

Una teoría psicosociológica de la influencia de las minorías

Stamos Papastamou

Gabriel Mugny

No cabe la menor duda: las minorías activas están en condiciones de ejercer su influencia, de difundir su innovación y de provocar un cambio social. Los trabajos de Moscovici han sido los primeros en demostrarlo. Desde entonces, numerosos investigadores se han empeñado con éxito en volver indiscutible la existencia de este orden de fenómenos. Es interesante sin embargo señalar que, a pesar de las pruebas reiteradas y constantemente renovables acerca del papel decisivo de las minorías, proporcionadas por la historia y la lectura de los movimientos sociales, la psicología social ha tardado mucho tiempo en percibirlo y decidirse a intentar una aproximación al mismo. Las razones de tal negligencia —y hasta reticencia— de parte de los psicólogos sociales en abordar la influencia minoritaria, actualmente en vías de convertirse en un dominio de investigación muy específico de su disciplina, son múltiples y bien conocidas por quienes más se han aproximado al problema. Nuestro propósito aquí no es pues hacer el inventario de ellas. Nos contentaremos simplemente con recordar que una de las principales causas de esta actitud reside en la incapacidad de la teoría dominante para salir del estancamiento al que la han conducido sus propios postulados; a saber, que la conformidad es la única modalidad de influencia que, a través de su acción uniformadora, sería capaz de garantizar el buen funcionamiento del grupo; que las relaciones de dependencia instauradas entre los dos términos de la interacción social constituirían el mecanismo que rige todo fenómeno de influencia; y que el control social ejercido por el grupo sobre sus miembros para reabsorber toda desviación potencial debería ocupar a toda costa el objetivo buscado por una fuente de influencia. El problema de la difusión minoritaria de una innovación no se planteaba pues de manera simple.

Pero todo esto es ahora conocido gracias al análisis exhaustivo de Moscovici (1976) acerca de los trabajos que han abordado el problema de la influencia.

I. Las minorías, los cambios sociales y la resistencia a los cambios

A. *El contexto social de la influencia minoritaria*

En nuestra aproximación experimental, hemos preferido emplear dispositivos que se refieran a juicios sociales, a opiniones o a posiciones ideológicas de nuestros sujetos, antes que recurrir a situaciones perceptivas a menudo empleadas por los psicólogos sociales. ¿Por qué? Nos ha parecido que la utilización de tareas perceptivas en el estudio de procesos de influencia minoritaria despoja demasiado el contexto social en el cual se inscriben estos procesos, al extirparle toda relación de poder; ahora bien, las relaciones de poder, por más que difieran sensiblemente de las relaciones de influencia, no están menos continuamente presentes, volviéndose por ello lo suficientemente importantes para que se las pueda perder de vista por completo.

Así, cuando los individuos tienen que emitir juicios sobre estímulos perceptivos (tales como el color de diapositivas o la longitud de tres barras en relación a una barra patrón), dado que todos ellos han adquirido los instrumentos sociales de aprehensión de la realidad física, establecen en forma casi automática una unanimidad en sus respuestas —independientemente de sus divergencias ideológicas o de las posiciones sociales diferentes que ellos ocupan—, sin conflicto interindividual, constituyendo así una mayoría tanto numérica como normativa. Si un cómplice, incluso varios, del experimentador proporcionan respuestas que van en contra de esta realidad perceptiva, ellos serán entonces percibidos como desviacionistas frente a una minoría por otra parte consensual. Tenemos pues aquí dos entidades sociales que se oponen: una mayoría y una minoría.

Es verdad que conforme al modelo “funcionalista” —para retomar la terminología de Moscovici— sólo la mayoría puede ejercer acción sobre la minoría, mientras que según el modelo “genético” se trata de una relación bilateral, pudiendo cada uno de estos dos términos de la interacción ejercer su influencia sobre el otro. Es también verdad, sin embargo, que esta división bipolar del contexto social de la influencia, debida principalmente a las particularidades de las tareas perceptivas que enmascaran las relaciones de poder existentes, no podría ser generalizada a situaciones que implican juicios sociales (como lo hacen a menudo los partidarios del modelo funcionalista) pues esto conduciría a una concepción ideológica del

término mayoría, según la cual mayoritario es lo que es expresado por el mayor número, lo que es lo más "popular".

La utilización en cambio de un paradigma experimental que recurra a juicios sociales permite más fácilmente quitar esa máscara, y puede contribuir de ese modo a una mejor comprensión de los procesos que nos interesan. En efecto, si se considera que lo que determina el carácter mayoritario de una entidad social no es la superioridad numérica de los miembros que la constituyen sino la posición social que ellos ocupan en una relación de poder, el contexto social de la influencia se hace considerablemente más complejo. Entendemos por esto que la noción misma de *mayoría* debe matizarse; si las apariencias son a veces de consenso, las relaciones de dominación dividen siempre muy profundamente a esta mayoría. Aceptar una opinión dominante en un sistema social dado no significa necesariamente que se forme parte integrante del grupo dominante: esta aceptación podría muy bien ser el fruto de un juego de dominación que fuera desde la represión pura y simple hasta formas ideológicas más sutiles.

Somos así llevados a distinguir bajo este término general de mayoría, dos entidades sociales que mantienen entre sí relaciones bien precisas: por una parte, el *poder* (que muy a menudo es numéricamente minoritario, esto es sabido), y por otra parte la *población*, que también hemos calificado de "mayoría silenciosa" (Papastamou, 1979). Por poder entendemos al grupo dominante que dicta las normas y las reglas sociales, mientras que por población remitimos a la entidad social (que en realidad es un tejido complejo constituido por numerosas categorías sociales que pueden tener lazos más o menos estrechos con el poder) que está dominada por ese poder, y que, a través de su interiorización de la ideología dominante, comparte una parte (o el total) de las normas ya existentes. Lo que las vuelve aparentemente mayoritarias en términos numéricos.

En tal contexto social, la difusión minoritaria toma todo su sentido, no pudiendo ser consideradas como minoritarias más que entidades sociales cuyas normas entran francamente en ruptura con el poder y la ideología que él trasmite. * Vista la complejidad de las relaciones sociales implicadas por el contexto de la innovación así definido, se vuelve en adelante teóricamente imposible abordar los procesos de influencia minoritaria en el marco de una relación única e indiferenciada (como era el caso en los experimentos que empleaban tareas perceptivas). En efecto, dicha relación única puede llevar a confundir entidades sociales que, dados los lugares diferentes que ellas ocupan dentro de una relación de poder, no podrían serlo.

En resumen, tenemos entonces tres tipos de entidades sociales a tomar en cuenta dentro del proceso de influencia minoritaria (el poder, la población y las minorías), y otras tantas relaciones que se instauran entre ellas:

* En el original *véhicule*. (τ.)

- entre *poder y población*, la relación establecida se basa esencialmente en el poder o cualquier otra forma de dominación;
- entre *poder y minoría*, las relaciones son esencialmente relaciones de antagonismo;
- entre *minoría y población*, las relaciones que se instauran son relaciones de influencia social, propiamente hablando.

B. *Las estrategias de influencia minoritarias*

¿Cuáles son las relaciones que competen más de cerca a los fenómenos que nos interesan? No se trata de privilegiar aquí tal o cual tipo de relación en detrimento de otro sino, muy simplemente, de determinar la parte de su intervención en el proceso de influencia minoritaria que nos hemos propuesto estudiar. Así, por más que las relaciones establecidas entre minoría y población sean las más directamente ligadas a nuestro propósito (por estar esencialmente basadas en relaciones de influencia), las otras se revelan sin embargo también pertinentes para la comprensión de la difusión minoritaria de una innovación.

Nos hemos interesado a lo largo de nuestros estudios en lo que calificaremos en adelante de *estrategias minoritarias de influencia*, que dependen de los análisis que las minorías hacen de las diferentes relaciones de poder y de antagonismo delimitando el contexto social en el cual evolucionan.

Es así por ejemplo que el estilo de comportamiento consistente de las minorías, cuya importancia ha sido subrayada repetidas veces por los trabajos de Moscovici (1976), califica la naturaleza de los comportamientos minoritarios en ruptura con el poder: para que la minoría sea planteada como alternativa, debe romper completamente con el poder, bloquear toda negociación con éste. Más aún, para que pueda ser reconocida como alternativa válida, no puede más que mostrarse firme en sus posiciones, consistente dentro del tiempo y de las situaciones. En este sentido, se puede decir que *la consistencia de comportamiento de las minorías define los contornos de una alternativa (minoritaria) dentro de una relación de antagonismo*. La consistencia minoritaria define, en otros términos, las relaciones antagónicas instauradas entre la minoría y el poder que dicta las normas dominantes de un sistema social dado, a través de la imagen que da de esta minoría a la población, que constituye el ámbito disputado por la influencia. Lo que quiere decir, en suma, que si la consistencia del comportamiento minoritario toma cuerpo en la relación de influencia de la minoría con la población, ella se define esencialmente en función de la relación de antagonismo entre esta misma minoría y el poder. Se desprende de ello que, *aunque necesaria, la consistencia no es suficiente*.

En efecto, el estilo de comportamiento minoritario proporciona indicaciones sobre los contornos de una alternativa. Informa también sobre la minoría misma, sobre su autonomía, su firmeza, su compromiso, etcétera.

No es pues solamente leído, es igualmente interpretado por la población. Entendemos por esto que la consistencia que demuestra una minoría en su comportamiento en el curso de su proceso de influencia (dirigida a la población que constituye una de las apuestas de su antagonismo con el poder) no tiene un valor intrínseco en tanto que estrategia de influencia, sino que depende sobre todo de la manera con que será aprehendida por esta población. Ahora bien, la minoría no genera solamente un conflicto frente al poder —a través de su ruptura con éste— sino que se arriesga a producir otro frente a la población, que puede entonces rechazar esta influencia (Schachter, 1951; Doise y Moscovici, 1969-1970).

Es necesario entonces definir otras estrategias de influencia minoritaria, más directamente ligadas a las relaciones establecidas por las minorías con la población, y que residen precisamente en *negociar* el conflicto que una consistencia de comportamiento puede crear frente a esta población. Es posible, en efecto, que una minoría pueda negociar este conflicto con la población sin que su ruptura con el poder sufra por ello, es decir, sin que su consistencia disminuya.

Señalemos a este respecto que dicha negociación puede hacerse de dos maneras; puede ser *ideológica*, pero puede ser también *formal*. Digamos de entrada que esta dicotomización está lejos de ser tan exclusiva e impermeable como podría parecerlo a primera vista; estos dos tipos de negociación son en realidad más bien complementarios que opuestos entre sí. En lo que concierne a la negociación de tipo ideológico, ella consiste en hacer un cierto número de compromisos o de concesiones ideológicas sobre algunos puntos que amenazan de otro modo, si la minoría se muestra demasiado intransigente y bloquea toda negociación posible con la población (se hablará entonces de rigidez), con provocar con esta última un desacuerdo fundamental y ocasionar así un rechazo global de las posiciones minoritarias. En cuanto a la negociación llamada formal, ella se apoya sobre las modalidades de la relación que mantiene la minoría con la población. Sin que la minoría modifique las posiciones ideológicas que ha tomado y que la presentan como alternativa frente al poder, puede emprender un cierto número de negociaciones sobre cuestiones de procedimiento, no alterando en nada la consistencia de su comportamiento.

Precisemos por último, antes de dar dos ilustraciones experimentales de estos tipos de negociación posibles, que independientemente del aspecto fundamentalmente ideológico o relativamente formal que puede tomar esta estrategia de influencia, se distinguirán dos *estilos de negociación minoritaria*: un estilo *flexible* y otro que sería más *rígido* en la negociación del conflicto aparecido entre la minoría y la población. La rigidez sería, por ejemplo, el caso de una fuente minoritaria cuando ella considerara que los principales responsables de la polución son las industrias y propusiera como medidas a tomar el “cerrar todas las fábricas que contaminan”; una minoría más flexible, componiendo el mismo discurso que imputa la responsabilidad al modo de vida capitalista, y particularmente a las actividades de las industrias, propondría “infligir multas a las industrias que

contaminan". Notemos que la negociación no es pues únicamente ideológica (y tampoco exclusivamente formal), y que ella implica casi forzosamente un aspecto más formal: al atenuar la formulación ideológica, la minoría disminuye el conflicto intrasituacional.

Veamos ahora dos experiencias que ilustran las dos formas, formal o ideológica, de la negociación minoritaria.

B 1. La negociación formal: Hay que señalar que se pueden distinguir dos tipos de minorías en función de su orientación normativa divergente; así, se calificará a las minorías que sostienen posiciones que implican una evolución histórica de las normas dominantes dentro de un sistema social, de minorías "progresistas", mientras que las que se oponen a tal evolución pueden ser consideradas como "reaccionarias". Por más que la mayor parte de nuestras experiencias se refieren a las minorías progresistas, hay entre ellas algunas, como ésta, que han estudiado el impacto de una minoría reaccionaria sobre la opinión de nuestra población.

En esta experiencia, el carácter minoritario de la fuente es manipulado todavía de la manera "clásica", a saber por lo poco frecuente de la opinión sostenida por la minoría en la población estudiada. Los sujetos eran en efecto asiduos concurrentes a un centro de esparcimiento, cuya toma de posición era relativamente opuesta al ejército nacional (tema de esta experiencia y de la experiencia siguiente). Como esta primera manipulación de la variable de los estilos de negociación minoritaria difiere sensiblemente de las otras (Mugny, Pierre-Humbert y Zubel, 1972-1973), describamos rápidamente las diferentes fases del procedimiento seguido. Remarquemos no obstante desde ahora que el conjunto del experimento se inscribía en una situación de encuentro interindividual en que dos sujetos experimentales estaban enfrentados a un cómplice que defendía una posición fuertemente promilitarista. La experiencia comportaba dos condiciones experimentales —una condición flexible y una rígida. Durante el pre-test, los sujetos respondían primeramente sobre una escala de ocho puntos que iban de "yo estoy absolutamente por" a "yo estoy absolutamente en contra" del ejército nacional; respondían luego a seis preguntas (tales como: "ante la relación de fuerzas militares y políticas actualmente —en el plano internacional—, ¿piensa usted que hace falta modificar el presupuesto de la defensa nacional suiza?"; diferentes respuestas eran propuestas: "suprimir el presupuesto del ejército", "doblar el presupuesto del ejército", etcétera), que sirvieron luego de tema de discusión. En fin, la evaluación principal consistía en una lista de cuarenta adjetivos relativos al ejército (veinte positivos y veinte negativos) por medio de los cuales los sujetos tenían que evaluar "al ejército nacional"; esto nos permitía tener un indicio de la actitud pro o antimilitarista de la población.

Estas mismas preguntas eran hechas igualmente durante el post-test para permitir una evaluación del cambio de actitud en las diversas preguntas.

Durante la fase experimental, los sujetos tenían que discutir entre ellos y con el cómplice durante tres minutos sobre cada uno de los seis temas a los que habían respondido individualmente durante el pre-test. Justo antes de empezar cada discusión, ellos respondían por escrito a la pregunta y expresaban después oralmente su elección. Gracias a un cuadro elaborado por el experimentador, los sujetos podían tener ante sus ojos las respuestas dadas por todos los miembros de su grupo. La consistencia de las respuestas del cómplice era mantenida constante en las dos condiciones experimentales, puesto que él respondía (de manera preprogramada) de modo de producir siempre un discurso promilitarista. En las dos condiciones experimentales, el cómplice respondía de manera extrema a las tres primeras preguntas. En condición *rígida*, continuaba respondiendo de la misma manera extrema a las tres preguntas siguientes, y ello a pesar de la consigna del experimentador que invitaba a los participantes en la discusión a llegar si era posible a un común acuerdo. En condición *flexible* en cambio, él “consentía” en dar respuestas menos extremas a las tres últimas preguntas, mientras que afirmaba que su posición permanecía exactamente igual, fuertemente promilitarista. Si el cómplice negocia pues el conflicto, esto se hace de manera totalmente formal puesto que es explícitamente para tratar de encontrar un consenso (por otra parte imposible visto el extremismo de sus posiciones) que él da juicios menos constrictivos.

Hay esencialmente dos resultados para retener de esta primera experiencia sobre los estilos de negociación (formal) minoritaria. Por una parte —y nos encontramos ahí con un efecto que volvimos a hallar de manera sistemática a todo lo largo de nuestras investigaciones—, no había diferencia entre las condiciones experimentales sobre las respuestas directamente ligadas a la discusión (sobre las seis preguntas que tenían entonces que debatir con el cómplice). Las diferencias no aparecían entonces más que sobre la medida de la evaluación del ejército nacional (la lista de cuarenta adjetivos): como estaba previsto, una minoría flexible obtiene más influencia que una minoría rígida, “mejorando” la primera la evaluación del ejército, mientras que la segunda provoca una polarización de las respuestas negativas.

B 2. La negociación ideológica: Ya hemos señalado anteriormente que una negociación minoritaria no puede ser sólo formal sino que contiene necesariamente una cierta atenuación (o una acentuación) del conflicto ideológico que opone minoría a población. Es lo que ha sido explorado más a fondo en otra experiencia que se refería igualmente al ejército nacional, y, de manera más específica, al problema de la objeción de conciencia. Para hacerlo, ella fue inscrita más directamente dentro del contexto sociológico de la difusión minoritaria de una innovación; se ha tenido, pues, en cuenta la distinción operada entre poder y población. Dos consecuencias se desprenderán de esta nueva aproximación a la influencia de las minorías: por una parte, el carácter minoritario de la fuente

será manipulado conforme a la definición *normativa* que hemos propuesto; ya no más, como ha sido el caso en la experiencia precedente, por una simple oposición y contradicción a las posiciones de la población sino por su oposición a las normas dominantes. Se trataba de una minoría progresista y no reaccionaria como anteriormente. Por otra parte, por más que la situación experimental consiste en una confrontación directa de la minoría con la población, ninguna interacción interindividual será posible. Los sujetos no discuten (ni entre ellos ni con el cómplice), pero asisten a un discurso pronunciado por este último. La negociación se vuelve pues simbólica, anticipadora en cierto modo, y se basa en el conocimiento del sustrato ideológico de los sujetos. La manipulación de la negociación flexible o rígida de la minoría se hará entonces esencialmente a través de la atenuación o acentuación por esta última de su desacuerdo ideológico con la población.

Una cuarentena de sujetos participaron en esta experiencia (Mugny, 1975), que comportaba dos condiciones y se desarrollaba igualmente en tres fases experimentales (pre-test, fase experimental y post-test). La fase del pre-test, como la del post-test, consistía en pasar un cuestionario de opinión que trataba sobre el tema del ejército nacional en Suiza. Los sujetos tenían que juzgar, en cada ítem, si se trataba de una posición políticamente más o menos de izquierda o de derecha (en una escala de siete puntos). Había 24 ítems en total: siete claramente de derecha (pro militaristas), siete más moderados (del tipo: "sí a la defensa nacional, no a un ejército represivo") y diez que defendían una posición de izquierda (claramente antimilitarista).

Exactamente después de la fase del pre-test, los sujetos asistían a un discurso de una decena de minutos pronunciado por un cómplice del experimentador (conforme a los "estereotipos" de los militantes de extrema izquierda) presentado como miembro de un grupo antimilitarista. La consistencia del discurso minoritario era mantenida constante en las dos condiciones experimentales, puesto que el *corpus* del discurso permanecía siempre el mismo. Estaba dividido en tres párrafos; subrayaba primero el sostén económico que aporta el ejército a la burguesía nacional, la denunciaba luego como reforzando la jerarquía de la división capitalista del trabajo y mostraba por último que la función del ejército nacional no era la protección de las fronteras sino la represión de las luchas progresistas de las clases populares. Eso en lo que concierne a la consistencia del discurso minoritario. Veamos cómo era introducida la variable de los estilos de negociación ideológica.

Sabíamos que los sujetos que participaban en esta experiencia eran favorables a la objeción de conciencia como medio de presión antimilitarista. Sobre este punto preciso hemos enfocado la negociación flexible o rígida de la minoría. Precisamente después del primer párrafo de su discurso, el cómplice daba su opinión sobre el problema de la objeción de conciencia, calificando a esta última de "medio demasiado individual", y sostenía que "el único medio eficaz para debilitar al ejército es luchar

dentro y contra el ejército". Esta toma de posición, observémoslo bien, aparecía tanto en el caso de una minoría rígida como en el de una flexible. La única diferencia entre los discursos de los dos tipos de minoría era que en condición flexible el cómplice matizaba luego sus afirmaciones (después del segundo párrafo de su discurso), precisando que "si es colectiva y organizada, la objeción de conciencia puede constituir un buen medio, válido, de luchar contra el ejército"; mientras que el cómplice rígido volvía a la carga acentuando su desacuerdo con la objeción de conciencia, calificándola de "medio falso, individual, pequeñoburgués y casi reaccionario".

Una vez terminado el discurso, los sujetos respondían una última vez al mismo cuestionario ya contestado durante el pre-test, así como a una evaluación de la imagen de la fuente (compuesta de una lista de cuarenta adjetivos) que debía permitir una verificación de las manipulaciones experimentales.

¿Cuáles son los efectos de la negociación ideológica así introducida sobre las opiniones de la población? La teoría de la asimilación/contraste (Sherif y Hovland, 1965), según la cual el extremismo de las opiniones se traduciría por la extremización de los juicios relativos al objeto de opinión, nos permite adelantar que una influencia (minoritaria) positiva se traduciría por una derechización de los ítems pro militaristas, una derechización igualmente de los ítems moderados (admitiendo estos últimos a fin de cuentas la utilidad de tal ejército), y por una extremización a la izquierda de los ítems antimilitaristas.

En lo que concierne a los ítems pro militaristas, los efectos son inexistentes, no sólo la influencia obtenida no es significativa en sí, sino que no hay tampoco diferencia entre las condiciones experimentales. Ocurre de manera totalmente diferente con los otros dos tipos de ítems: por lo que se refiere a los ítems antimilitaristas, aparece claramente que la minoría flexible conlleva según nuestras predicciones una influencia positiva más importante que la minoría rígida. Para los ítems moderados sin embargo, las cosas se complican más y no permiten concluir que haya una influencia minoritaria positiva generalizada. En efecto, los sujetos consideran los ítems moderados como menos a la derecha que lo que lo hacían durante el pre-test, y ello independientemente del estilo de la negociación de la minoría. Sin embargo, son los sujetos que han sido confrontados con una minoría rígida quienes testimonian una influencia negativa importante, no siendo significativo el efecto "negativo" de la minoría flexible sobre las opiniones de la población.

Se imponen pues tres constataciones. Parece, en primer lugar, que los sujetos, sobre todo en condición rígida, dicotomizan el universo de las opiniones que manifiestan sobre el ejército: por una parte, aquellas completamente a favor del militarismo y por otra parte, todas las otras, ya sean débil o fuertemente opuestas (o al menos reticentes) al ejército. En segundo lugar, los cambios de opinión son observados en esta segunda categoría de ítems y difieren en función del estilo de negociación de la mi-

noría: mientras que la rigidez conlleva una atenuación de las diferencias de juicio entre las posiciones antimilitaristas y moderadas, la flexibilidad parece por el contrario acentuarlas un poco. Por último, y no es lo menos, estos resultados sugirieron que no se podrían comparar los efectos de los dos estilos de negociación desde un simple punto de vista cuantitativo. Resulta, en efecto, que la rigidez minoritaria trae una bipolarización del campo de las posiciones relativas al ejército (derecha-izquierda), mientras que la flexibilidad produce una organización de ese mismo campo mucho menos tajante, que acarrea sobre todo una discriminación igualmente sobre los ítems que reflejan una posición de "no derecha".

Dos palabras ahora acerca de la evaluación de la imagen. Notemos simplemente que ella ha permitido poner en evidencia un efecto de importancia bastante considerable, en el sentido de que los sujetos no percibían la minoría llamada flexible únicamente de manera más positiva que la minoría rígida, pero, que en condición de rigidez minoritaria, la consistencia de la fuente se vuelve menos visible y esto tanto más cuanto que ella es percibida como más rígida. Una entrevista post-experimental reveló por otra parte que la minoría rígida acarrea en mayor medida una categorización en términos de *dogmatismo* que la minoría que mostraba una cierta flexibilidad ideológica en su negociación con la población. Sería, por consiguiente, embarazoso afirmar una diferencia únicamente cuantitativa en lo que concierne al impacto de estos dos estilos de negociación. Estaríamos más bien tentados de ver aquí mecanismos muy distintos, que rigen el funcionamiento de esta estrategia de influencia minoritaria, según que ella bloquee o negocie el conflicto ideológico que opone la minoría a la población.

No se podría valorizar tal o cual estilo de negociación. Su eficacia estaría más bien en función de los objetivos y de las situaciones minoritarias. Nos acercamos en esto a Moscovici (1976), que hace notar que en ciertas situaciones una minoría no puede más que mostrarse rígida; para salvaguardar su misma existencia, una minoría puede ser llevada a no querer integrar más que a los individuos que son los más susceptibles de reforzar sus propias posiciones ideológicas (provocando entonces una bipolarización del campo social). La flexibilidad no debe ser vista entonces como necesariamente más "eficaz" que la rigidez minoritaria. No serían pues tanto evaluaciones cuantitativas en calidad de tales las que deberían ser tomadas en consideración sino más bien los procesos implicados por los diversos estilos en diferentes situaciones determinando la difusión minoritaria de una innovación.

II. Las minorías y la “exteriorización” de su influencia

A 1. Los diferentes niveles de la influencia minoritaria: Aparte de las razones que acabamos de mencionar, hay otra —y no de las menores— que nos impide considerar la flexibilidad como una estrategia de influencia más eficaz “en sí” que la rigidez que puede mostrar la minoría durante su tentativa de difusión de una innovación. Aludimos aquí a un fenómeno que hemos encontrado a todo lo largo de nuestros estudios, a saber, que estos dos estilos de negociación producen efectos divergentes sobre diferentes “niveles” de respuestas. Ahora bien, estos últimos, como ya lo había subrayado Allen (1965) en el esbozo que él proponía de las variables situacionales que afectan a la influencia social, son esenciales.

Este mismo fenómeno ha sido por otra parte observado por Moscovici y sus colaboradores (Moscovici, Lage y Naffrechoux, 1969); a saber, las dificultades encontradas por las minorías para obtener una influencia sobre las respuestas “sociales”, “manifiestas”, mientras que les era más fácil influir sobre las respuestas “latentes” de los sujetos. No parece ser este el caso sin embargo para las mayorías, quienes influirían más bien las respuestas sociales y tendrían más dificultad en cambiar las respuestas latentes.

Ahora bien, en nuestros propios trabajos hemos encontrado un efecto similar, fuertemente ligado al estilo de negociación que caracteriza a una minoría durante su tentativa de ejercer una influencia sobre la población y de sustituir las normas dominantes por sus propias opciones ideológicas. Hemos podido además mostrar experimentalmente (Moscovici, Mugny y Papastamou, de próxima aparición) que no sólo la influencia *directa* es lo propio de las mayorías, mientras que la influencia *indirecta* es la de las minorías (sobre todo rígidas), sino que también estas últimas parecen ser las únicas capaces de acarrear una influencia diferida (en el sentido de un “*sleeper effect*”). Permítasenos sin embargo aquí, antes incluso de avanzar en la presentación y discusión de nuestros resultados, describir rápidamente el paradigma que hemos empleado más frecuentemente en nuestras experiencias; esto nos permitirá, en efecto, delimitar mejor la problemática de la exteriorización de la influencia minoritaria, esencial a nuestros ojos.

El paradigma “polución”: Todas las experiencias a las que nos referiremos a continuación, realizadas en tres fases sucesivas (pre-test, fase experimental, post-test) trataban sobre el paradigma de la polución, tema particularmente significativo para nuestra población constituida por colegiales de alrededor de quince años. El material empleado comprendía, aparte de la evaluación de la imagen ya utilizada anteriormente, un cuestionario y un texto inductor de influencia que expresaba las tomas de posición “minoritarias” sobre el problema de la polución.

El cuestionario estaba compuesto por dieciséis ítems: cuatro ítems atribuían la responsabilidad de la polución a las industrias, otros cuatro atribuían esta responsabilidad a los actos individuales, cuatro ítems desligaban

a las industrias de toda responsabilidad en el problema de la polución, mientras que otros cuatro desligaban de ella a los individuos.

El texto inductor de influencia minoritaria sostenía una posición “minoritaria” frente al problema tratado. Fieles a nuestra definición normativa del carácter minoritario de una fuente de influencia, proponíamos a nuestros sujetos un texto que acusaba a las industrias y dejaba libres de culpabilidad a los individuos. Esta operacionalización del carácter minoritario de la fuente de influencia nos permitía por otra parte desprender dos “niveles” de influencia, una influencia *directa* y una influencia *indirecta*, ya que el texto reproducía casi tal cual ocho ítems de los dieciséis del cuestionario (se calificará luego esos ítems de *directos*; los otros ocho serán considerados como *indirectos*, por estar indirectamente ligados al discurso minoritario).

En lo que concierne a la operacionalización de los diferentes *estilos de negociación* en este nuevo paradigma, ello es simple. Siendo el discurso minoritario el mismo en todas las condiciones (no se modificaba ni el contenido ni la “estilística” que lo caracterizaban) cambiábamos simplemente los diversos eslóganes insertados (y destacados tipográficamente) en los discursos, y que proponían diferentes medidas a tomar para luchar de manera eficaz contra la polución existente. Se trataba pues de una negociación ideológica —aun si como hemos visto ella implica también una negociación más formal— cuya importancia en tanto que moduladora de influencia ha sido puesta en evidencia por la experiencia precedente. Así, la minoría *flexible* proponía medidas tales como “inflijamos multas a las industrias que contaminan”, mientras que la minoría más *rígida* proponía: “cerremos las fábricas que contaminan”.

A 2. Negociaciones y niveles de influencia minoritarios: Utilizando el paradigma “polución”, esta primera experiencia (Mugny, 1974), implica dos condiciones. Una condición en que la minoría se muestra más bien flexible en su negociación con la población y otra en que ella muestra una negociación más rígida. El objetivo que se persigue aquí no es tanto poner en evidencia las diferencias “cuantitativas” que caracterizan el impacto que estas dos estrategias de influencia minoritaria tienen sobre las opiniones de los sujetos, sino captar más bien las características “cualitativas” que pueden distinguirlas.

Debemos retener dos efectos a este respecto. El primero se relaciona con el nivel de influencia obtenido por cada uno de los dos estilos de negociación y el segundo depende de la imagen que cada uno de esos estilos confiere a la minoría que lo utiliza.

Señalemos en primer lugar que globalmente no hay diferencia significativa entre las dos condiciones experimentales, en lo que concierne a su impacto sobre las posiciones de la población. Lo mismo que en la experiencia precedente, tenemos aquí, pero con un nuevo material, el mismo efecto: es la naturaleza de los cambios lo que difiere, en función de la negociación flexible o rígida de que da muestras la minoría en el curso

de su difusión de una innovación. Se encuentra efectivamente que la flexibilidad minoritaria acarrea una misma influencia (positiva) en los dos tipos de ítems, directa o indirectamente ligados al discurso. Ocurre en cambio algo diferente con la minoría rígida: ella obtiene una influencia positiva en los ítems no directamente ligados a su discurso, mientras que su influencia directa es nula (es incluso ligeramente negativa). El fenómeno señalado por Moscovici (Moscovici *et al.*, 1969; Moscovici, 1976) parece pues aparecer sobre todo en las minorías rígidas y no en las que se muestran flexibles en su negociación. ¿Cómo explicar este efecto? Una primera explicación puede consistir en ver aquí una prueba de que la rigidez minoritaria acentúa el conflicto existente entre la minoría activa (y por lo tanto consistente) y la población, de donde ese rechazo de influencia en los ítems estrechamente ligados a las posiciones que ella defiende; lo cual no es de ninguna manera el caso de la minoría flexible, que atenúa por lo que se refiere a ella el conflicto generado entre los dos términos de la interacción y que produce una influencia igualmente importante en los dos tipos de ítems.

Examinemos ahora los efectos obtenidos en el nivel de la imagen que genera la minoría debido a su estilo de negociación. Hay dos hechos para apuntar aquí. El primero es que no hay diferencia entre el grado de consistencia percibida en ambas condiciones, lo cual es particularmente importante puesto que, en nuestra teorización, hemos sido llevados a considerar que había que separar este aspecto del aspecto introducido por la dimensión de bloqueo de la negociación. En este último nivel, aparece una diferencia importante (en el sentido predicho) entre las dos condiciones experimentales: la flexibilidad y la rigidez inducidas experimentalmente han sido percibidas "correctamente".

Parece, por consiguiente, que a consistencia igual, una minoría flexible acarrea una influencia positiva importante tanto a nivel directo como indirecto, mientras que una minoría rígida obtiene una influencia indirecta considerable pero no puede obtener una semejante a nivel directo. ¿Cómo dar cuenta, sin embargo, de ese recrudescimiento de influencia de la minoría rígida sobre los ítems *indirectos* y del bloqueo que ella parece ocasionar sobre los ítems más directamente ligados al discurso?

Antes de proponer (en la próxima exposición) una interpretación en términos de identidad psicosocial, veamos primero las dinámicas que los estilos de negociación flexible y rígido generan en el nivel de la representación de la fuente minoritaria.

III. Las minorías, sus estrategias y las representaciones que ellas inducen

A] *Las minorías y su aprehensión por la población*

Hemos definido los diferentes estilos de negociación por la extremización de las posiciones sostenidas por la minoría, es decir, por el conflicto que ella suscita en una población a través de la consistencia de su comportamiento, rompiendo radicalmente con el poder y las normas que él decreta. Es así que una minoría flexible, al atenuar el conflicto que la opone a la población, conduce a ésta a acercarse a sus posiciones, tanto las referidas a las opiniones cuyo lazo con el discurso minoritario no se ha hecho notorio, como las referidas a las opiniones en las cuales este lazo es particularmente estrecho. En cambio, una minoría rígida, que acentúa el aspecto conflictivo de su relación con la población al rechazar toda negociación con esta última, no es capaz de ejercer una influencia más que sobre ítems que no están directamente ligados con el discurso minoritario.

Ciertos resultados de las experiencias cuyos principales efectos acabamos de bosquejar, parecen sugerir que el estilo de negociación no tiene valor intrínseco como estrategia minoritaria de influencia, y que él desempeña un papel capital a través de mecanismos de aprehensión de la fuente minoritaria. Apareció en efecto, que la rigidez "bloquea" a la población, por ser percibida como tal; asimismo, que la consistencia no es un factor necesario a la influencia minoritaria más que cuando ella es percibida por los sujetos. No se podría pues tomar la negociación como determinante de la difusión minoritaria de una innovación en toda su complejidad, sin esclarecer previamente el papel de la imagen que los diferentes "bloques" de la negociación confieren a la minoría activa.

A 1. El contenido de la imagen de la minoría: Es lo que hemos querido hacer en una experiencia (empleando el paradigma de la polución) donde la imagen ya no era introducida como simple medida (como variable "dependiente") sino como variable independiente. Para hacer esto, hemos utilizado en las dos condiciones experimentales un mismo texto inductor de influencia (en su versión flexible). Pero antes de que los sujetos leyesen las proposiciones "minoritarias" que este texto transmitía, el experimentador les informaba sobre la idea que otras personas se habían hecho de sus autores. Los sujetos recibían a este respecto una lista de diez adjetivos correspondientes a los juicios de que habían sido objeto estos autores: poco amigables, duros, obstinados, rígidos, intolerantes, hostiles, testarudos, dominantes, autoritarios y arrogantes, para la condición de *rigidez inducida*; sociables, comprensivos, tolerantes, simpáticos, realistas, equilibrados, agradables, abiertos, cooperativos y capaces de adaptarse, para la condición de *flexibilidad inducida* (adjetivos empleados en nuestra

evaluación habitual de la imagen, que definen la rigidez o la flexibilidad, respectivamente, de la fuente minoritaria).

Los resultados muestran un efecto en el nivel de la influencia, y ello a pesar del hecho de que el texto era el mismo. Se vio en primer lugar que inducir una imagen rígida de un texto hasta entonces calificado de flexible, disminuía su impacto. Por otra parte, en los ítems directos — ello independientemente de las condiciones experimentales— la influencia obtenida es significativamente menor que la registrada en los ítems *indirectos*.

¿Qué podemos deducir de esos efectos? De la misma manera que no podemos hablar de estilo de negociación en sí, no podríamos hacerlo tampoco de la imagen que un estilo más bien que otro confiere a la minoría. No es tanto el contenido mismo de la imagen lo que importa en tanto que modulador de la influencia minoritaria, sino el modo de aprehensión de la fuente que es inducido. En efecto, el comportamiento minoritario no se efectúa —como ya hemos tenido ocasión de señalarlo— en un entorno neutro, y todavía menos en un vacío social; se actualiza en situaciones sociales específicas que pueden revelarse determinantes en el desarrollo del proceso de la difusión de una innovación. En el sentido de que son precisamente estas situaciones las que proporcionan modos de aprehensión bien definidos. Más adelante, se mostrará cómo el simple hecho de centrar a los sujetos sobre dimensiones psicológicas relativas a los comportamientos minoritarios basta por sí solo para disminuir sustancialmente la influencia minoritaria.

B] *Las minorías y el ocultamiento de su antagonismo con (y por) el poder*

No hay que perder de vista que toda difusión de una innovación se sitúa dentro de un contexto social complejo, en el cual existen y evolucionan diferentes tipos de entidades sociales; especialmente, la población, las minorías, pero *también* el poder. No podríamos pues descuidar la parte activa de este último en cada tentativa minoritaria de difundir sus normas y sus reglas sociales.

Ahora bien, todo poder dispone de instituciones de regulación de la desviación que, frente a la desviación social (particularmente de una minoría activa), pueden tomar formas sea represivas, sea ideológicas (es claro sin embargo que esos dos aspectos están estrechamente ligados y pueden alternar continuamente). Recurrir a la represión puede comportar a veces riesgos para el grupo dominante porque lleva a la población a identificarse con las posiciones minoritarias. La regulación ideológica constituiría en cambio un medio más seguro y no menos eficaz que la represión, para hacer fracasar a la difusión minoritaria.

Acabamos de ver que la inducción de un modo de aprehensión de la minoría determina en gran medida su impacto sobre la población que busca influir. De ahí a suponer que el poder dota a la población de un

sistema de representaciones susceptible de contrarrestar la influencia minoritaria, no hay más que un paso, que daremos tanto más fácilmente cuanto que estamos convencidos de que las situaciones de influencia minoritaria no son exteriores a otras relaciones sino que toman su sentido dentro de las relaciones de poder y de antagonismos sociales.

El poder dotaría pues a la población de un modo específico de aprehensión de las minorías. Y no cualquiera. Porque lo que le interesa no es tanto la minoría misma como el potencial de influencia de que ella dispone y cuya realización se trata de impedir. Lo que nos lleva a emitir la hipótesis que verificaremos a continuación experimentalmente: que el poder debe activar sistemas de representaciones aptos para contrarrestar la difusión minoritaria de una innovación, para enmascarar de hecho las relaciones antagónicas y de poder mantenidas por el poder. ¿Qué cosa más eficaz, en efecto, que quitar a los minoritarios su único *poder* real, el de hacer visible la alternativa que proponen (o mejor, *oponen*) a la ideología dominante? Es la no percepción de los minoritarios en tanto que alternativa lo que constituye la apuesta de las regulaciones ideológicas activadas por el poder. ¿Cómo es posible esto?

Mostraremos que esto es posible esencialmente al "naturalizar" los comportamientos minoritarios, especialmente al interpretarlos como derivados de características idiosincrásicas, propias de la minoría y de sus miembros, tales como ciertas características psicológicas.

B 1. Difusión minoritaria e individualización: En esta experiencia (Mugny y Papastamou, 1980), abordaremos el problema por el otro extremo. Trataremos de poner en evidencia las condiciones en que un tal modo de aprehensión que perjudicaría la difusión minoritaria puede ser contrarrestado en su actualización. Para hacer esto, hemos variado el número de las minorías activas que ejercen una influencia sobre una población dada. Nos ha parecido, en efecto, que cuando hay varias minorías que afirman posiciones similares (siendo percibidas como independientes) rompiendo radicalmente con el poder, éste tendrá más dificultad en llevar a la población a interpretar el comportamiento minoritario mediante características que dependen de la imagen de la fuente. Ahora bien, es esto lo que ocurre (al menos así lo sentimos) cuando la población es confrontada a una minoría rígida que acentúa el conflicto oponiendo a estas dos entidades sociales, induciendo mediante ello a una imagen negativa que acarrea la influencia minoritaria menor que hemos visto.

Esta experiencia retoma igualmente el paradigma de la polución, y sigue el mismo procedimiento experimental. Ella comporta cuatro condiciones. Aparte de nuestra variable habitual de estilos de negociación, hemos introducido el número de las minorías que actúan. Para las condiciones en que una sola minoría difunde su innovación, hemos utilizado el texto habitual de inducción de influencia. Para las condiciones en que dos minorías son supuestas de ejercer simultáneamente su influencia, he-

mos simplemente dividido esos textos en dos, siendo distribuida cada parte a un grupo minoritario (ficticio).

La evaluación de la imagen indica que las minorías flexibles acarrearán una imagen más positiva que las minorías rígidas, y ello, independientemente del número de minorías introducidas experimentalmente. Lo que significa que el número de minorías no “oculta” la flexibilidad o la rigidez de las alternativas minoritarias propuestas. Y que, si hay efectos en cuanto a la influencia ejercida (y veremos que los hay), ellos serán debidos al sentido que esta imagen toma para los sujetos, por el modo de atribución específica que es inducido.

¿Cuál es la influencia obtenida dentro de nuestras cuatro condiciones experimentales? Un efecto simple de entrada: la influencia indirecta es, con mucho, más importante que la directa, independientemente de las variables experimentales; lo que puede deberse, entre otras cosas (la exposición siguiente propondrá una interpretación teórica cuya importancia es primordial), al hecho de que aquí especificamos la identidad minoritaria de la fuente, al contrario de las experiencias precedentes en que no era éste el caso. Otro efecto enseguida: cuando una sola minoría ejerce una influencia sobre la población, una negociación más flexible produce más influencia que una negociación más rígida. En cambio, cuando dos minorías difunden simultáneamente su innovación, su impacto es sensiblemente el mismo que el relativamente elevado de una sola minoría flexible: dos minorías rígidas influyen tanto como dos flexibles.

Nuestra hipótesis parece pues verificada. Es el carácter único, y hasta “individualizado” de la minoría lo que vuelve visible el comportamiento minoritario bloqueando la negociación del conflicto minoría/población, contrarrestando así la difusión de la innovación. Esto no es tan simple sin embargo, puesto que la evaluación de la imagen muestra que en los dos casos la rigidez es percibida más negativamente que la flexibilidad. Si hay “enmascaramiento” (relaciones de antagonismo y de poder) por la individualización de la influencia minoritaria, no es debido a la sola percepción de la fuente sino a la significación que esta situación confiere a los comportamientos minoritarios percibidos. Es lo que muestran por otra parte correlaciones significativas entre la influencia y la imagen en las condiciones con una sola fuente y la ausencia de tales correlaciones cuando dos minorías influyen simultáneamente a la población.

B 2. La “naturalización” del discurso y del comportamiento minoritarios: Los hechos puestos en evidencia por la experiencia precedente son claros: los efectos “habituales” de la rigidez aparecen únicamente cuando el comportamiento, y hasta el discurso minoritario, es explicado por esta rigidez, a saber, cuando la situación social individualiza la difusión minoritaria. Tal individualización llevaría entonces a los sujetos a interpretar el antagonismo minoría/poder a través de características individuales de esta minoría. Lo que quiere decir que el mecanismo responsable de esos efectos sería una atribución del discurso pronunciado por la minoría

con características que le son propias, que tendría como consecuencia el enmascaramiento del contenido innovador de la alternativa minoritaria y la disminución del impacto que él puede tener sobre la población.

Tal funcionamiento ideológico de “naturalización” que atribuye la ruptura misma de los minoritarios con la ideología dominante a características “naturales”, despojándolos pues de su esencia antagonica, puede ser de orden psicológico. Es esto lo que hemos querido mostrar en otra experiencia (Papastamou y Mugny, de próxima aparición) al llevar precisamente a nuestra población a interpretar las posiciones minoritarias por los rasgos de personalidad de los autores del texto inductor de influencia. Es así por otra parte como hemos manipulado nuestra variable de “psicologización”: pidiendo a los sujetos, antes de que lean el texto, “adivinar los rasgos de personalidad de los autores con la ayuda de una lista de adjetivos” (condición de *psicologización*), o bien “resumir las ideas principales transmitidas por el texto” (condición de *no psicologización*).

La influencia obtenida por nuestras diversas condiciones actúa independientemente del estilo flexible o rígido de la fuente, en el sentido de que, cuando los sujetos son llevados a psicologizar el discurso minoritario, este último tiene menos influencia que cuando se centra a nuestros sujetos sobre el contenido mismo del discurso. Notemos igualmente que esta psicologización no parece afectar en nada la influencia habitual de la rigidez (acarreado pues una influencia indirecta más importante que su influencia directa prácticamente nula). Ella modifica en cambio considerablemente el impacto de la minoría flexible: dejando “intacta” su influencia indirecta elevada, ella bloquea totalmente la difusión minoritaria sobre los ítems directamente ligados al discurso. De manera general, se puede decir que la psicologización impide toda adopción de tesis explícitamente minoritarias mientras que ella permite la influencia indirecta de la minoría.

En cambio, cuando se lleva a la población a centrarse sobre el contenido del discurso, sobre la alternativa misma de la minoría, no solamente la influencia es globalmente más importante que en caso de psicologización, sino que además ella aumenta de manera significativa en los ítems directos, lo que no ha sido nunca el caso hasta el presente, sobre todo cuando la minoría se muestra rígida en su negociación. Se trata allí de una observación que parece confirmar plenamente nuestra hipótesis según la cual es debido a la categorización, debido al modo de aprehensión adoptado por la población, que esta última llega a rechazar la alternativa minoritaria. En efecto, al centrar a los sujetos en el contenido, se les ha obligado a no tener en cuenta la imagen de la fuente y se ha aumentado su impacto.

¿Qué podemos concluir? Podemos considerar la naturalización como un funcionamiento ideológico fundamental dentro de las relaciones antagonicas entre minorías y poder, que, cuando es contrarrestado, permite a la rigidez minoritaria volverse “eficaz”: En otras palabras, una minoría

rígida no puede sino difícilmente ejercer su influencia cuando el poder oculta las relaciones sociales que determinan los comportamientos minoritarios: a través de la "naturalización" y más específicamente de la psicologización, el poder atribuye las causas del discurso minoritario a características estables e internas (tales como los rasgos de personalidad) de la fuente; llega así a sustraer a la minoría rígida del contexto social y de las relaciones de poder y de antagonismo dentro del cual ella se inscribe, subrayando así su carácter "desviante" y su ruptura con la ideología dominante.

IV. El contexto normativo de la influencia minoritaria

Si, a menudo, el carácter "desviante" de la fuente es percibido casi automáticamente, "gracias" a los diferentes funcionamientos ideológicos que conocemos, se puede suponer que en ciertos casos otras normas pueden ser activadas, permitiendo la influencia minoritaria. Arribaríamos si no, a una conclusión un poco paradójica, a saber, que después de toda una serie de experiencias en las que nos hemos esforzado en poner en evidencia los diferentes mecanismos que hacen posible la difusión de una innovación, deduciríamos de ellas que tal influencia es prácticamente imposible...

Podemos pues suponer que además del contexto normativo dominante que hace visible el carácter desviante (connotado negativamente) de una minoría, es posible que este proceso de influencia se inscriba dentro de un contexto que connotaría positivamente tal acción, en términos de originalidad por ejemplo (Moscovici y Lage, 1978). En este caso, los trabajos de Eiser y colaboradores (1977, 1979) nos permiten formular la hipótesis de efectos inversos: tal contexto, hecho visible, facilitaría más bien la difusión de normas minoritarias.

Es esto lo que hemos querido mostrar en una experiencia (empleando siempre el paradigma de la polución), al inducir de manera explícita una norma de *desviación** o una norma de *originalidad*, mientras manipulábamos de la manera habitual el estilo flexible o rígido de la minoría. Hay que notar, sin embargo, que a pesar de la operacionalización del contexto normativo a través de las connotaciones positivas (originalidad) y negativas (desviación), no se considera que estas connotaciones darán simples valencias positivas o negativas a los comportamientos minoritarios: ellas activarán también representaciones sociales y funcionamientos ideológicos que ya conocemos (naturalización, individualización, etcétera). En cuanto a la manera empleada para inducir las normas de *desviación* o de *originalidad*, ella es simple. Informábamos a los sujetos (durante

* *Déviance* en el original (E.)

la fase experimental, y esto antes que ellos leyeran los textos inductores de influencia) que nos gustaría ver si ellos tenían “tendencias individuales a la desviación” (definida como “la tendencia a aceptar valores e ideas nuevos *socialmente rechazados por cuestionar las normas establecidas*”); o bien, si ellos tenían “tendencias individuales a la *originalidad*” (definida como “la tendencia a aceptar valores e ideas nuevos *que van en el sentido de un progreso social*”).

Hay esencialmente dos efectos para destacar aquí. El primero se refiere al tipo de la influencia obtenida: estando definida la fuente como un agrupamiento ecológico políticamente minoritario, los sujetos no se comprometen —y esto de manera sistemática— en los ítems directos donde la identificación minoritaria es particularmente notoria, sino en los ítems indirectamente ligados al discurso minoritario, allí donde los riesgos de identificación con la fuente son menores. Tenemos aquí un efecto simple, siendo la influencia indirecta más elevada que la directa, independientemente de las condiciones experimentales. Notemos sin embargo que las condiciones de desviación acarrear significativamente menos influencia indirecta que las condiciones de originalidad. Nuestra hipótesis parece pues verificada globalmente: cuando la norma es la originalidad, la influencia de las minorías es facilitada por ello, mientras que una norma de desviación vuelve mucho más difícil la difusión de una innovación.

A manera de conclusión, “provisoria” en alguna medida puesto que la nota final de nuestros trabajos sobre la influencia será dada en una próxima exposición, hay que subrayar pues el papel determinante de la inserción de los procesos de influencia minoritaria dentro de un contexto sociológico complejo. Puesto que después de toda una serie de hechos que muestran la relatividad de los efectos de los estilos de negociación y de comportamiento, de las representaciones que ellos inducen y de los modos de aprehensión que modulan su sentido y su funcionamiento, volvemos a nuestro punto de partida: esos efectos, más o menos complejos, bastante a menudo complementarios y evidentemente interdependientes, no toman su significación más que dentro del contexto social en el cual se inscriben los procesos de la difusión minoritaria. Y de este esclarecimiento, a veces independiente de los comportamientos minoritarios en sí, depende el éxito de la difusión minoritaria de una innovación.

Traducción: Nilda Ibarguren

BIBLIOGRAFÍA

- Allen V. L., "Situational factors in conformity", en L. Bermowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, Nueva York, Academic Press, 1965, vol. 2, pp. 135-175.
- Doise W. y Moscovici S., "Approche et évitement du déviant dans des groupes de cohésion différente", en *Bulletin de Psychologie*, 1969-1970, 23, pp. 528-525.
- Eiser J. R. y Pancer S. M., "Attitudinal effects of the use of evaluatively biased language", en *European Journal of Social Psychology*, 1979, 9, pp. 39-47.
- Eiser J. R. y Ross M. A., "Partisan language, immediacy and attitude-change", en *European Journal of Social Psychology*, 1977, 7, pp. 477-489.
- Moscovici S., *Social influence and social change*, Londres, Academic Press, 1976.
- Moscovici S. y Lage E., "Studies in social influence IV: minority influence in a context of original judgment", en *European Journal of Social Psychology*, 1978, 8, pp. 349-365.
- Moscovici S., Lage E. y Naffrechoux M., "Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task", en *Sociometry*, 1969, 32, pp. 365-379.
- Moscovici S., Mugny G. y Papastamou S., *Sleeper and/or minority effect?* (de próxima aparición).
- Mugny G., *Négociations et influence minoritaire*, tesis de doctorado, 1974.
- Mugny G., "Négociations, image of the other and the process of minority influence" en *European Journal of Social Psychology*, 1975, 5, 209-228.
- Mugny G. y Papastamou S., "When rigidity does not fail individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations", en *European Journal of Social Psychology*, 1980, 10, pp. 43-61.
- Mugny G., Piere Humbert B. y Zubeil R., "De style d'interaction comme facteur de l'influence sociale". en *Bulletin de Psychologie*, 1972-1973, 26, pp. 789-793.

Papastamou S., *Stratégies d'influence minoritaires et majoritaires*, tesis de doctorado, 1979.

Papastamou S. y Mugny G., *Echec à l'influence minoritaire: la psychologisation* (de próxima aparición).

Schachter S., "Deviation, rejection and communication", en *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1951, 46, pp. 190-207.

Sherif M. y Hovland C. L.; *Social judgement, assimilation and contrast effects in communications and attitude change*, New Haven, Yale University Press, 1965.