido. Se modifica la dicotomía tradicional, mayoría y minoría, para dar entrada a tres entidades con relaciones diferenciales: El poder o grupo que dicta las normas sociales vigentes en un sistema social dado. La población, formada por una constelación de grupos e individuos que en cierta medida comparten y en cierta medida soportan la norma emanada del poder e impuesta como mayoritaria. Y la minoría, definida, no solo numéricamente, sino por el tipo de alternativa que proponen y la estrategia que utilizan para defenderla. Las relaciones que se establecen entre el poder y la población son de dominio y sumisión respectivamente. Entre el poder y la minoría se instala una relación básicamente de antagonismo. Finalmente, las relaciones entre minoría y población se definen como de influencia social (Mugny y Papastamou, 1976-77).

En esta compleja red de relaciones el poder cuenta con mecanismos de regulación de naturaleza ideológica, cuya finalidad es enmascarar las relaciones de dominio y antagonismo para impedir que la minoría aparezca como una alternativa coherente y arruinar, de este modo, su potencial innovador. Uno de estos mecanismos, definido en su forma más general como naturalización consiste "en atribuir los comportamientos de oposición minoritaria a causas que revelan las características idiosincráticas de la minoría, impidiendo que la población la sitúe en un contexto de antagonismo" (Papastamou, Mugny y Kaiser, 1980; pág. 45), pudiendo operar a través de la individualización o de la psicologización del discurso minoritario (Mugny y Papastamou, 1980). Las formas de resistencia a la influencia minoritaria constituyen un amplio campo de investigación que se ha desarrollado principalmente en torno a las nociones de psicologización (Papastamou, 1987) y denegación (Moscovici, 1987).

La otra gran aportación europea a los estudios de influencia minoritaria se lleva a cabo en los últimos años de este período por los miembros de la escuela de Bristol. De acuerdo con la premisa central de esta escuela es necesario recuperar el ámbito de las relaciones entre grupos como marco de referencia para el estudio de los fenómenos psicosociales. Desde esta perspectiva, que hipotetiza la intervención de los contextos sociales a través de la mediación de la estructura cognitiva del campo social de acuerdo con la representación del individuo (Tajfel y Turner, 1979; Turner, 1975), realizan una serie de investigaciones para explicar los procesos de influencia social en función de la identificación. La noción de identidad social remite al conjunto de identificaciones sociales de un individuo, siendo pertinentes en este punto los procesos de categorización social (Tajfel, 1972), disimilación (Lemaine y Personnaz, 1981) y diferenciación categorial (Doise, 1976). Identificarse con un grupo o categoría significa, no sólo asumir sus opiniones o comportamientos, sino también autoatribuirse las características estereotípicas del grupo o categoría social. Por medio de esta autoatribución el individuo buscaría una identidad positiva. En esta línea, Turner (1981) define influencia social como la autoatribución de comportamientos y representaciones que se consideran peculiares a un grupo que es relevante para el individuo en una situación determinada. Se subraya, de este modo, la importancia de dos procesos complementarios, uno de naturaleza cognitiva, la categorización y otro de naturaleza motivacional, la búsqueda de una identidad positiva. La elaboración y mantenimiento de uniformidades sociales estaría gobernada por un mecanismo que denominan Influencia Informativa Referente.

Los planteamientos de la escuela de Bristol repercuten de manera inmediata en las investigaciones sobre influencia minoritaria en donde, desde los primeros

trabajos, existe una gran preocupación por la imagen de la fuente minoritaria y las representaciones sociales elaboradas por la población. Con respecto a la imagen de la fuente minoritaria los resultados son contradictorios y en varios sentidos. Henseley y Duval (1976) demuestran que las minorías extremas son percibidas como menos atractivas y menos correctas. En contraste con estos resultados Levine y Ranelli (1978) encuentran que un desviado moderado es percibido como menos atractivo que uno extremo, pero era estimado como más seguro y producía un mayor cambio (Kiesler y Pallak, 1975, obtienen resultados similares). En este sentido, Mugny (1975b) considera que la disminución de influencia se debe a un incremento de la rigidez; sin embargo, Levine y Rubak (1980) no evidencian que una mayor discrepancia de opiniones reduzca la influencia minoritaria.

El corpus teórico y experimental acumulado durante este período cristaliza en el modelo psicociológico propuesto por G. Mugny, con la colaboración de S. Papastamou, en el año 1981. Este modelo integra y articula elementos pertenecientes al modelo genético, como las nociones de conflicto y estilo de comportamiento, las aportaciones de la Escuela de Ginebra en relación con la reformulación del contexto, las estrategias minoritarias, los niveles de influencia y el mecanismo de naturalización y los postulados de la Escuela de Bristol sobre la identidad psicociológica.

Antes de concluir el presente período debe mencionarse una línea de trabajo que tendrá una gran repercusión en las investigaciones planteadas con posterioridad al año 1982 y que podría resumirse bajo el epígrafe de estudios sobre la conversión. Dos autores convergen en esta preocupación, por un lado Personnaz (1975-76; 1979; 1981) que, desde el análisis del conformismo y su relación con el consenso, pasando por el estudio de los nexos entre las repuestas nómicas y anómicas con los niveles de influencia, desemboca en la investigación de las dinámicas de conversión en respuestas perceptivas cromáticas con registros espectrométricos. Por otro lado, Moscovici (1980) evoluciona hacia la formulación de una Teoría sobre la Conducta de Conversión. Partiendo de la distinción entre complacencia y conversión, influencia pública sin aceptación privada e influencia privada sin aceptación pública respectivamente y apoyándose en varios supuestos cuyo núcleo es la noción de conflicto, el autor del modelo genético considera que los intentos de influencia de una "minoría producen una conducta de conversión -medida grosso modo por el mayor cambio en las respuestas privadas que públicas- y la mayoría produce una conducta de complacencia" (op. cit.; pág. 216). No obstante, este cambio es expresado de manera latente o, incluso, retardado a través de un "sleeper effect" o efecto de adormecimiento (Moscovici, Mugny y Papastamou, 1981). Una investigación de ambos autores, Moscovici y Personnaz (1980), sobre el efecto consecutivo en la percepción del color permite descartar toda explicación de la influencia minoritaria en tanto que generalización de un efecto de complacencia manifestado durante la fase experimental. Doms y Van Avermaet (1980) verifican el efecto consecutivo, no así Sorrentino, King y Leo (1980) que no obtienen influencia latente ni en la condición minoritaria ni en la condición mayoritaria.

De esta forma Moscovici (1980) da cuerpo teórico a las evidencias empíricas obtenidas desde 1969 en las que se constatan las modificaciones profundas y no conscientes de las que son capaces las minorías consistentes y establece una diferencia cualitativa entre la conformidad y la innovación. Esta distinción dará lugar a un intenso debate entre la postura de Moscovici y otros teóricos, principalmente norteamericanos, que, aun reconociendo la posibilidad de la influencia

minoritaria, no admiten que intervengan procesos diferentes a los de la conformidad (Latané y Wolf, 1981; Tanford y Penrod, 1984, entre otros).

En la formulación original de su teoría sobre la conversión Moscovici (1980) defendió que los procesos psicológicos subyacentes en la innovación y en la conformidad son diferentes. En la innovación se activaría un proceso de validación, el cual supondría que se evalúe la validez de las opiniones minoritarias atendiendo al objeto sobre el que se ha establecido el desacuerdo. Más concretamente, se afirma que en el paradigma minoritario los sujetos experimentales son inducidos a procesar la información activamente, desarrollando argumentos y contraargumentos para decidir la adecuación o no de la postura minoritaria. Por el contrario, la mayoría accionará un proceso de comparación social, en el que los sujetos simplemente compararán las opiniones contradictorias, sin recurrir al objeto en cuestión y sin generar apenas actividad cognitiva. En síntesis, para Moscovici (1980) el procesamiento de la información en una situación de influencia minoritaria es diferente al que se realiza en una situación de influencia mayoritaria. Dicha diferencia tiene su origen en la distinta naturaleza del conflicto que generan en la población. Al ser diferente la naturaleza del conflicto, las consecuencias del mismo también son diferentes. Por ello, la conversión es el patrón típico de influencia de las minorías y la complacencia el de las mayorías. En definitiva, el proceso de validación producirá un cambio latente que perdurará con el tiempo, mientras que el proceso de comparación social producirá probablemente sólo cambios superficiales.

Del conjunto de características generales que definen el período 1972-1982 podemos reseñar, en primer lugar, la formulación de modelos teóricos explicativos de los procesos de influencia minoritaria. En segundo lugar, en estos diez años hay una nuclearización de las variables que se consideran relevantes en la explicación de los procesos de influencia minoritaria. Los paradigmas experimentales propuestos utilizan una amplia gama de tareas, perceptivas, decisiones de jurados, discusiones de problemas, etc., así como una gran variedad de medidas, juicios perceptuales, estéticos, opiniones, etc. Finalmente, durante este período se produce un aumento en los especialistas que se interesan por el tema. Si el primer período se organiza alrededor de S. Moscovici y sus colaboradores, entre los que cabe citar a E. Lage, M. Naffrechoux, Ph. Ricateau o C. Faucheux, durante este período se incorpora una segunda generación de psicólogos sociales europeos, G. Mugny, S. Papastamou, B. Personnaz, J. C. Turner o M. Doms, por nombrar algunos de los más representativos.

PERIODO 1983-1993. DIVERSIFICACION

Una mirada con cierto distanciamiento sugiere, de manera inmediata, el año 1982 como el momento en el que los estudios sobre influencia minoritaria sufren una inflexión. Este cambio en la perspectiva desde la que se abordan los procesos de influencia social es una consecuencia, en primer lugar, de la articulación de dos grandes líneas de investigación europea. Por un lado, los estudios centrados en el análisis de las relaciones entre grupos, y, por otro lado, los trabajos sobre influencia minoritaria. Pero además, este cambio de punto de vista es también el resultado de la definitiva incorporación de los psicólogos sociales americanos a las investigaciones sobre influencia minoritaria. Desde Norteamérica se proponen modelos generales de influencia social con un concepto unitario, de proceso simple, que entiende la influencia mayoritaria y minoritaria como diferentes momentos de un mismo proceso. Si tenemos en cuenta, por otra parte, que la publicación del modelo psicosociológico cierra un período de ine-

quívoco matiz europeo, podemos establecer nítidamente el año 1983 como la fecha de comienzo de un nuevo período. Este tercer período en el desarrollo histórico de las investigaciones sobre influencia minoritaria comprende los años transcurridos desde 1983 hasta la aparición del modelo disociativo (Mugny y Pérez, 1986a; Pérez y Mugny, 1988).

La característica más significativa, pues, de este período es la diversificación que se produce. Diversificación que se produce tanto en relación con los planteamientos e hipótesis que se manejan, como con respecto a los psicólogos sociales que investigan el fenómeno de la influencia minoritaria. Aunque este doble proceso de diversificación se produce de forma paralela, presenta múltiples interrelaciones y puntos de encuentro. No obstante, entendemos que para clarificar la evolución histórica de los estudios sobre influencia minoritaria conviene analizarlos de forma separada. En este sentido, a continuación expondremos en primer lugar los trabajos llevados a cabo desde Norteamérica sobre influencia minoritaria. Posteriormente examinaremos las investigaciones que enlazan los modelos genético y psicosociológico con las propuestas recogidas en el modelo disociativo. Finalmente, revisaremos los trabajos e investigaciones realizadas en la década de los años 90.

La influencia minoritaria desde la perspectiva de la psicología social norteamericana

Cuando en 1980 Moscovici presenta su modelo de la conversión, no sólo demuestra la posibilidad de influencia minoritaria, sino que además defiende la diferenciación cualitativa entre los procesos de conformidad y de innovación que caracterizan a las mayorías y minorías respectivamente (Maass y Clark, 1986; Moscovici, 1985). Frente a este planteamiento los psicólogos sociales norteamericanos, deudores en gran parte de los postulados funcionalistas sobre influencia social (Moscovici, 1976), reaccionan oponiéndose a tal formulación.

La principal línea de investigación de los psicólogos americanos con respecto a los procesos de influencia minoritaria surge de la conjugación de los trabajos realizados por Wolf (1979) con los postulados de la Teoría del Impacto Social - T.I.S.- propuesta por Latané (1981). En su análisis sobre la innovación, Wolf (1979) intenta incorporar los procesos de influencia minoritaria a las teorías tradicionales de influencia social, explicando los fenómenos observados en función de la dependencia del grupo. Por otra parte, de acuerdo con la T.I.S. el hombre está inmerso en campos de fuerza social, análogos a los campos de fuerza física, donde influye y es influido. Para Latané (1981) estos campos sociales están regidos por tres principios en función de los cuales la T.I.S. construye sus explicaciones. En primer lugar, el principio de fuerza social. En un campo de fuerza social "el impacto experimentado por un individuo es una función multiplicativa de la fuerza (S), proximidad o intermediación (i) y número de personas afectadas (N)" (1981, p. 344). Es decir, respondería a la fórmula: $I=f(SiN)$. En segundo lugar, el principio del impacto marginal. En contextos psicosociales el número de miembros incide sobre el proceso de acuerdo con una función de poder, de tal forma que las fuentes adicionales producen un impacto menor que la fuente previa. Finalmente, el tercer principio o de la división del impacto, afirma que la magnitud del impacto social de una fuente presentará una división en función del tamaño del blanco.

Con respecto a los procesos de influencia social (Wolf y Latané, 1983), la T.I.S. distingue tres entidades en el campo social, mayoría, minoría e independientes, que son fuentes y blancos potenciales de influencia. Hay que resaltar el

paralelismo existente entre este esquema y el propuesto por Mugny y Papastamou (1976-77). En consonancia con los principios de la T.I.S., el impacto ejercido por una entidad, mayoría o minoría, sobre las otras es una función de la fuerza, incluyendo dentro de este factor el comportamiento consistente, proximidad y número de miembros de la fuente. De este modo integran dentro de un único proceso la explicación de la influencia mayoritaria y minoritaria. Latané y Wolf (1981) lo expresan claramente cuando afirman que "la influencia minoritaria está dirigida por los mismos principios y mediatizada por las mismas variables que la influencia mayoritaria" (op. cit.; pág. 449). La mayoría, por lo tanto, debe su influencia al mayor número de miembros, mientras que la minoría a su comportamiento de consistencia. En esta línea, Doms (1984) observa que los individuos son vulnerables a la influencia minoritaria sólo cuando la minoría es más consistente que la mayoría.

Los mecanismos psicológicos con los que la T.I.S. pretende explicar la influencia social son la dependencia informativa y la dependencia normativa (Wolf, 1979; 1987). Las mayorías pueden generar los dos tipos de dependencia, mientras que las minorías sólo pueden influir gracias a su estilo de comportamiento consistente con el que pueden originar algún tipo de dependencia informativa. Para Levine (1989), aunque la explicación de la influencia mayoritaria y minoritaria en estos términos es plausible, no constituye realmente una explicación de proceso simple ya que se asume que intervienen mecanismos diferentes en ambos tipos de influencia.

Con posterioridad a la aparición del modelo de influencia social basado en la T.I.S., Tanford y Penrod (1984) formulan un Modelo de Influencia Social - S.I.M.- cuyo objeto es "integrar el conformismo (influencia mayoritaria), la influencia minoritaria y el rechazo del desviado, dentro de una sola estructura teórica, utilizando un modelo que postula unos supuestos similares a los del modelo de Latané" (1984, p. 193). El S.I.M. es una adaptación a los procesos de influencia social del modelo de simulación por ordenador de decisiones judiciales -D.I.C.E.- elaborado por Tanford y Penrod (1983). Los autores suministran un meta-análisis de un conjunto de investigaciones sobre conformismo, influencia minoritaria y rechazo del desviado, en el que se demuestra que conformismo e influencia minoritaria son diferentes modalidades de un mismo proceso. Recientemente, Laugluin (1988), situado en la tradición del conformismo de Asch, establece la misma conclusión: "La mayoría y la minoría tienen estrategias similares, diferenciándose sólo cuantitativamente en función del tamaño, tal como predicen los modelos de Latané y Wolf (1981) y Tanford y Penrod (1984)" (1988, p. 264). Sin embargo este planteamiento ha recibido fuertes críticas desde el propio ámbito americano. En este sentido, el trabajo de Mullen (1985) como ya señalamos, realizado con la misma técnica del meta-análisis, le lleva a afirmar que dentro de la T.I.S. y del S.I.M. los efectos debidos a la fuerza y a la intermediación constituyen un artificio metodológico propio de los contextos de grupo.

Para comprobar la capacidad de predicción del S.I.M. Tanford y Penrod (1984) llevan a cabo un meta-análisis en el que incluyen una gran cantidad de investigaciones sobre influencia social. Las predicciones efectuadas no se limitan sólo a la manifestación pública de la influencia, como en los estudios de Doms (1984) y Latané y Wolf (1981), sino también a la influencia latente. Los resultados obtenidos confirman en su mayor parte las predicciones efectuadas desde el modelo elaborado por Tanford y Penrod (1984). No obstante, Maass y Clark (1984) señalan serias limitaciones a los resultados obtenidos a partir de tal meta-análisis. En primer lugar, sólo se ha considerado una investigación (Doms, Van Avermaet y Sas, 1980) en la que se realiza una evaluación de la influencia priva-

da. En segundo lugar, las conclusiones del meta-análisis sólo contemplan las diferencias cuantitativas entre la influencia mayoritaria y minoritaria, ignorando los procesos que intervienen en ambos procesos. Por último, la interacción obtenida por Moscovici (1980) entre los niveles de influencia, privada versus pública, y las modalidades de influencia, minoritaria versus mayoritaria, que señalaba la efectividad de las minorías en la influencia privada y de las mayorías en la influencia pública, no ha sido investigada por Tanford y Penrod (1984).

La polémica sobre si la influencia de una mayoría y de una minoría responden a un único o a diferentes procesos caracteriza gran parte de las investigaciones realizadas en este periodo en Norteamérica y Europa. Así por ejemplo, frente a postura de autores como Wolf (1985), que considera la explicación sobre la base de la intervención de un único proceso es más parsimoniosa, encontramos los planteamientos de Gaviria y col. (1988) que proponen como alternativa una clasificación conceptual apoyada en la distinción entre dominancia e influencia minoritaria. En definitiva, puede afirmarse que la aparición de los modelos de proceso simple generó un conjunto de investigaciones cuyo principal objetivo era determinar la naturaleza de las diferencias entre ambas aproximaciones al fenómeno de la influencia minoritaria.

Moscovici (1980) hipotetiza que es más probable que un juicio expresado por una minoría elicit más argumentos y contraargumentos que los que origina una mayoría. Maass y Clark (1983) trataron de verificar esta hipótesis midiendo la actividad cognitiva de los sujetos expuestos simultáneamente a la influencia de una minoría y a la de una mayoría. Contrariamente a lo hipotetizado desde la teoría de la conversión, no hallaron diferencias significativas entre la cantidad de pensamientos producidos por la mayoría y por la minoría. Sin embargo, sí encontraron diferencias cualitativas. Comparando los argumentos, pensamientos que apoyaban a la fuente, y los contraargumentos, pensamientos opuestos a la fuente, se evidenció que la minoría elicitaba más argumentos y menos contraargumentos que los generados por la mayoría.

Nemeth (1985; 1986; 1987), coincidiendo, en gran parte, con el modelo de conversión, defiende que las fuentes mayoritarias y minoritarias originan formas diferentes de actividad cognitiva. Oponerse a una minoría puede hacer que la atención se centre sobre aspectos más amplios del problema, induciendo un pensamiento divergente que implica situarse en una perspectiva más abierta que favorece la realización de la tarea y la calidad en la toma de decisión. Por el contrario, la oposición a una mayoría estimula un tipo de pensamiento convergente. Los sujetos adoptan la perspectiva de la mayoría porque le suponen el grado máximo de certeza, sin entrar a considerar ninguna otra alternativa. Tales procesos de pensamiento convergente pueden favorecer ocasionalmente el éxito en el desempeño de la tarea si la perspectiva mayoritaria es adecuada; pero, en general, dificultan la realización de la misma y la calidad en la toma de decisiones. A la mayoría se le supone que tiene la razón, mientras que a la minoría se le niega. Sin embargo, la consistencia de su comportamiento hace que los sujetos se motiven a evaluar la verdad o falsedad de la postura minoritaria. Por otro lado, oponerse a una mayoría implica mayor tensión que oponerse a una minoría (Nemeth y Wachtler, 1983). Es muy posible que la tensión generada por una minoría sea "óptima", con lo que se facilitaría la realización de la tarea, mientras que la tensión provocada por una mayoría puede ser tan alta que la dificulta. No obstante, para Nemeth (1987) las personas expuestas al punto de vista de la mayoría también reflexionan sobre el problema y no sólo se centran en la relación como plantea Moscovici (1980).

¿Por qué se rechaza la aceptación pública de la influencia minoritaria?. El rechazo puede provenir del temor a ser tildados de desviados, a ser categorizados como diferentes. Cuando un sujeto no está de acuerdo con una mayoría se ve involucrado en un proceso de comparación social. Su atención se centra principalmente en el hecho de que su opinión difiere de la que mantiene la mayoría de los sujetos. Atiende, por lo tanto, a los otros y no al objeto sobre el que existe la discrepancia de opinión. Por el contrario, una minoría, que a priori es percibida como errónea, al utilizar un estilo de comportamiento consistente puede generar un conflicto cognitivo que lleve al sujeto blanco de influencia a evaluar la validez de la postura minoritaria. La coherencia y la certeza que se atribuye a la fuente minoritaria activará un proceso de validación que se caracteriza por un esfuerzo intelectual y perceptivo intenso. No obstante, aunque se atribuya validez a la posición de la minoría, ello no implica que desaparezca el temor a ser calificado de desviado si se expresa el acuerdo con ella de forma pública. Por ello, en aquellas condiciones en las que se elimina la resistencia a la identificación con la minoría (Moscovici y Doms, 1982) o en aquellas otras donde se perciba una gran proximidad de identidad con la minoría (Aebischer, Hewstone y Henderson, 1983), los efectos de la influencia minoritaria son muy diferentes: en el primer caso aumenta el nivel de influencia y, en el segundo, disminuye sobre todo si la proximidad de identidad es percibida como amenazante.

Desde el modelo psicosociológico al modelo disociativo

Junto al estudio de la conversión y de la complacencia, como patrones típicos de la influencia minoritaria y mayoritaria respectivamente, durante la década de los años 80 la Escuela de Ginebra desarrolla un conjunto de investigaciones que desembocan en la formulación del modelo disociativo. Dicho modelo presenta como principal eje de articulación la integración de las principales hipótesis de los modelos genético y de la conversión con los trabajos sobre categorización y relaciones entre grupos (Tajfel, 1972; 1978; Tajfel y Turner, 1979; Turner, 1981).

Desde las primeras investigaciones de Mugny, a principios de los años 70, el enfoque adoptado por la Escuela de Ginebra sobre la influencia minoritaria se caracterizó por un mayor énfasis sobre los componentes sociales de la innovación (Mugny y Doise, 1980; Mugny, 1982). La Escuela de Ginebra, en línea con las propuestas de Moscovici (1976), considera el conflicto como un elemento central e imprescindible en los procesos de influencia social. No obstante, para Mugny (1982) los procesos de influencia tiene lugar en un contexto intergrupales repleto de tensiones. El conflicto, por lo tanto, no es única y exclusivamente de naturaleza cognitiva, sino también social. En otras palabras, el conflicto sociocognitivo tiene su origen más en las diferentes definiciones del objeto que dan los diversos grupos sociales, que en las características del objeto. En definitiva, para los investigadores de la Escuela de Ginebra en los procesos influencia social se activan los procesos grupales de redefinición de la identidad social del blanco de influencia (Mugny, Kaiser, Papastamou y Pérez, 1984).

Inicialmente hay una extensión del modelo de relaciones entre grupos a los estudios de influencia minoritaria. En este sentido, la noción central que permite rendir cuenta de la intervención del contexto intergrupales en los procesos de influencia social es la identidad psicosocial. No obstante, a pesar de reconocer explícitamente que sus planteamientos son en gran medida "tributarios del modelo de relaciones entre grupos" (Mugny y Pérez, 1987: pág. 220) y del valor predictivo en situaciones caracterizadas por respuestas socialmente manifiestas,

esta primera extensión de los procesos de relaciones entre grupos a la influencia minoritaria, que domina los primeros años de la década de los 80, es considerada como insuficiente y calificada de "unilateral" (Pérez y Mugny, 1986a: pág. 65).

La verdadera repercusión de los planteamientos de la escuela de Bristol se produce a través de la obra de Doise (1976) sobre la diferenciación categorial. Dentro del modelo de diferenciación categorial se mantiene que una diferencia introducida en alguna dimensión de una categoría -representación, comportamiento o evaluación- repercute de manera homóloga en las otras dimensiones. Además, la categorización no se resuelve necesariamente en forma de una discriminación extragrupo y un favoritismo endogrupo, evaluativo, en las representaciones o comportamental (Doise, 1985). De este modo, aunque se asume que el contexto intergrupo juega un papel crucial en los procesos de influencia social (Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983), una de cuyas primeras aproximaciones fue la distinción entre poder, minoría y población como entidades sociales que coexisten simultáneamente en la influencia minoritaria (Mugny y Papastamou, 1976-77), se hipotetiza que la discriminación social "no es un mecanismo automático" (Mugny, Pérez, Kaiser y Papastamou, 1984: pág. 344). En esta línea, los primeros desarrollos del modelo integrativo, que los investigadores de la escuela de Ginebra denominaron como modelo integrativo (Mugny y Pérez, 1986a; Pérez y Mugny, 1988), plantean la necesidad de distinguir dos procesos complementarios de identificación psicosocial. Por un lado, identificación *sensu lato*, definida por la representación que el sujeto elabora de su propia posición en el campo social después de la intervención minoritaria y, por otro lado, identificación *sensu estricto*, definida como la autoatribución de las características de la fuente que sobresalen en una situación de influencia. Esta segunda forma de identificación supone categorizar a todas las entidades implicadas en un proceso de influencia -aspecto inferencial-, elaborar los atributos reconocidos como características específicas de cada categoría social -aspecto inductivo- y autoatribuirse, no sólo las características estereotípicas, sino también los atributos elaborados en la situación -aspecto deductivo- (Mugny, Kaiser, Papastamou y Pérez, 1984; Pérez y Mugny, 1985a; 1985b).

El análisis de la influencia social desde los postulados de la teoría de la identidad social (Tajfel y Turner, 1979) y de la diferenciación categorial (Doise, 1978) evidencia que existen una serie de circunstancias que pueden favorecer la influencia a nivel manifiesto de las fuentes minoritarias. Estas circunstancias son aquellas que hacen que sea más fácil, sin apenas coste social para el blanco de influencia, la identificación psicosocial que conlleva todo proceso de influencia. Entre estas circunstancias cabe destacar la comunidad de identidad social proporcionada al ser categorizada la fuente de influencia como endogrupo -sesgo de favoritismo hacia el endogrupo- y la connotación positiva de la misma. La comunidad de identidad social refuerza la influencia minoritaria siempre y cuando los juicios asociados a la minoría no denoten una amenaza manifiesta sobre la identidad del blanco de influencia. Esto se produce cuando los atributos asignados a la fuente, implícita o explícitamente, están connotados positivamente, ya que, no debemos olvidarlo, los sujetos desean mantener o lograr una identidad social positiva. Por otro lado, en relación con la connotación positiva de la minoría se ha comprobado con reiteración que la influencia minoritaria se acentúa cuando las significaciones asociadas a la fuente garantizan una identificación compatible con una identidad social positiva (Lange y Fisbeim, 1983; Maass, Clark y Haberkorn, 1982; Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983; Nemeth y Wachtler, 1974). De manera complementaria la categorización de la fuente como extragrupo conducirá a una discriminación que obstaculiza la influencia (Mugny, Kaiser y

Papastamou, 1983; Pérez y Mugny, 1985a). En este caso la minoría es definida como distinta y distinguible, no predominando la dimensión cognitiva de sus posiciones, sino el aspecto regulador de la pertenencia al grupo (Mugny, 1983; Mugny y Papastamou, 1982-83).

Si asumir de forma manifiesta la influencia está relacionado directamente con el proceso de identificación, hay que admitir que es en este proceso de donde las minorías extraen su capacidad para influir (Mugny, 1981b; Mugny y Papastamou, 1982). De hecho, las resistencias a la influencia minoritaria se ven reforzadas en aquellas circunstancias en las que se produce un fuerte conflicto de identificación que implique un elevado coste social. La autoatribución de las características asociadas con la fuente de influencia puede dañar la identidad de los blancos de influencia lo que generaría una resistencia a la influencia de la minoría. El rechazo de la influencia minoritaria se puede hacer todavía de forma más radical en aquellos casos en los que, por existir una cierta proximidad entre el blanco y la fuente, se hace más necesario diferenciarse de ésta. Cuando los sujetos se encuentran próximos a la fuente, por proximidad categorial o ideológica, y existe un fuerte conflicto de identificación, la necesidad de diferenciarse reduce drásticamente la posibilidad de influir a nivel manifiesto y directo (Martín, 1987; Mugny, Kaiser y Papastamou, 1983). En otras palabras, tal y como lo expresan Pérez y Mugny (1988; págs. 56-57), "al acentuarse la identidad del blanco de influencia con la minoría, ya sea a través del sesgo de la categorización, del sentimiento psicológico de mantener una identidad común, o de proximidad ideológica, se producen efectos divergentes en función de las situaciones. En algunos casos puede acentuar la influencia de la minoría, tal y como lo prevé la teoría de la identidad social, mientras que en otros puede contrarrestarla, en función de las significaciones implicadas en los encuentros colectivos más o menos reales o simbólicos".

Aplicar con exclusividad los postulados de la teoría de la identidad social haría muy difícil que se concibiera la posibilidad de que minorías muy alejadas categorialmente de los blancos de influencia y/o con una connotación no positiva lograsen algún impacto social. La influencia quedaría reducida a aquellas minorías que produjeran una identificación poco o nada conflictiva. Tal concepción supone cuestionar el núcleo de la explicación de la influencia minoritaria desarrollada por Moscovici (1976). Para Moscovici (1976) las minorías logran un impacto sobre los blancos de influencia, aunque sea a nivel no consciente o diferido, gracias al conflicto que generan. La aceptación del modelo de la identidad social, sin más, para explicar la influencia minoritaria, al destacar única y exclusivamente el funcionamiento sociocognitivo activado por la categorización social, no explica todas las dinámicas que ocurren en una situación de influencia. En este sentido, los resultados de una serie de estudios pusieron en evidencia lo que se ha denominado como "límites de la discriminación" que se derivan de la explicación del la influencia minoritaria desde el modelo categorial y que se constituyen en verdaderas anomalías para tal modelo.

Las dinámicas grupales pueden ser moduladas por los estilos de comportamiento de la fuente, otorgándoles a las minorías "cierta capacidad para introducir nuevos significados que llegan a quebrantar la lógica social de los prejuicios y de la discriminación antiminoritarias" (Pérez y Mugny, 1988; pág. 65). Introduciendo la noción de conflicto, tal como lo concibe el modelo genético, la fuente puede "romper" ciertas centraciones que vienen dadas en las situaciones de influencia. La categorización de la fuente en endogrupo o exogrupo puede facilitar o no la labor de la minoría, pero no es el instrumento que la minoría necesita para ser influyente. No obstante, y tal y como han demostrado Mugny y Pérez

(1985), la intensidad del conflicto ha de ser intermedia para que una minoría obtenga un cierto nivel de influencia. A diferencia del modelo de la identidad social, que defendía un nivel mínimo de conflicto para que se obtuviera influencia y a diferencia del modelo de Moscovici (1980) que proponía un nivel máximo de conflicto, Mugny y Pérez (1985; Pérez y Mugny, 1987) defienden que el proceso de influencia minoritario opera a un nivel intermedio de influencia. La relación entre la intensidad del conflicto y el grado de influencia obtenida se define como una función cuadrática en la que después de un óptimo de influencia que corresponde a un óptimo de conflicto, la curva comienza a decrecer. Un conflicto demasiado intenso puede hacer que se produzca un bloqueo en las negociaciones del mismo y que se rechace, por tanto, a la fuente de influencia (véase al respecto González y Garrido, 1991). En definitiva la influencia dependerá, en palabras de Mugny y Pérez (1985; pág. 3) de "la capacidad de generar un conflicto (por la consistencia) que puede, por otro lado, negociarse al menos parcialmente; en suma, de un conflicto óptimo, ni muy fuerte, ni muy débil". Esta curva es básicamente heurística, la mayor o menor intensidad debe interpretarse de acuerdo con la naturaleza del conflicto. Un mecanismo fundamental en la regulación de este conflicto es la identidad psicosocial de los sujetos blanco ya que establece los grados de libertad que tiene una fuente de influencia para intensificar el conflicto (Pérez y Mugny, 1985c; 1986a).

En toda situación de influencia social interviene el proceso de comparación social. Es un proceso que tiene una relación periférica con el contenido del mensaje de la fuente, pero es central para el blanco de influencia porque le atañe especialmente resolver el conflicto de identificación social que le supone aceptar manifiesta y directamente la posición de la fuente. No se puede afirmar, por lo tanto, que el proceso de comparación social sea activado sólo por las fuentes mayoritarias y el proceso de validación por las fuentes minoritarias. En sintonía con Chaiken y Stangor (1987), el modelo disociativo defiende que en ambos procesos de influencia, conformidad e innovación, intervienen múltiples procesos cognitivos. Es decir, y de acuerdo con la terminología del modelo disociativo, en la influencia social intervienen los procesos de comparación social y de validación.

La consistencia de la fuente minoritaria, que expresa tanto una relación conflictiva como una visión de las cosas, puede hacer que los sujetos lleven a cabo un proceso de validación (Pérez y Mugny, 1986b). Este proceso de validación puede verse favorecido por la categorización de la fuente minoritaria como exogrupo. De hecho es el conflicto que genera la consistencia de la minoría lo que la hace aparecer como alternativa a las posiciones mayoritarias. Ser alternativa supone ser reconocida como diferente y ser categorizada como exogrupo. En definitiva, la reconstrucción de la fuente minoritaria es lo que hace que sea reconocida como alternativa y que se active un proceso de validación (Mugny y Pérez, 1987; Pérez y Mugny, 1987).

Para que la influencia indirecta tenga lugar se precisa una actividad cognitiva compleja mediante la cual los blancos de influencia toman posición, no sólo ante el contenido explícito del mensaje, sino también a propósito de un conjunto más amplio de contenidos. Para el modelo disociativo, esta actividad socioconstructivista operaría en tres niveles. En primer lugar, esta actividad constructivista se manifiesta en la redefinición de la fuente en relación con los atributos que se le asocian. La consistencia minoritaria puede conducir a que se reexaminen y modifiquen los atributos que forman el estereotipo inicial de la minoría. Esta es la condición imprescindible para que se produzca el efecto de conversión: que la fuente sea reconocida como autónoma e independiente, específica y distintiva

(Mugny, Gachoud, Doms y Pérez, 1988). En segundo lugar, la actividad socio-constructiva se ejerce en relación con las categorías del campo social. El carácter innovador de la posición minoritaria puede hacer que los sujetos reconstruyan cognitivamente nuevas categorizaciones sociales. Por último, los blancos de influencia son llevados a redefinir los contenidos del mensaje, a reanalizarlos. Esta actividad conduce a inferir el principio organizador de la posición minoritaria. De acuerdo con los postulados del modelo disociativo, si los sujetos blanco de influencia no infieren el principio organizador de la posición minoritaria la influencia indirecta no es posible. Asimismo, la influencia indirecta no se producirá cuando el proceso de validación no se active o cuando no lo haga sobre el principio organizador que sustenta la postura de la fuente (Mugny, 1984; Pérez y Mugny, 1986a; 1986b). En definitiva, el impacto que obtiene una fuente minoritaria no proviene de las connotaciones evaluativas de las características minoritarias que pueden favorecer el proceso de identificación en la comparación social, sino de las transformaciones que produce la postura minoritaria en las matrices de identidad, categorizaciones y atributos inducidos. A través de tales transformaciones se introducen auténticos conflictos sociocognitivos que se originan cuando se rompe el principio de homología del proceso de diferenciación categorial. Es decir, cuando no coinciden y son incongruentes las categorizaciones y los atributos reconstruidos (Canto, Gómez y Hombrados, 1990; Pérez y Mugny, 1986a).

La consistencia minoritaria produce una doble actividad cognitiva en los sujetos blanco de influencia. Por una parte, activaría un proceso de comparación social al originar un proceso de identificación. Por otra parte, al mantenerse el conflicto por la consistencia, induce una actividad de validación. La solución del conflicto puede producirse atendiendo a regulaciones relacionales, a través única y exclusivamente del proceso de comparación social, o por medio de regulaciones sociocognitivas, a través del proceso de validación. La articulación del proceso de comparación social y del proceso de validación da cuenta de las cuatro situaciones más usuales de influencia social (Pérez y Mugny, 1986a). En primer lugar, no se obtendrá ni influencia directa ni indirecta cuando un fuerte conflicto de identificación impida que se active el proceso de validación. En segundo lugar, se obtendrá influencia directa sin influencia indirecta cuando un débil conflicto de identificación impida la activación del proceso de validación. En tercer lugar, no se obtendrá influencia directa pero sí influencia indirecta cuando la fuente induzca un fuerte conflicto de identificación, pero permitiendo el proceso de validación. Por último, se obtendrá tanto influencia directa como indirecta cuando un débil conflicto de identificación permita que se realice el proceso de validación.

Dicho más sucintamente, el patrón de influencia de las minorías se caracteriza por un efecto latente (Personnaz y Personnaz, 1987) o diferido (Moscovici, Mugny y Papastamou, 1981), en las respuestas privadas (Martín, 1987), sobre temas no relacionados directamente con las posiciones minoritarias (Aebischer, Hewstone y Henderson, 1984; González y Garrido, 1991; Pérez, Mugny y Moscovici, 1986), y se explica por la activación de un proceso de validación. Frente a una minoría los sujetos blanco de influencia "elaboran, de manera constructivista, una nueva visión de la totalidad del campo social" (Pérez, Mugny y Moscovici, 1986; pág. 2). El impacto de una minoría se debe a la reconstrucción sociocognitiva del conflicto social. Esta actividad cognitiva afecta a las categorizaciones, que son redefinidas, a los atributos de las categorías, que son reelaborados, y al contenido de la posición minoritaria, que es reanalizado (Mugny y Pérez, 1987). Por lo tanto, es preciso formular una hipótesis complementaria: "la

influencia indirecta es inducida cuando el sujeto es llevado a disociar cognitivamente la actividad de comparación y la actividad de validación" (Mugny y Pérez, 1986b; pág. 347).

Ultimos trabajos e investigaciones sobre influencia minoritaria

El último modelo sobre influencia minoritaria, el modelo disociativo, ha sido desarrollado por la escuela de Ginebra durante el segundo quinquenio de la década de los 80 (Mugny y Pérez, 1986a; 1991; Pérez y Mugny, 1988). Los trabajos más recientes de los investigadores de la escuela ginebrina (Brandstätter et al. 1991) hacen hincapié en que la influencia social no puede ser explicada por un único principio. Sobre la base de trabajos de Moscovici (1981) sobre representaciones sociales y desde una tradición psicossociológica se descubre que la representación del conocimiento en conjunción con la representación del tipo de fuente intervienen en el resultado de la influencia social. En este sentido, la influencia social es considerada como un proceso más de construcción social del conocimiento. Así, aunque las mayorías generen principalmente complacencia principalmente, bien por la dependencia, bien por la facilidad de identificación, hay condiciones que pueden hacer posible que las mayorías eliciten el proceso de validación y obtengan influencia indirecta. Cuando las mayorías pretendan influir en un contexto en el que se produzca la representación de unicidad, al coincidir las expectativas de unicidad de la tarea con las de la respuesta mayoritaria, y las minorías en un contexto en el que se active la representación de pluralidad, al coincidir la pluralidad de respuestas en la tarea con la presencia de una minoría que da respuestas rompiendo la unanimidad, ambas fuentes pueden activar el proceso de validación y conseguir influencia indirecta. Como afirman Brandstätter et al. (1991), la representación de unicidad operaría de dos formas diferentes. Por un lado, origina el efecto típico de la mayoría, la complacencia, al producir un pensamiento convergente y, por otro lado, activa el proceso de validación cuando se elimina toda posibilidad de relación de dependencia con la fuente mayoritaria y la posición mayoritaria se manifiesta ante un objeto en el que sólo cabe como posibilidad una respuesta correcta. Por su parte, la representación de pluralidad conjuntamente con el sesgo antiminoritario pueden hacer que la influencia minoritaria sea principalmente indirecta (Nemeth, 1986).

CONCLUSIONES

No sólo a las minorías activas de carácter político les resulta difícil influir. A los propios teóricos europeos sobre influencia minoritaria les ha supuesto un gran esfuerzo el reconocimiento de la innovación. Su propia praxis investigadora ha constituido un claro ejemplo del estilo de comportamiento consistente que ha impactado en las corrientes mayoritarias de Psicología Social. La heurística positiva del programa de investigación inaugurado por Moscovici ha potenciado la continua investigación, acumulando conocimientos y planteando modelos que incorporaban los resultados de experimentos cruciales.

La presente revisión teórica de la literatura sobre influencia minoritaria divide su desarrollo, para facilitar el análisis e interpretación, en tres períodos: Trabajos precursores (1967-1971), Aparición de modelos (1972-1982), y Diversificación (1983-1993). Va más allá del objetivo del presente trabajo un análisis más exhaustivo de los diferentes discursos teóricos y experimentales aquí presentados. Conviene no obstante, señalar que en la actualidad las investigaciones sobre influencia minoritaria se encuentran en una fase de institucionalización, de

acuerdo con el esquema presentado por Back (1973) para describir el desarrollo de una hipótesis científica. La aparición de una nueva hipótesis en una disciplina científica estaría motivada por una sensación de carencia, carencia que en el caso de la influencia minoritaria está directamente relacionada con la crisis de la psicología social. La reinterpretación del efecto Asch (1951) supone la expresión, en un lenguaje estándar, de una alternativa que viene a solventar la carencia que supone el sesgo conformista que presenta la psicología social tradicional en sus análisis de los procesos de influencia social. A partir de este momento, año 1967, comienza una progresiva diseminación a través de congresos y revistas especializadas, primero en el continente europeo y más adelante en EE.UU., de los planteamientos sobre influencia minoritaria.

La mayor parte del conjunto de investigaciones y modelos planteados para explicar la influencia minoritaria es deudora del modelo genético. Asimismo, la influencia de Moscovici sobre la Escuela de Ginebra ha sido palpable y fácilmente constatable. La necesidad del conflicto como motor de la influencia y la articulación de los procesos de comparación social y de validación se hallan presentes en el modelo disociativo. Mugny y colaboradores han sido excelentes lectores de la obra de Moscovici y han sabido conjugarla y articularla con la línea de investigación sobre relaciones intergrupales iniciada por Tajfel y Turner.

Quedan sin embargo algunas cuestiones sin resolver. Las implicaciones de los procesos de influencia minoritaria fuera de los pequeños grupos permanecen sin investigar. Tampoco se han aclarado en su totalidad las relaciones entre conformismo e influencia minoritaria. En este sentido, cabe preguntarse si hay suficientes datos para concluir, de un modo más o menos definitivo, que la diferencia entre los procesos de conformismo e innovación es cualitativa o sólo cuantitativa. Resulta sorprendente, asimismo, la poca atención que ha recibido la dimensión diacrónica del estilo de comportamiento consistente de las minorías. Por otro lado, existen datos experimentales sin una explicación adecuada y parece necesario proceder a estudios longitudinales. En esta línea, debemos plantearnos si las investigaciones sobre innovación han conseguido articular los cuatro niveles establecidos por Doise o se ha quedado reducida principalmente a explicaciones en un nivel cognitivo. Finalmente, la metodología de investigación debe ser desarrollada para acercarla más a la realidad fuera del laboratorio, incorporando nuevas técnicas estadísticas.

Hasta la fecha, los principales modelos europeos de influencia minoritaria poseen, siguiendo terminología de Lakatos, un carácter progresivo más que regresivo. La confrontación de posturas sirve como espoleta de investigación y como motor de la praxis científica. No obstante, el examen de las investigaciones sobre influencia minoritaria plantea ciertos interrogantes de cuya resolución depende su posterior desarrollo. ¿Existe cierto agotamiento en las investigaciones sobre influencia minoritaria?, ¿hasta qué punto las investigaciones sobre influencia minoritaria no deben confluir con los estudios sobre cambio de actitudes? y, en definitiva, ¿cuál es el futuro de las investigaciones sobre innovación?.

LA INFLUENCIA MINORITARIA A DEBATE

La reconstrucción histórica de los estudios sobre influencia minoritaria deja, como hemos visto, muchas cuestiones abiertas. Responder a estas cuestiones supone reflexionar sobre la perspectiva que cada investigador adopta en el análisis de este fenómeno. Hemos creído que esta discusión se enriquecería con la participación de especialistas. Nos interesa conocer su opinión sobre la situación actual y perspectivas futuras de las investigaciones sobre influencia minoritaria.

En este sentido, agradecemos a los profesores Russell D. CLARK, Bibb LATANE y Martin J. BOURGEOIS, J. Francisco MORALES, Serge MOSCOVICI, Angelica MUCCHI-FAINA, Gabriel MUGNY y Juan Manuel FALOMIR su colaboración. Para facilitar el debate hemos elaborado una serie de preguntas que, a modo de guión, permitan fijar el marco de la discusión:

1.º Hay datos suficientes en las investigaciones para concluir, de un modo más o menos definitivo, que la diferencia entre conformidad e innovación es una diferencia cualitativa o, por el contrario, es sólo una diferencia cuantitativa implicando los mismos procesos?

2.º ¿Por qué en el conjunto de investigaciones apenas ha tenido consideración la dimensión diacrónica del estilo de comportamiento consistente de las minorías para determinar las vías por las que las minorías pueden conseguir una influencia de tipo directo y público, superando incluso las resistencias de las que con frecuencia son objeto?

3.º ¿La investigación sobre innovación ha conseguido articularse a partir de los cuatro niveles establecidos por Doise o se ha quedado reducida principalmente a explicaciones en un nivel cognitivo?

4.º ¿Existe cierto agotamiento en las investigaciones sobre influencia minoritaria?

5.º ¿Hasta qué punto las investigaciones sobre influencia minoritaria no deben confluir con los estudios de cambio de actitudes?

6.º ¿Cuál es el futuro de las investigaciones sobre innovación?

Referencias

- AEBISCHER, V., HEWSTONE, M. y HENDERSON, M. (1984). Minority influence and musical preference: innovation by conversion not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14, 23-33.
- ALLEN, V.L. (1965). Situational factors in conformity. En L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*. Nueva York: Academic Press.
- ASCH, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion on judgment. En H. GUEZKOW (Ed.): *Group, leadership and men*. Pittsburgh: Carnegie Press.
- ASCH, S.E. (1956). Studies of independence and conformity: a minority of one against on unanymos majority. *Psychological Monographs*, 70, no. 416.
- BACK, K.W. (1973). *Beyond Words*. Nueva York: Pelican Books.
- BLANCO, A. (1980). La psicología social: desorientación y aplicación a la realidad española. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 12, 159-194.
- BRANDSTATTER, V., ELLEMERS, N., GAVIRIA, E., GIOSUE, F., HUGUET, P., KROON, M., MORCHAIN, P., PUJAL, M., RUBINI, M., MUGNY, G. y PÉREZ, J.A. (1991): Indirect majority and minority influence: An exploratory study. *European Journal of Social Psychology*, 21, 119-211.
- BRAY, R.M., JOHNSON, D. y CHILSTROM, Jr. (1982). Social influence by group members with minority opinions: A comparasion of Hollander and Moscovici. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 78-88.
- CANTO, J.M., GÓMEZ, L. y HOMBRADOS, M.I. (1990). El proceso de influencia minoritaria desde el modelo socioconstructivista. En G. MUSITU OCHOA (Ed.): *Procesos psicosociales básicos*. Barcelona: PPU.
- CRUTCHFIELD, R.D. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, 10, 191-198.
- CHAIKEN, S. y STANGOR, C. (1987): Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 38, 575-630.
- DOISE, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruselas: De boeck.
- DOISE, W. (1978). Images, représentations, idéologies et expérimentation psychosociologique. *Social Science Information*, 17, 41-69.
- DOISE, W. (1980). Levels of explanation in the European Journal of Social Psychology. *European Journal of Social Psychology*, 10, 213-231.
- DOISE, W. (1985). Nouvelle recherches sur les relations intergroupes. *Psychologie Française*, 30, 141-147.
- DOISE, W. y MOSCOVICI, S. (1969-70). Approche et évitement du déviant dans des groupes de cohésion différente. *Bulletin de Psychologie*, 23, 522-526.
- DOMS, M. (1984). The minority influence effect: an alternative approach. En S. MOSCOVICI y W. DOISE (Eds.): *Current issues in European Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DOMS, M. y MOSCOVICI, S. (1984). Innovation et influence des minorités. En S. MOSCOVICI (Ed.): *Psychologie Sociale*. Paris: P.U.F.

- DOMS, M., VAN AVERMAET, E. y SAS, H. (1980): Majority and minority influence in a jury deliberation situation. Lovaina (Bélgica): Universidad Católica de Lovaina. (Manuscrito no publicado).
- DOMS, M. y VAN AVERMAET, E. (1980). Majority influence, minority influence and conversion behavior: a replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 283-292.
- ELMS, A.C. (1975). The crisis of confidence in social psychology. *American Psychologist*, 30, 967-976.
- EMERSON, R.M. (1954). Deviation and rejection: an experimental replication. *American Sociological Review*, 16, 688-689.
- FAUCHEUX, C. (1975). Theory and practice: Brief reflections on three cases of consulting practice. En M. DEUCTSCH y H.A. HORNSTEIN (Eds.): *Applying Social Psychology*. Hillsdale: Erlbaum.
- FAUCHEUX, C. y MOSCOVICI, S. (1967). Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. *Bulletin du CERP*. En C. FAUCHEUX y S. MOSCOVICI (Eds.): *Psychologie sociale théorique et expérimentale*. París: Mouton. 1971.
- FERNÁNDEZ DOLS, J.M. (1982). Las dos últimas décadas en el estudio de la conformidad y la influencia social. *Estudios de Psicología*, 10, 54-62.
- FERNÁNDEZ DOLS, J.M., CORRALIZA, J.A., REVERTER, E. y MOVELLAN, J. (1984). Influencia social e incertidumbre: una taxonomía experimental. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 39, 905-940.
- FINLEY, H. y COOPER, H. (1981). Introductory social psychology textbook citations: a comparison in five research areas. *Personality and Social Psychological Bulletin*, 77, 173-176.
- GAVIRIA, E., SOLANO, J. CARMONA, M. y FERNÁNDEZ DOLS, J.M. (1988). Dominancia minoritaria: dos experimentos exploratorios. *Revista de Psicología Social*, 3, 7-22.
- GERGEN, K. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.
- GOLDSTEIN, J. (1980). *Social Psychology*. Nueva York: Academic Press.
- GONZÁLEZ, L. y GARRIDO, E. (1991). Niveles experimentales de conflicto social e influencia minoritaria: límites en la definición de influencia indirecta. *Estudios de Psicología*, 46, 5-24.
- GOULDNER, A. (1970). *The coming crisis in western sociology*. Nueva York: Basic-Books.
- HENSELEY, Y. y DUVAL, S. (1976). Some perceptual determinants of perceived similarity, liking, and correctness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 159-168.
- HOLLANDER, E.P. (1958). Conformity, status and idiosyncrasy credit. *Psychological Review*, 43, 159-168.
- HOLLANDER, E.P. (1961). Some effects of perceived status on responses to innovative behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 247-250.
- IBÁÑEZ, T. (1983). La crisis de la psicología social: apuntes para una lectura. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 38, 661-680.
- IBÁÑEZ, T. (1985). Vicisitudes de la explicación en Psicología Social. *Documentos de Psicología*, 1, 4-28.
- ISRAEL, J. y TAJFEL, H. (1972). *The context of social psychology: a critical assessment*. Nueva York: Academic Press.
- JIMÉNEZ BURILLO, F. (1976). Psicología social en España (Notas para una historia en las ciencias sociales). *Revista Española de Psicología General y Aplicada*, 31, 235-284.
- KIESLER, C.A. y KIESLER, S.B. (1969). *Conformity*. Reading Addison Wesley.
- KIESLER, C.A. y PALLAK, M.S. (1975). Minority influence: the effect of majority reactionaries and defectors, and minority and majority compromisers, upon majority opinion and attraction. *European Journal of Social Psychology*, 5, 237-256.
- LATANE, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343-453.
- LATANE, B. y WOLF, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, 88, 438-453.
- LEMAINE, G. y PERSONNAZ, B. (1981). Dissimilation, differential assimilation and social identity. *European Journal of Social Psychology*, 11, 27-42.
- LEVINE, J.M. (1989): Reaction to opinion deviance in small group. En P.B. PAULUS (Ed.): *Psychology of Group Influence*. (pp. 187-231). Hillsdale: Erlbaum.
- LEVINE, J.M. y RANELLI, C.J. (1978). Majority reaction to shifting and stable attitudinal deviates. *European Journal of Social Psychology*, 8, 55-70.
- LEVINE, J.M. y RUBAK, R.B. (1980). Reaction to opinion deviance: impact of a fence straddler's rationale on majority evaluation. *Social Psychology Quarterly*, 43, 73-81.
- LORTIE-LUSSIER, M. (1987). Minority influence and idiosyncrasy credit: a new comparison of the Moscovici and Hollander theories of innovation. *European Journal of Social Psychology*, 17, 431-446.
- MAASS, A. y CLARK, R.D. (1983). Internalization versus compliance: Differential processes underlying minority influence and conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 197-215.
- MAASS, A. y CLARK, R.D. (1984). Hidden impact of minorities: fifteen years of minority influence. *Psychological Bulletin*, 93, 428-450.
- MAASS, A. y CLARK, R.D. (1986). Conversion theory and simultaneous majority/minority influence: can reactance offer an alternative explanation?. *European Journal of Social Psychology*, 16, 305-309.
- MAASS, A., CLARK, R.D. y HABERKORN, G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- MAASS, A., WEST, S.G. y CIALDINI, R.B. (1987): Minority influence and conversion. En C. HENDRICK (Ed.): *Group Processes*. Newbury Park: Sage.
- MARTIN, R. (1987). Influence minoritaire et relations entre groupes. En S. MOSCOVICI y G. MUGNY, (Eds.): *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- MONTMOLLIN, G. (1977). *L'influence sociale: Phénomènes, facteurs et théories*. París: P.U.F.

- MOSCOVICI, S. (1972). Society and theory in social psychology. En J. ISRAEL y H. TAJFEL (Eds.): *Context of Social Psychology: A critical assessment*. Nueva York: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1976). *Social influence and social change*. Londres: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. En L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in experimental social psychology*. Nueva York: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1981): On social representations. En J.P. FORGAS (Ed): *Social Cognition*. Londres: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. (1984). *Psychologie Sociale*. París: P.U.F.
- MOSCOVICI, S. (1985). Social influence and conformity. En G. LINDZEY y E. ARONSON (Eds.): *The handbook of social psychology*. Nueva York: Random House.
- MOSCOVICI, S. (1987): Le déni. En S. MOSCOVICI y G. MUGNY (Eds.): *Psychologie de la Conversion*. Cousset: Delval.
- MOSCOVICI, S. y DOMS, M. (1982): Compliance and conversion in a situation of sensory deprivation. *Basic and Applied Social Psychology*, 3, 81-94.
- MOSCOVICI, S. y FAUCHEUX, C. (1972). Social influence, conformity bias, and the study of active minorities. En L. BERKOWITZ (Ed.): *Advances in Experimental Social Psychology*. Nueva York: Academic Press.
- MOSCOVICI, S. y LAGE, E. (1976). Studies in social influence III: majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6, 149-174.
- MOSCOVICI, S. y LAGE, E. (1978). Studies in social influence IV: minority influence in de context of originality judgments. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349-365.
- MOSCOVICI, S., LAGE, E. y NAFFRECHOUX, N. (1969). Influence of consistent minority on the responses of a majority in color perception. *Sociometry*, 32, 365-380.
- MOSCOVICI, S. y MUGNY, G. (1983). Minority influence. En P.B. PAULUS (Ed.): *Basic Group Processes*. Nueva York: Springer-Verlag.
- MOSCOVICI, S., MUNGNY, G. y PAPANASTAMOU, S. (1981). < Sleeper effect > et/ou effet minoritaire? Etude theorique et experimentale de l'influence sociale a retardement. *Cahiers de Psychology Cognitive*, 1, 199-221.
- MOSCOVICI, S., MUGNY, G. y VAN AVERMAET (1985). *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MOSCOVICI, S. y NEVE, P. (1971). Studies in social influence I: those who are absent are in the right. *European Journal of Social Psychology*, 1, 201-213.
- MOSCOVICI, S. y NEVE, P. (1973). Studies in social influence II: instrumental and symbolic behavior. *European Journal of Social Psychology*, 3, 461-474.
- MOSCOVICI, S. y PERSONNAZ, B. (1980). Studies in social influence V: minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282.
- MOSCOVICI, S. y RICATEAU, Ph. (1972). Conformité, minorité et influence sociale. En S. MOSCOVICI (Ed.): *Introduction à la psychologie sociale*. París: Larousse.
- MUGNY, G. (1974-75). Majorité et minorité: le niveaux de leur influence. *Bulletin de Psychologie*, 28, 831-835.
- MUGNY, G. (1975a). Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209-228.
- MUGNY, G. (1975b). Bedenrterng der konsistenz bei der beeinflussung durch eine konkordante oder diskordante hinderhitliche kommunikation bei sozialen benreinteilung subjeekten. *Seitschrift für Sozialpsychologie*, 6, 324-332.
- MUGNY, G. (1976). Quelle influence mayoritaire? Quelle influence minoritaire?. *Revue Suisse de Psychologie*, 35, 255-268.
- MUGNY, G. (1981a). *El poder de las minorías*. Barcelona: Rol.
- MUGNY, G. (1981b). Identification sociale et influence sociale. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 124-126.
- MUGNY, G. (1982). *The power of minorities*. Londres: Academic Press.
- MUGNY, G. (1983). Jgements sociaux de sujets modérés et extrêmes dans des contextes d'originalité et déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 42, 47-55.
- MUGNY, G. (1984). The influence of minorities: ten years later. En H.TAJFEL (Ed.): *The Social Dimension*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MUGNY, G. y DOISE, W. (1979). Niveaux d'analyse dans l'etude expérimental des processus d'influence sociale. *Social Science Information*, 18, 819-876.
- MUGNY, G. y DOISE, W. (1980): Niveles de análisis en el estudio experimental de los procesos de influencia social. *Clínica y Análisis Grupal. Revista de Psicoterapia y Psicología Social Aplicada*. 25, 706-746.
- MUGNY, G., GACHOUD, J.P., DOMS, M. y PÉREZ, J.A. (1988). Influences majoritaires directe et minoritaire indirecte: une confirmation avec un paradigme choix esthétiques. *Revue Suisse de Psychologie*, 47, 13-23.
- MUGNY, G., IBAÑEZ, T., ELEJABARRIETA, F., IÑIGUEZ, L. y PÉREZ, J.A. (1986). Conflicto, identificación y poder en la influencia minoritaria. *Revista de Psicología Social*, 1, 39-55.
- MUGNY, G., KAISER, C., PAPANASTAMOU, S. y PÉREZ, J.A. (1984). Intergroup relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23, 317-322.

- MUGNY, G., KAISER, C. y PAPANASTAMOU, S. (1983). Influence minoritaire, identification et relations entre groupes, étude expérimentale autour d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 19, 1-30.
- MUGNY, G. y PAPANASTAMOU, S. (1975-76). A propos du crédit idiosyncrasique chez Hollander: conformisme initial ou négociation?. *Bulletin de Psychologie*, 29, 970-976.
- MUGNY, G. y PAPANASTAMOU, S. (1976-77). Pour une nouvelle approche à l'influence minoritaire: les déterminants psychosociaux de stratégies d'influence minoritaire. *Bulletin de Psychologie*, 30, 573-579.
- MUGNY, G. y PAPANASTAMOU, S. (1980). When rigidity does not fail: individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations. *European Journal of Social Psychology*, 10, 43-61.
- MUGNY, G. y PAPANASTAMOU, S. (1982-83). Rigidité et influence minoritaires: le discours comme régulateur d'appartenance. *Bulletin de Psychologie*, 34, 723-734.
- MUGNY, G. y PAPANASTAMOU, S. (1982). Minority influence and psychosocial identity. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379-394.
- MUGNY, G. y PÉREZ, J.A. (1985). Influence sociale, conflit et identification: étude expérimentale autour d'une persuasion <manquée> lors d'une votation. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 6, 1-13.
- MUGNY, G. y PÉREZ, J.A. (1986a). *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*. Cousset: Delval.
- MUGNY, G. y PÉREZ, J.A. (1986b). Processus de comparaison et de validation dans l'influence sociale. *Bulletin Suisse des Psychologues*, 7, 341-351.
- MUGNY, G. y PÉREZ, J.A. (1987). Le constructivisme social en psychologie sociale: le cas de l'influence de minorités. En J.L. BEAUVOIS, R.V. JOULE y J.M. MONTEIL (Eds.): *Perspectives cognitives et conduites sociales* (Vol. 1). Cousset: Delval.
- MUGNY, G., PÉREZ, J.A., KAISER, C. y PAPANASTAMOU, S. (1984). Influence minoritaire et relations entre groupes: l'importance du contenu du message et des styles de comportement. *Revue Suisse de Psychologie*, 43, 331-351.
- MUGNY, G., PIERREHUMBERT, B. y ZUBEL, B. (1972-73). Le style d'interaction comme facteur de l'influence sociale. *Bulletin de Psychologie*, 26, 789-793.
- MUGNY, G., RILLIET, D. y PAPANASTAMOU, S. (1981). Influence minoritaire et identification sociale dans des contextes d'originalité et de déviance. *Revue Suisse de Psychologie*, 40, 314-332.
- MULLEN, B. (1985). Strength and immediacy of sources: a meta-analytic evaluation of the forgotten elements of Social Impact Theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1458-1466.
- NEMETH, C. (1985). Dissent, group process and creativity: The contribution of minority influence. En L. LAWLER (Ed.): *Advances in Group Processes*, 2. (pp. 57-75). Greenwich, CT: JAI Press.
- NEMETH, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Bulletin*, 93 (1), 23-32.
- NEMETH, C. (1987). Audealá de la conversion: formes de pensée et prise de décision. En S. MOSCOVICI y G. MUGNY (Eds.): *Psychologie de la Conversion* (pp. 239-250). Cousset: Delval.
- NEMETH, C., SWEDLUND, M. y KANDI, B. (1974). Patterning of the minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4, 53-64.
- NEMETH, C. y WACHTLER, J. (1973). Consistency and modification of judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 65-79.
- NEMETH, C. y WACHTLER, J. (1974). Creating the perceptions of consistency and confidence: a necessary condition for minority influence. *Sociometry*, 37, 529-540.
- NEMETH, C. y WACHTLER, J. (1983). Creative problem solving as a result of majority vs. minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- NEMETH, C., WACHTLER, J. y ENDICOTT, J. (1977). Increasing the size of the minority: some gains and some losses. *European Journal of Social Psychology*, 7, 15-27.
- ORNE, M.T. (1962). On the social psychology of the psychological experiment: with particular references to demand characteristics and their implications. *American Psychological*, 17, 776-783.
- PAICHELER, G. (1985). *Psychologie des influences sociales*. Paris: Delachaux & Niestlé.
- PAPANASTAMOU, S. (1979-80). Stratégies d'influence minoritaires et majoritaires: una approche expérimentale. *Bulletin de Psychologie*, 33, 975-978.
- PAPANASTAMOU, S. (1987). Psychologisation et résistance la conversion. En S. Moscovici y G. Mugny (Eds.): *Psychologie de la Conversion* (pp. 197-217). Cousset: Delval.
- PAPANASTAMOU, S., MUGNY, G. y KAISER, C. (1980). Echec à l'influence minoritaire: la psychologization. *Recherches de Psychologie Sociale*, 2, 41-56.
- PENROD, S. y HASTIE, R. (1980). A computer simulation of jury decision making. *Psychological Review*, 87, 133-159.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1985a). Categorización e influencia minoritaria. *Anuario de Psicología*, 32, 97-116.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1985b). Influencia minoritaria sobre las opiniones frente al aborto y los anti-conceptivos. *Estudios de Psicología*, 23/24, 29-54.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1985c). Conflicto intergrupale innovación social. Actas del I Congreso Nacional de Psicología Social. Granada: Universidad de Granada.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1986a). Efectos paradójicos de categorización en la influencia minoritaria. *Boletín de Psicología*, 12, 65-89.

- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1986b). Induction expérimentale d'une influence minoritaire indirecte. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32, 15-24.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an out-group is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157-169.
- PÉREZ, J.A. y MUGNY, G. (1988). *Psicología de la influencia social*. Valencia: Promolibro.
- PÉREZ, J.A., MUGNY, G. y MOSCOVICI, S. (1986). Les effets paradoxaux du déni dans l'influence sociale. *Cahiers de Psychologie Sociale*, 32, 1-14.
- PERSONNAZ, B. (1975-76). Conformité, consensus et référents clandestins. *Bulletin de Psychologie*, 29, 230-242.
- PERSONNAZ, B. (1979). Niveaux de résistance à l'influence des réponses nomiques et anomiques. Etude des phénomènes de référents clandestins et de conversion. *Recherches de Psychologie Sociale*, 1, 5-27.
- PERSONNAZ, B. (1981). Study in social influence using the spectrometer method: dynamics of the phenomena of conversion and covertness in perceptual responses. *European Journal of Social Psychology*, 11, 431-438.
- PERSONNAZ, B. y PERSONNAZ, M. (1987). Un paradigme pour l'étude de la conversion. En S. MOSCOVICI y G. MUGNY, (Eds.): *Psychologie de la conversion*. Cousset: Delval.
- RIBA, D. y MUGNY, G. (1981). Consistencia y rigidez: reinterpretación. *Cuadernos de Psicología*, 2, 37-56.
- RICATEAU, PH. (1970-71a). Processus d'influence sociale et niveaux d'analyse. *Bulletin de Psychologie*, 24, 418-447.
- RICATEAU, Ph. (1970-71b). Processus de catégorization d'autrui et les mécanismes d'influence sociale. *Bulletin de Psychologie*, 24, 909-919.
- ROSENTHAL, R. (1966). *Experimenter effects in behavior research*. Nueva York: Appleton.
- SCHACHTER, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- SHERIF, M. (1970). On the relevance of social psychology. *American Psychologist*, 25, 144-156.
- SILVERMAN, I. (1971). Crisis in social psychology. The relevance of relevance. *American Psychologist*, 26, 583-584.
- SORRENTINO, R.M., KING, G. y LEO, G. (1980). The influence of the minority ou perception: a note ou a possible alternative explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 293-301.
- STEINER, I.D. (1974). Whatever happened to the group in social psychology? *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 94-108.
- TAJFEL, H. (1972). La categorization sociale. En S. MOSCOVICI (Ed.): *Introduction à la Psychologie Sociale*. Paris: Larousse.
- TAJFEL, H. (1978). *Differentiation between social group: studies in the social psychology of intergroup relations*. Londres: Academic Press.
- TAJFEL, H. (1981). *Human group and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TAJFEL, H. y TURNER, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. En W.G. AUSTIN y S. WORCHEL (Eds.): *The social psychology of intergroup relations*. Monterrey, California: Brooks, Cole & Morteres.
- TANFORD, S. y PENROD, S. (1983). Computer modeling of influence in the jury: the role of the consistent juror. *Social Psychology Quarterly*, 46, 200-212.
- TANFORD, S. y PENROD, S. (1984). Social Influence Model: a formal integration of research on majority and minority influence processes. *Psychological Bulletin*, 95, 189-225.
- TAYLOR, CH. (1964). *The explanation of behavior*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- TURNER, J.C. (1975). Social comparison and social identity. Some prospects for intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 5, 5-34.
- TURNER, J.C. (1981). Towards a cognitive redefinition of the social group. *Cahiers de Psychologie Cognitive*, 1, 93-118.
- WACHTLER, J. (1977). The effect of conformity versus minority influence setting on the individual's ability to hidden figures obvious solutions in a hidden figures test. *Dissertation Abstracts International*, 9-b, 4765-4766.
- WILLIS, R.H. (1963). Two dimensions of comformity nom conformity. *Sociometry*, 26, 449-513.
- WOLF, S. (1979). Behavioral style and group cohesiveness as sources of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 9, 381-395.
- WOLF, S. (1987): Majority and minority influence: A social impact analysis. En M.P. ZANNA y C.P. HERMAN (Eds.): *Social Influence: The Ontario Symposium*, 5. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum.
- WOLF, S. y LATANE, B. (1983). Majority and minority influence on restaurant preferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 282-292.