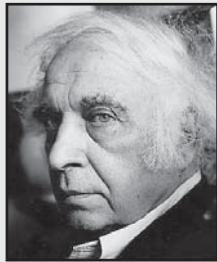


Serge Moscovici (1928)



Nacido en Rumania y de origen judío, Serge Moscovici tuvo que padecer durante su infancia las leyes antisemitas de su país que le obligarían a abandonar sus estudios en el Liceo de Bucarest, en 1938. Tres años más tarde, en 1941, es condenado a trabajos forzados, siendo liberado en agosto de 1944 tras la entrada de las tropas soviéticas en Rumanía. Hasta 1947, trabaja en una fábrica como obrero especializado. Ese mismo año abandona Rumanía y tras recorrer diferentes países europeos llega a Francia, estableciéndose definitivamente en París en 1948. Tras realizar diferentes trabajos para poder subsistir y comenzar sus estudios de psicología, obtiene, en 1950, una ayuda económica para continuar sus estudios en la Sorbona. Posteriormente trabajará en la redacción de su tesis doctoral sobre la representación social del psicoanálisis: *La Psychanalyse, son image et son public* (1961). Su tesis puede considerarse como el comienzo de la teoría de las representaciones sociales. Basándose en el concepto de representaciones colectivas de Durkheim, la teoría de Moscovici pretende ser una herramienta para comprender el proceso mediante el cual se construye el conocimiento en el curso de las interacciones sociales. Una representación social, según Moscovici, es un conjunto de conocimientos organizados, que incluye conceptos, imágenes y explicaciones, mediante los cuales las personas hacen inteligible el mundo social y físico que los circunda. Estos conocimientos tienen su origen en el sentido común y en la interacción y comunicación entre las personas, lo cual implica que cambian y se transforman a medida que los significados que adscribimos a la realidad van modificándose. Según Moscovici lo que motiva el surgimiento de una representación social es la necesidad de dotar de sentido a lo que parece lejano, transformándolo en algo familiar. Lo extraño deviene conocido en la medida en que la representación logra englobar al fenómeno desconocido dentro de un marco inteligible. Este proceso se construye a partir del *anclaje* y de la *objetivación*. El *anclaje* consiste en proyectar sobre el mundo un sistema de categorías conocido, para incluir dentro de una trama familiar a las personas y fenómenos del entorno. Mediante el proceso de *objetivación* las entidades abstractas o categorías encuentran un referente material al cual vincularse.

Dentro de la teoría de las representaciones sociales se han ido desarrollando, además de las orientaciones de autores ya mencionados como Denise Jodelet, otras aportaciones entre las que habría que destacar las de Willem Doise y Jean-Claude Abric. Mientras que la perspectiva de Doise (1990) es más sociológica, al enfatizar cómo las posiciones sociales de los individuos y de los grupos determinan sus

Moscovici también realizó importantes contribuciones en el campo de la influencia social, específicamente en el de la influencia de las minorías. Reinterpretando los estudios de Asch, Moscovici sostuvo que las minorías no necesariamente son influidas por la mayoría. Éstas no tienden necesariamente a conformarse a las opiniones de una mayoría, debido a que la influencia entre las partes es recíproca. Independientemente de que la influencia minoritaria provenga de grupos cohesionados y organizados o de personas aisladas, tiene el poder de afectar y generar tensión y conflicto que hacen que las sociedades permanezcan en un permanente dinamismo. Moscovici enfatiza el papel de la consistencia de una minoría como uno de los mecanismos principales que dan lugar al cambio social. Asimismo, el cambio provocado por una minoría resulta más duradero y profundo que el provocado por una mayoría. Mientras que los efectos de la mayoría son de *complacencia* con la fuente, los efectos de la minoría llevan al efecto de la *conversión*, lo que supone una revisión profunda de las creencias que no se da en la influencia de la mayoría. El principal libro de Moscovici donde se encuentra una exposición de su teoría de la influencia minoritaria es *Psychologie des minorités actives* (1976).

Además de sus investigaciones sobre los procesos de influencia minoritaria y los procesos de conversión, Moscovici ha desarrollado una intensa actividad en el estudio de la psicología de las masas como lo demuestra su libro *L'Age des foules* (1981). Asimismo, su incansable actividad académica y docente en psicología social se ha plasmado en textos como los dos volúmenes de su *Psychologie Sociale* (1984). Sin duda, las aportaciones teóricas de Moscovici, junto a las de Tajfel representan dos de las contribuciones más destacadas en el panorama contemporáneo de la psicología social europea.

Su autobiografía ha sido recientemente publicada con el título: *Chronique des années égarées*. Además de su extensa obra, Serge Moscovici participa activamente en el movimiento ecologista, habiendo sido candidato parlamentario en las elecciones europeas. Sus libros *Essai sur l'histoire humaine de la nature* (1968); *La société contre nature* (1972); *Hommes domestiques et hommes sauvages* (1974) y *De la nature, pour penser une écologie* (2002), han tenido gran repercusión en el movimiento ecologista en Francia.

representaciones sociales, la de Abric (1994/2001) parte de un enfoque cognitivo-estructural en el que las representaciones sociales se articulan en torno a un núcleo central -constituido por aquellos elementos cognitivos que dan estabilidad y determinan su significado- y un núcleo periférico -constituido por aquellos elementos cognitivos que permiten variaciones individuales en el contenido y estructura de las representaciones-.

Quiero poner de manifiesto que muchas actitudes no son sólo sociales en el sentido de que su objeto es un valor social cuya contrapartida son las actitudes, o que éstas son socialmente determinadas -son aprendidas en los procesos de interacción social-, sino también en el sentido de que constituyen propiedades o características de grupos y situaciones sociales, creencias y modos de evaluación de los mismos, independientemente de que lo sean de los miembros individuales de tales grupos y situaciones; y que, por tanto, la perspectiva teórica adecuada para su comprensión y explicación debe ser una perspectiva sociológica.

La lógica polémica que la teoría de las representaciones sociales ha generado entre los psicólogos sociales no impide, sin embargo, considerar que con su elaboración Moscovici ha abierto un campo de investigación dinámico que continúa generando una gran cantidad de investigaciones en psicología social (véase por ejemplo, Flick, 1998; Paredes Moreira, 2001 o Sá, 1998).

La influencia minoritaria y la teoría de la conversión

Otra de las contribuciones teóricas de Serge Moscovici que mayor interés ha despertado entre los psicólogos sociales es el desarrollo de un modelo psicosocial para explicar los mecanismos a través de los cuales una minoría puede influir sobre una mayoría. En opinión de Moscovici (1976), los procesos de influencia social han sido interpretados, por la psicología social, desde un enfoque que denomina *funcional*, caracterizado por estudiar los mecanismos de control social de las mayorías, la uniformización de los individuos y su sometimiento a las normas del grupo. En contraposición a dicho enfoque, Moscovici propone un modelo *genético* caracterizado por considerar al sistema social como un producto de los individuos y sus acciones. En la tabla 5.3 podemos ver las diferencias que existen entre ambos modelos.

El primer aspecto diferencial entre ambos enfoques es el tipo de relaciones que se establecen entre las personas. En el primero, éstas son tratadas desde la perspectiva de la influencia unilateral, es decir, aquella que se realiza desde una *fuentes* - por ejemplo una mayoría- a un *blanco* -por ejemplo, una minoría-. Así, se estudia cómo los individuos tienen que conformarse a las normas del grupo y éste a las normas del sistema social. El grupo ejerce influencia sobre el individuo, pero éste no es considerado como fuente de influencia (*relaciones asimétricas*). Por el contrario, en el modelo genético se considera que cada individuo que forma parte del grupo no sólo es receptor de influencia sino que también puede ejercer influencia sobre éste; de igual manera una minoría no sólo recibe influencia de una mayoría sino que puede

influir sobre ésta. Las minorías *nómicas* o activas pueden afectar a las creencias de las mayorías *anómicas* o pasivas. En el modelo genético se explica la influencia no en función del poder del grupo, ni por el hecho de que éste sea mayoritario o minoritario, sino por su carácter nómico o anómico (*relaciones simétricas*). En segundo lugar, en el modelo funcional sólo se tienen en cuenta los mecanismos de reducción de las diferencias entre los miembros del grupo y el ajuste de los individuos al grupo (*control social*), mientras que en el modelo genético, se acentúa la importancia del conflicto para lograr la innovación del sistema social (*cambio social*).

La tercera diferencia es que en el modelo funcional la influencia se explica por la necesidad de los individuos de reducir la inseguridad con respecto a sus juicios o actitudes cuando se enfrentan a situaciones ambiguas (*reducción de la incertidumbre*); por el contrario, en el modelo genético la influencia es estudiada como un efecto de la confrontación y el desacuerdo entre perspectivas divergentes y la incertidumbre es vista como una consecuencia de las alternativas propuestas (*conflicto y negociación del conflicto*).

En cuarto lugar, el modelo funcional explica los cambios en las opiniones y juicios como un efecto de la sumisión a la mayoría (*dependencia*) frente a la explicación del modelo genético, para el cual la influencia es un efecto del estilo de comportamiento de la minoría; más específicamente, se atribuye una mayor probabilidad de

	Modelo funcionalista	Modelo genético
Naturaleza de las relaciones entre la fuente y el blanco	Asimétricas	Simétricas
Objetivos de la interacción	Control social	Cambio social
Factor de interacción	Incertidumbre y reducción de la incertidumbre	Conflicto y negociación del conflicto
Tipo de variables independientes	Dependencia	Estilos de comportamiento
Normas determinantes de la interacción	Objetividad	Objetividad, preferencia, originalidad
Modalidades de influencia	Conformidad	Conformidad, normalización, innovación

Tabla 5.3. Influencia social: modelos funcionalista y genético (Moscovici, 1976/1981; p. 261)

provocar un cambio social a aquellos comportamientos que reflejan un compromiso personal con los juicios u opiniones mantenidos, que son presentados como voluntarios, pero, sobre todo, que se mantienen de forma consistente, tanto por un mismo individuo a lo largo del tiempo -consistencia *intraindividual*-, como por parte de los individuos que constituyen un grupo -consistencia *interindividual* o consenso entre los miembros del grupo minoritario- (*estilos de comportamiento*).

En quinto lugar, el modelo funcionalista explica la influencia como un proceso de ajuste a la *norma de objetividad*, es decir, en los estudios que se guían por este modelo se diseñan situaciones en las cuales se hace creer a los sujetos que participan en ellas que cuando se da una opinión o se emite un juicio sobre algo, sólo hay una posible respuesta correcta, con lo que se les fuerza a intentar buscar un consenso con las opiniones mayoritarias (*objetividad*). Los estudios que se realizan desde la perspectiva del modelo genético, además de la *norma de objetividad*, consideran la *norma de preferencia* y la *norma de originalidad*. La *norma de preferencia* se refiere al consenso que se logra sobre las diferencias que surgen en los juicios que expresan preferencias, mientras que la *norma de originalidad* se refiere al consenso logrado sobre los juicios que expresan lo insólito u original de nuestras opiniones o juicios. Mientras que las situaciones en las que predomina la *norma de objetividad*, el consenso sólo puede llevarse a cabo a través de la reducción de cualquier desviación y la consecución de la uniformidad, en las situaciones en las que predomina cualquiera de las otras dos normas, los juicios son emitidos en función de una escala de valores y preferencias o en función de estilos personales, con lo que se abre la posibilidad a la influencia de una minoría sobre una mayoría sobre criterios diferentes a los dictados por la norma de *objetividad* (*objetividad, preferencia y originalidad*).

Finalmente, los procesos de influencia en el modelo funcional inciden en la sumisión a las normas del grupo (*conformismo*), mientras que en el modelo genético, si bien no se excluye la conformidad como forma de reducción del conflicto, el interés se centra en otros procesos de reducción y absorción del conflicto, como son la *normalización*, cuando una mayoría pretende llegar a un compromiso con una minoría para evitar el conflicto y la *innovación*, cuando una minoría logra influir en la mayoría al crear nuevos juicios o creencias, o transformar las que existían (*conformidad, normalización e innovación*).

La teoría de Moscovici refleja claramente la polémica existente en sociología entre los enfoques funcionalistas (véanse Capítulos 3 y 4), que explican el orden social, y los enfoques en los que se pone el énfasis en el conflicto y el cambio social. Por otro lado, recoge la polémica entre las teorías estructuralistas, en las que no se con-

sidera el papel de los individuos en las transformaciones sociales, y las teorías que ponen el acento en el papel activo de éstos y en su capacidad de transformar la sociedad. La siguiente cita resume su perspectiva teórica:

Desde hace varios años va tomando cuerpo una psicología de las minorías activas que constituye al mismo tiempo una psicología de la resistencia y de la disidencia. Rompiendo con una serie de ideas recibidas, esta psicología presupone que un individuo o un grupo, cualquiera que sea su estatus o su poder o falta de poder, es capaz de ejercer influencia sobre la colectividad de la que forma parte. Esto, bajo tres condiciones: primero, optar por una posición propia visible; segundo, tratar de crear y de sostener un conflicto con la mayoría allí donde la mayor parte se sienten normalmente tentados a evitarlo; y tercero, comportarse de modo consistente, significando el carácter irrevocable de la opción, de una parte y el rechazo del compromiso en lo esencial, de otra.

(Moscovici, 1976/81; p. 264)

Los siguientes ejemplos pueden ayudarnos a comprender mejor estos aspectos. Nos referiremos, en primer lugar, a una serie de experimentos que sobre la percepción de color realizaron Moscovici y colaboradores (véase Moscovici, 1976).

En estos experimentos (Moscovici, 1976) se trataba de realizar una tarea de discriminación de colores -verde y azul-. Para su realización se requirió la participación de estudiantes universitarios a los que primeramente se sometió a una prueba de discriminación cromática realizada con el objetivo de detectar personas con problemas visuales y también para que todos los sujetos supieran que el resto de sus compañeros tenían una visión normal. Tras la realización de la prueba se mostró a los sujetos que participaban en los experimentos un grupo de seis diapositivas, todas azules, tres de las cuales eran más luminosas que el resto. Se realizaron seis ensayos para cada grupo de diapositivas, variando el orden de presentación de las mismas. En total, por tanto, se presentaron treinta y seis diapositivas, todas azules. Antes de mostrar las diapositivas se pidió a los sujetos que declarasen en voz alta el color de la diapositiva mostrada (verde o azul) y su intensidad luminosa, en una escala que iba de cero -sombria- a cinco -muy luminosa-. Cada grupo experimental estaba formado por seis personas: dos cómplices del experimentador que declaraban siempre de forma consistente que el color de las diapositivas era verde y cuatro sujetos ingenuos. Estos se situaban en fila delante de la pantalla de proyección de los colores. En un segundo experimento se pidió a los mismos sujetos que habían participado en el anterior que declarasen su opinión sobre un conjunto de diapositivas. El cambio fundamental en este segundo experimento consistía en que los sujetos no declaraban en público sus respuestas sino que se les aisló y se les pidió que anotaran dichas respuestas en un papel. Finalmente, en un tercer experimento los sujetos se

sometieron a las mismas pruebas, pero los cómplices del experimentador fueron inconsistentes en sus respuestas; en unos casos, uno de los cómplices respondía verde cuando el otro respondía azul y, en otros, ambos respondían verde en un porcentaje determinado de ocasiones y azul en otro porcentaje de ocasiones. Los resultados obtenidos en estos tres experimentos avalan la importancia de una minoría consistente en el cambio de los juicios; así, en la condición de minoría consistente, un 8,24% de los sujetos variaron sus juicios en la dirección de la minoría, mientras que en la condición de minoría inconsistente este porcentaje se redujo al 1,25%, ligeramente superior al 0,25% obtenido en la condición control, en la que no existía ningún cómplice del experimentador. Del total de sujetos que participaron en los experimentos, un 32% dieron la respuesta *verde* al menos una vez y entre los sujetos que fueron sometidos a la influencia de una minoría, un 43,75% dieron cuatro veces o más la respuesta *verde*. Los cambios perceptivos observados no fueron de individuos aislados, pues hubo grupos donde nadie se sometió a la influencia de los cómplices del experimentador y otros donde fueron influidos varios sujetos. En estos últimos, un 57% dió las mismas respuestas que los cómplices. En el segundo experimento se observó que la influencia de la minoría no fue sólo sobre los juicios expresados en público, sino, lo que es más importante, sobre la percepción real sustentada. Se detectó una extensión en la percepción del color verde a diapositivas que, anteriormente, habían sido percibidas como azules por el grupo experimental. Finalmente, en el tercer experimento se observó que la inconsistencia en la minoría no provocaba cambios en los juicios de la mayoría.

Tres son las conclusiones que podemos sacar de estos estudios experimentales. En primer lugar, la influencia de una minoría depende del estilo de comportamiento adoptado, de forma tal que sólo aquellas minorías que no sólo se identifican con las ideas manifestadas, sino que las mantienen con convicción y compromiso de forma constante, son capaces de ejercer influencia. A través de la consistencia, la posición minoritaria, independientemente de su poder y competencia, no sólo adquiere notoriedad, sino que muestra que las ideas que defiende son dignas de ser defendidas (Moscovici, 1985b; Doms y Moscovici, 1985). En segundo lugar, en los experimentos señalados se observa que cuando la minoría es capaz de provocar tensión y conflicto se rompe la uniformidad en los juicios de la mayoría. La creación de un conflicto es el requisito básico para que una mayoría se cuestione sus juicios y, eventualmente, los modifique. En la confrontación con la mayoría, la minoría logra que sus creencias sean conocidas y diseminadas y puedan acabar cambiando las opiniones de la mayoría. Finalmente, observamos que la influencia de la minoría resulta en algo más que un cambio en la respuesta emitida en público, y afecta a la opinión o juicio interno. En este caso la influencia no es superficial, revelando no un mero *efecto de complacencia* o sumisión sino un *efecto de conversión*. Moscovici

(1976) demuestra que la minoría no ejerce un cambio en los juicios manifiestos, sino también en los procesos internos que acompañan dichos juicios. Incluso sujetos que no habían expresado en público un juicio verde, consonante con el de la minoría, cambiaron cuando expresaron su juicio en privado. Estos resultados son elaborados por Moscovici (1980) para desarrollar su teoría de la *conversión*. El hecho diferencial básico entre una minoría y una mayoría, en relación al tipo de influencia que ejercen, es que mientras la mayoría provoca la *aceptación* de sus postulados sin provocar un cambio real en las opiniones de los sujetos, las minorías dan lugar a cambios más profundos que se relacionan con la *conversión* de quienes son objeto de su influencia.

Los resultados experimentales sobre influencia perceptiva antes descritos (véase Moscovici, Lage y Naffrechoux, 1969; Moscovici, 1976; Moscovici, 1985b), llevaron a Moscovici y Personnaz (1980) a desarrollar un interesante experimento para demostrar que la influencia de la minoría afecta a los juicios personales. En este experimento, la tarea consistió en identificar el color de un conjunto de diapositivas, todas ellas azules, después de que un cómplice del experimentador declarase siempre que el color de la diapositiva era verde. A los sujetos se les hizo creer, en unos casos, que la respuesta del cómplice era la misma que la de la mayoría de las personas que habían participado en el experimento, y en otro caso se les hizo creer que era la respuesta que había escogido una minoría. Para conocer si la minoría había influido en las respuestas internas de los sujetos se pidió a éstos que expresaran en privado el color percibido al fijar su mirada en una pantalla blanca después de haber observado con atención el color mostrado en cada diapositiva. En este caso, se produce un efecto denominado *imagen post-cromática*, es decir, percibimos en la pantalla blanca el color complementario al color que vemos en la diapositiva. En este caso, el *color complementario* del azul es el amarillo anaranjado y el del verde el rojo púrpura.

Dado que las respuestas sobre la *imagen post-cromática* se daban en privado y en ausencia del cómplice, un cambio auténtico en la percepción del color provocado por una minoría consistente sería aquel que se situase en el rango rojo púrpura de dicha escala cromática. Aunque se observó un porcentaje pequeño de respuestas verdes (5%), los sujetos que creyeron que su respuesta verde era minoritaria, percibieron con una mayor frecuencia el complementario del verde (rojo púrpura) que aquellos otros que creían que su percepción era la que mantenía la mayoría de quienes habían participado en el experimento. Como podemos observar por estos estudios experimentales, la influencia que una minoría provoca resulta más profunda que la de una mayoría. Pero, ¿cómo se da el efecto de la minoría? ¿Por qué la minoría provoca un efecto de conversión?. La respuesta que dan los psicólogos sociales

que estudian los procesos de influencia minoritaria (Moscovici y Personnaz 1980; Personnaz y Guillon, 1985; Pérez y Mugny, 1991) es que ésta se da a través de un proceso de *validación*. En este sentido, los procesos de influencia mayoritaria difieren de los procesos por los que se obtiene la influencia minoritaria. En los primeros, el individuo sobre el que ejerce influencia una mayoría unánime, fácilmente se siente alguien *desviado*, incapaz de tener el mismo juicio que la mayoría. El conflicto se da al comparar sus respuestas con las de la mayoría. En estas circunstancias, lo más probable no es que ponga en cuestión el juicio de la mayoría, sino que intente llegar a un consenso con la misma que le preserve del conflicto interpersonal con los miembros de ésta. Por el contrario, en el caso de la minoría, la falta de credibilidad y de poder de ésta provoca que pensemos acerca de los motivos de su unanimidad y compromiso con sus ideas. Esto lleva a centrar el interés en el objeto de sus creencias. Este centramiento en el objeto hace que se inicie un *proceso de validación*. Las personas pueden rechazar los juicios de la minoría, pero el conflicto y la consistencia en las opiniones de ésta pueden influir para que se examine el objeto de la controversia y se abra un proceso de cuestionamiento de las ideas propias, el cual puede provocar un cambio inadvertido en las mismas - *influencia privada y latente* - así como un cambio en temas afines al objeto de conflicto - *efecto indirecto*-. Así pues, frente al *pensamiento convergente* de las mayorías, las minorías estimulan un *pensamiento divergente*; al provocar la reflexión, la minoría activa procesos de reevaluación del problema considerado, de reestructuración cognitiva y búsqueda de nuevas estrategias para la resolución de los problemas planteados (Abric, 1985; Nemeth, 1991).

En resumen, la influencia minoritaria actuaría a través de procesos diferenciados y tendría efectos diferentes en comparación con la influencia mayoritaria. La resolución del conflicto con una mayoría se da a través de la aceptación pasiva de las ideas o juicios de ésta - *efecto de complacencia* -, mientras que la influencia minoritaria provoca un cambio en las creencias personales - *efecto de conversión*-. La influencia de la mayoría implica un proceso de comparación social entre sus miembros acerca de las opiniones o juicios diferentes, mientras que la influencia de una minoría se da a través de un proceso de validación, centrado en el objeto de las diferencias. El efecto que tiene la influencia de una mayoría es el de lograr la uniformidad en los juicios de sus miembros, mientras que los de una minoría serían la divergencia y la innovación en los juicios (Paicheler y Moscovici, 1985; Moscovici, 1985b; Doms y Moscovici, 1985).

Finalmente, los psicólogos sociales que estudian los procesos de influencia minoritaria también han prestado atención a los mecanismos para contrarrestar dicha influencia. Los mecanismos estudiados son la *denegación* y la *psicologización*

(véase Moscovici, 1991; Pérez y Mugny , 1988; Pérez, 1994; Papastamou, 1991). Sus efectos, tal y como ha podido observarse, son opuestos. Mientras que la *denegación* hace que la minoría pueda ejercer influencia sobre una mayoría, la *psicologización* reduce las posibilidades de influencia. Tal y como la describe Moscovici (1991), la *denegación* se refiere al contenido del mensaje de la minoría:

El medio que permite al mismo tiempo afirmar, por un lado, la convicción de la mayoría en la rectitud de sus ideas, de sus creencias, e infundir, por otro, la duda sobre las ideas, las creencias de la minoría, es la *denegación*. Consiste en una oposición a conceder la mínima verosimilitud a un hecho o una aserción expresada por esta última. Lo que en verdad se le rechaza es reconocer que esté ajustada a la razón o a la realidad tal y como la define la sociedad en su conjunto.

(Moscovici, 1991; p. 306)

Los experimentos llevados a cabo sobre los efectos de la *denegación* (véase Moscovici, 1991; Pérez y Mugny , 1988) indican que ésta tiene efectos perversos, pues si bien disminuye la influencia directa de la minoría, provoca un incremento de la influencia indirecta. Es decir , el mensaje de la minoría pierde impacto al no ejercer influencia sobre la mayoría, pero sus efectos se dejan notar al alcanzar a campos afines o relacionados con el contenido de las creencias denegadas. Así, por ejemplo, calificar de irreales, irrealizables, utópicas, poco serias o poco dignas de ser tenidas en cuenta las creencias de un grupo puede llevar a contrarrestar su influencia, pero no anular sus efectos sobre otros aspectos relacionados con las mismas. Un ejemplo de *denegación* lo observamos en el experimento realizado por Pérez, Mugny y Moscovici (1986, véase Pérez y Mugny, 1988 y Moscovici, 1991). De forma muy resumida, imaginemos un grupo de estudiantes a quienes se les informa que se ha realizado una encuesta de opinión sobre el aborto a una muestra de jóvenes. A continuación pedimos a dichos estudiantes que identifiquen de entre cinco proposiciones muy favorables al mismo las cuatro que han sido consideradas por los jóvenes de la encuesta como no razonables. Posteriormente, damos a leer un texto muy favorable al aborto atribuido a una minoría de los sujetos que participan en el experimento (12%) o a una mayoría (88%). Supongamos, finalmente, que administramos un cuestionario para medir las actitudes de ese grupo de jóvenes frente al aborto y otro para medir sus actitudes frente a los anticonceptivos y que administramos dichos cuestionarios inmediatamente después de leer el texto y tres semanas después. Los resultados de este experimento indicaban que la *denegación* de los mensajes proabortistas atribuidos a la minoría, sólo tenía un efecto diferido e indirecto. Es decir, no afectaba a las actitudes de los sujetos inmediatamente después de leer el texto - *efecto inmediato*- ni en sus actitudes hacia el aborto - *efecto directo*- ni hacia los anticonceptivos - *efecto indirecto*-. Sin embargo, los efectos se observaron tres semanas después - *efecto diferido*- en su actitud frente a los anticonceptivos que resultaba más favorable - *efecto indirecto*-.

Algo diferente se observa con respecto a la *psicologización*. Mediante este proceso lo que se hace es desprestigiar a la minoría atribuyendo sus creencias a características o atributos negativos de sus miembros. El efecto de la *psicologización* es la resolución del conflicto iniciado por la minoría y que como vimos es una de las bases sobre las que se asienta la conversión, deslegitimando directamente a sus actores, con lo que se desprestigia el contenido de sus creencias. Un ejemplo de lo dicho lo tenemos en los regímenes totalitarios donde se acusa a los disidentes de traidores, locos o antisociales. Se trata de un proceso de estigmatización que desplaza la atención del contenido de las creencias hacia las supuestas deficiencias personales de sus portadores.

En resumen, los estudios sobre influencia minoritaria han puesto de manifiesto las diferencias existentes entre sus efectos y los de las mayorías, así como los mecanismos a través de los cuales se produce la influencia social (véase, para una descripción detallada, Canto, 1994 y Pérez, 1994). Sin duda, el programa de investigación generado ha supuesto un conocimiento progresivo de cómo los grupos socialmente minoritarios pueden, independientemente de su poder y credibilidad iniciales, promover el cambio social. El carácter innovador introducido en los que eran principios básicos de la psicología de la influencia social ha sido profundo e importante. Sin embargo, cabe señalar un aspecto que a nuestro juicio debería incluirse en el análisis de dichos estudios. Se trata de una reconsideración de la dimensión del poder, la cual ha quedado relegada, salvo excepciones (véase Ibáñez, 1991), de las consideraciones sobre la influencia social de las minorías. Esto lleva a la paradoja de identificar minorías con grupos no poderosos y de escasa credibilidad, cuando, sin embargo, existen también minorías que no se caracterizan necesariamente por estos atributos. Existen minorías que constituyen lo que el sociólogo C. W. Mills denominó la élite del poder (1956), minorías que ejercen su poder de influencia a través del control no sólo del capital económico y social, sino también cultural y simbólico. Los estudios sobre las minorías activas han acentuado la función de éstas como transformadoras del orden social, destacando el papel de las mayorías como reacias a la innovación y al cambio social. Sin duda, la psicología social necesitaba este cambio de rumbo en su perspectiva sobre la influencia social. Pero, con todo lo necesario que ha sido este giro de perspectiva, requiere también de una reflexión crítica acerca del papel de las minorías en ciertos contextos sociales y no sólo dentro de los márgenes de los laboratorios y sobre cuestiones previamente diseñadas por los investigadores. El inmenso laboratorio natural de la realidad social y de la historia suministra una mayor variedad de situaciones en las que las minorías no sólo son los motores del cambio social, sino también las que propician la uniformidad y el consenso como formas de mantener un *statu quo* que legitima sus propios intereses.