

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE PSICOLOGÍA
Unidad Docente no Departamentaria de Psicología Social



TESIS DOCTORAL

**El estudio psicológico del orden social : una elaboración
experimental a partir del estudio de la conformidad en Asch
y Sherif**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

José Miguel Fernández Dols

Madrid, 2015

José Miguel Fernández Dols

TP
1982
212



M-83-032703-0

EL ESTUDIO PSICOLÓGICO DEL ORDEN SOCIAL: UNA ELABORACION
EXPERIMENTAL A PARTIR DEL ESTUDIO DE LA CONFORMIDAD:
EN ASCH Y SHERIF

Unidad Docente no Departamentaria de Psicología Social
Facultad de Psicología
Universidad Complutense de Madrid
1982



BIBLIOTECA

Colección Tesis Doctorales. Nº 212/82

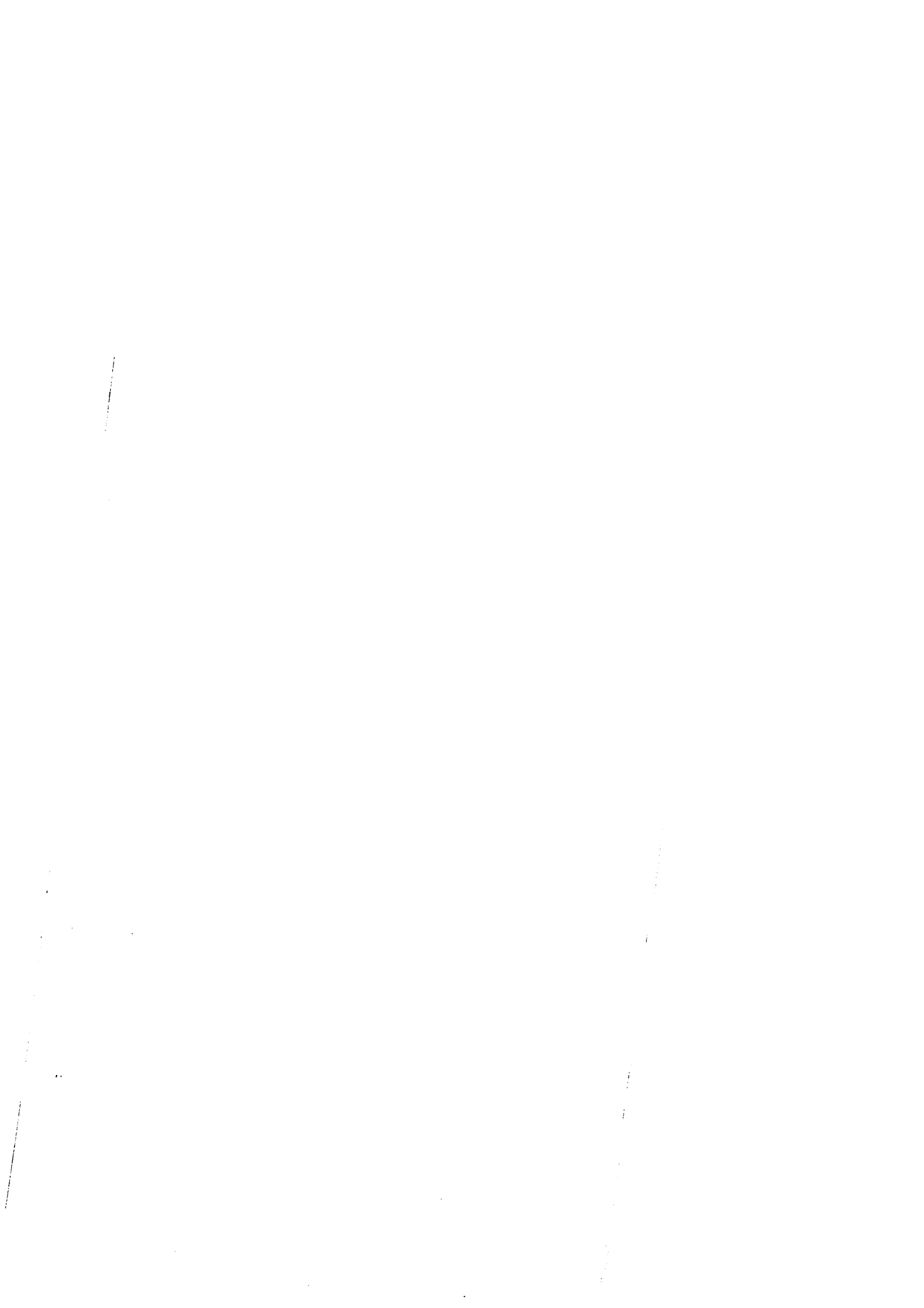
© José Miguel Fernández Dols
Edita e imprime la Editorial de la Universidad
Complutense de Madrid. Servicio de Reprografía
Noviciado, 3 Madrid-8
Madrid, 1982
Xerox 9200 XB 480
Depósito Legal: M-31610-1982

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Psicología

El estudio psicológico del orden social:
una elaboración experimental a partir --
del estudio de la conformidad en Asch y
Sherif.

Doctorando: José Miguel Fdez. Dols

Director: Dr. D. Pedro Ridruejo Alonso



INDICE

Introducción.....	i
Notas.....	x
Capítulo I.....	1
El problema del orden social.....	2
La aportación sociológica a la teoría de la anomia: Merton.....	23
1.- Críticas a propósito de la tipología mertoniana sobre desviación.....	24
2.- Críticas a la propia definición de anomia.....	27
Aportación sociológica a la investigación empírica sobre la anomia.....	33
La transición del modelo sociológico al psicológico.....	41
Conclusiones.....	64
Notas.....	74
Capítulo II.....	78
Durkheim como punto de partida; los trabajos de Sherif.....	79
El paradigma de Asch.....	101
La investigación en la década de los años cincuenta.....	114
La investigación en los años sesenta.....	135
La investigación en la década de los setenta.....	147
Conclusiones.....	158
Notas.....	161
Capítulo III.....	168
Un modelo teórico global para el estudio psicológico del orden social.....	169
El input para la decisión de conformarse: los procesos de atención social.....	183
La atención social en el grupo humano.....	192
El output para la decisión de acatar el orden social: las referencias para la acción.....	198
Percepción por el propio sujeto de su conducta en el modelo dual propuesto.....	213
Una consideración sobre la validez ecológica del mo- delo propuesto.....	226
Notas.....	237
Capítulo IV.....	242
Una primera operacionalización de las variables implicadas en el modelo teórico propuesto.....	243
Experimento 1.....	251
Método.....	251
Resultados.....	260
Discusión.....	266
Experimento 2.....	268
Método.....	269
Resultados.....	275
Discusión.....	279

Experimento 3.....	283
Método.....	284
Resultados.....	289
Discusión.....	294
Experimento 4.....	300
Método.....	300
Resultados.....	304
Discusión.....	307
Experimento 5.....	309
Método.....	310
Resultados.....	314
Discusión.....	318
Experimento 6.....	319
Método.....	319
Resultados.....	322
Discusión.....	328
Experimento 7.....	332
Método.....	333
Resultados.....	336
Discusión.....	341
Experimento 8.....	345
Método.....	345
Resultados.....	347
Discusión.....	351
Organización de los datos obtenidos cara a unas conclusiones globales.....	353
Resultados a nivel global.....	358
1.- Resultados en las diversas condiciones experimentales.....	358
2.- Efectos de las V.I. sobre la consistencia.....	363
3.- Efectos de las V.I. sobre la producción de conformidad.....	365
4.- Efectos de las V.I. sobre la conformidad.....	369
5.- Efectos de las V.I. sobre la estructura social de la atención.....	373
Conclusiones generales para la serie experimental.....	378
Primera conclusión.....	378
Segunda conclusión.....	381
Tercera conclusión.....	386
Una cuestión complementaria al modelo general: la relevancia ecológica del modelo frente a la Teoría del Intercambio.....	400
Método.....	404
Resultados.....	407
Discusión y conclusiones.....	411
Notas.....	418
Referencias bibliográficas.....	427

I N T R O D U C C I O N

El concepto de orden social despierta en el sociólogo sentimientos contradictorios. Por una parte sugiere - una estabilidad que soportaría la enunciación de leyes, la construcción de sistemas explicativos sólidos. Por otra, el concepto parece tomar partido por un modelo de sociedad -- ideológicamente coloreado, por una visión estatista y consensualista de la vida social que desde la caída del funcionalismo es aparatosamente repudiada.

Sin embargo, la realidad que puede rastrearse si uno se pasea entre las definiciones y ejemplos prácticos - de los libros de texto es que el concepto alude vagamente a las formas de consenso social y que hoy puede darse por abandonado (Thines y Lempereur 1978).

Tal abandono es lo que me lleva, como psicólogo, a utilizarlo preferentemente, no como muestra de ambiciones teóricas desmedidas sino cara a la recuperación de una terminología sumamente expresiva.

El concepto de orden es, en la Biología y la Estadística un elemento clasificatorio relacionado con el establecimiento de categorías. El aspecto relacional de tal tarea queda mucho más explicitado en conceptos filosóficos como el de "orden moral" (sistema de relaciones afectivas e ideales al que debe conformarse la acción ética). La ---

idea de orden social subraya los aspectos relacionales pero, en el presente trabajo, en modo alguno los morales: no existe la pretensión de establecer criterios valorativos sobre la actividad de los individuos.

El orden social apunta, pues, en este desarrollo a la búsqueda de los procesos que permiten describir con mayor precisión lo que en último término no es sino el viejo problema hobbesiano: los hombres se organizan más o menos armónicamente, establecen un "contrato social" que defiende al hombre de su "estado de naturaleza".

Cuando Durkheim, autor a cuyas aportaciones se dedica el primer capítulo, plantea el problema del orden social lo hará enfrentando éste al "estado de naturaleza", en el que el hombre no encuentra "freno a sus pasiones". La sociología norteamericana seguirá planteando tal dicotomía en autores como Ross o Cooley pero con el funcionalismo el tema pierde sus pretensiones de universalidad y se concentra en el problema concreto de la desviación.

La teoría de la anomia de Durkheim y su transformación definitiva a cargo de Merton refleja, como se verá, este proceso que desde mi punto de vista es negativo ya -- que hizo perder perspectiva a la elaboración teórica sin -- que ello supusiera (más bien al contrario) una mayor validez empírica del funcionalismo frente al vetusto modelo de Durkheim.

En realidad, el dedicar un capítulo del presente trabajo a ilustrar el empobrecimiento conceptual y metodológico del estudio del orden social a lo largo del siglo - no sería razón suficiente si, además, no surgiera de la -- contemplación detallada de la obra durkheimiana -en especial de El Suicidio- una paradoja fascinante: la clave del orden social descansa para Durkheim en un sistema normativo exclusivamente material, objetivable, pero la propia dinámica de su obra (la idea de suicidio egoísta o su posterior elaboración de las "representaciones colectivas") enfrentan a tal sistema normativo con un conjunto de productos cognitivos que nos dan una imagen de Durkheim poco convencional; Durkheim no rechaza lo psicológico, integra poco a poco lo cognitivo en su esquema. Lo que Durkheim rechaza es una visión cognitivista que derive hacia racionalismos o irracionalismos extremos.

Esta visión de los trabajos de Durkheim sobre el orden social permite engarzar su obra con la tradición psicológica del estudio experimental de la conducta del hombre en el grupo.

Los psicólogos también se van a plantear el problema del orden social desde una perspectiva experimental que -según defiende el presente trabajo- no ha llegado al punto muerto al que llegó la antorcha durkheimiana por el camino del funcionalismo.

El capítulo segundo está dedicado a reflejar, es

quemáticamente, las vicisitudes históricas por las que ha pasado tal estudio. Quizás merezca la pena adelantar aquí que tal estudio gira en torno a los trabajos de Sherif sobre formación de normas en situaciones de incertidumbre y los de Asch sobre consenso en situaciones carentes de incertidumbre perceptiva (pero no de otros tipos de conflictos cognitivos).

La noción de consenso, de cohesión, que sugiere el concepto de orden social se articula, pues, a lo largo de la literatura psicológica en los terminos "norma social" y "conformidad".

El término "norma" tiene, como se sabe, una tremenda polisemia (vid. Brand y Köhler 1972) que le han ido dando los años de historia, a partir de su etimología latina ("es cuadra de carpintero"). En este caso conviene saber que puede referirse a normas jurídicas (como precepto o expresión pública de una exigencia), normas filosóficas (relacionadas con el Ser o el deber ser), normas técnicas y económicas (uniformación, por ej., de medidas) o estadística (por ej. como promedio) etc.

En todo caso, en Psicología puede distinguirse - clásicamente tres acepciones de la norma. La más sencilla e íntimamente relacionada con el concepto de orden social es la concepción de norma como uniformidad conductual; sin embargo existen al menos otras dos perspectivas que, sin dejar de acentuar el consenso que da sentido al concepto,

tratan de apuntar a constructos explícitos: la norma como presión social (como imposición de una fuerza) y la norma como marco de referencia compartido (en la tradición psicofísica gestaltista) (vid. Rommeveit 1965).

La norma psicológica respondería, en alguna de sus acepciones, a la pregunta por el nacimiento del consenso, es decir, por la clave explicativa de la convergencia de determinadas conductas o procesos cognitivos.

La conformidad no es, al fin y al cabo, sino otra manifestación de la idea de norma como uniformidad. Es difícil definir tal concepto de modo más amplio ya que hasta -- prácticamente los años sesenta (como se verá), no ha existido una preocupación generalizada por matizar excesivamente su definición.

En todo caso, la apuesta del presente trabajo es que ambos conceptos se han mantenido, a pesar de lo vago de sus definiciones, en el corazón de la Psicología Social -- porque proceden, ante todo, no de grandes elaboraciones -- teóricas sino de operacionalizaciones experimentales distintas de un solo fenómeno: el orden social, la convergencia conductual o cognitiva en grupo. Tal apuesta se materializa en la utilización preferente del término orden social frente a "norma" o "conformidad", considerando que -- utilizar tales términos (y por supuesto matizaciones y tipologías exhaustivas de, por ej., tipos de conformidad) no hacen sino perder de vista el problema fundamental, el vie

jo problema del nacimiento de la vida social como regulación de la vida de los hombres.

Es, tal vez, esa simplificación terminológica la que permite considerar la actual situación del estudio psicológico del orden social desde un punto de vista esquemático pero que pretende ser revelador. La Teoría del Intercambio consagra un modelo de hombre económico que es útil para recalcar los aspectos racionales de la conducta social del individuo; esta perspectiva puede llevar a excesos, tal como se argumenta al fin del capítulo tercero y comienzos del cuarto. Dichos excesos conducen al racionalismo psicologista (que preocupaba a Durkheim) y a una visión del hombre como elaborador de decisiones estrictamente racionales (que olvida la lucha "orden social-estado de naturaleza" de los padres de la ciencia social).

En realidad bastaría con que los psicólogos sociales extrapolaran trabajos como, por ej., los de Simon sobre las premisas que anteceden a la toma de decisiones y los límites de la racionalidad en las decisiones administrativas para que el "racionalismo psicologista" que parece caracterizar la actual investigación (salvo algunas notables excepciones que se comentarán) se disolviera un tanto.

El presente trabajo pretende criticar tal racionalismo psicologista (capítulos 3 y 4) estableciendo un modelo circular del proceso o procesos que caracterizan el -

nacimiento del orden social; del mantenimiento del consenso en el grupo.

Se observará que para la elaboración de tal modelo se parte de contextos muy distintos; algunos se citan explícitamente (como es el caso de la teoría de Chance) -- otros (como los trabajos clásicos de Simon (1)) no. En todo caso, los datos procedentes de contextos distintos son, en la medida de lo posible, asimilados por el vocabulario y modelos de la Psicología Social Experimental.

El resultado es un modelo, aún joven, del orden social que pretende sobre todo establecer una taxonomía -- clara de situaciones básicas en el establecimiento de éste.

Todo modelo teórico joven y, en general, "la formalización inicial de una teoría verbal implica a menudo un modelo muy simplificado e idealizado" (Rosenberg 1968). Sin embargo, creo que es un inicio que trata de recoger algunas de las aportaciones de la formalización de modelos a partir de la Dinámica de Sistemas: circularidad, la posibilidad de ir introduciendo paulatinamente nuevas variables (2) etc.

En cuanto a los trabajos experimentales que le acompañan pretenden, sobre todo establecer un procedimiento sencillo que permita actualmente una taxonomía completa de situaciones relacionadas con los paradigmas clásicos en el estudio del orden social y, a largo plazo, posibilidades de cuantificación y manipulación sistemática de las varia-

bles implicadas para a establecer las relaciones lineales que exige la simulación de sistemas.

El trabajo permite, pues, al menos dos lecturas: una teorica y otra estrictamente heurística (Capítulo 4) relacionada con el estudio experimental del fenómeno llamado conformidad, normalización, influencia social o, ¿por qué no?, orden social.

Hubiese sido posible añadir además ciertas consideraciones historicistas, muy del gusto francés, al texto o indicaciones prácticas al modo anglosajón. Si no se ha hecho quizás sea debido a un exceso de academicismo o de respeto a la historia y la tecnología.

En todo caso me permito cerrar esta introducción indicando uno de los muchos incisos que surgen de un relec tura del trabajo: El viejo problema hobbesiano sigue mante niéndose, "el hombre" pone freno" a su naturaleza mediante el orden social, pero simultáneamente parece que el orden social confiere al hombre características de las que debe defenderse.

Por ello, el orden social cobra hoy tanta relevan cia como hace cien años: posee importancia como regulador de la acción cada vez más compleja del mundo actual y -- simultáneamente acarrea problemas propios que distorsionan la conducta de los individuos; planteamientos como los de los estudios sobre obediencia a la autoridad o la Psicología Ambiental son ejemplos de respuestas de la Psicología a esta nueva problemática del orden social.

NOTAS

- (1) Vid., por ej., Simon, H.A. (1957) El comportamiento administrativo Buenos Aires, Aguilar 1978.
- (2) Relacionadas por ej. con las dos grandes "variables exógenas" -en términos de Dinámica de Sistemas- del actual sistema: los procesos cognitivos de la elaboración del marco de referencia y la dinámica del poder en las relaciones interactivas.

C A P I T U L O I º

EL PROBLEMA DEL ORDEN SOCIAL

Para llegar a un análisis psicológico del problema del orden social es preciso, desde un punto de vista histórico, recorrer un largo camino a través de las ciencias sociales.

El punto de partida obligado para tal itinerario - es, sin duda, el padre de la sociología moderna: Emile Durkheim (Parsons 1968).

Deberán transcurrir casi treinta años para que, en el contexto de las ciencias sociales, la Psicología aborde esta problemática y al menos, otros cuarenta más para que - la Sociología se vea obligada a plantear una línea de trabajo coincidente, en su perspectiva, con la línea iniciada en Psicología Experimental mucho tiempo antes.

El concepto de anomia, uno de los primeros constructos procedentes de una elaboración sistemática con base rigurosamente empírica es, quizás, el constructo más indicado para estudiar la evolución teórica de la Sociología positivista en lo que se refiere al problema del orden social.

Sería posible rastrear antecedentes del término - "anomia" en toda la historia del pensamiento, pero sin duda el primero en tratar este tema desde una perspectiva científica es Durkheim, que lo plantea en dos de sus obras: De la división del trabajo social, donde aparece en el capítulo - primero del libro tercero y en el segundo prólogo, y en El Suicidio, concretamente en el capítulo quinto:

"Hay muy pocas monografías (El suicidio) en el campo de la ciencia social donde se combinen tan felizmente los aspectos empiricos y los teoricos -- (...) Durkheim consigue llegar a resultados que arrojan una luz sorprendentemente brillante sobre algunos de los problemas mas profundos y de mas largo alcance de la teoría social. Es un ejemplo de „experimento crucial” en su mejor versión".(1)

Lacroix (1973) indica que el Durkheim de La división del trabajo social habla de anomia en tres casos: en las crisis económicas, en las relaciones entre capital y trabajo y en el fenómeno de la fragmentación del campo científico; en los tres casos se trata de rupturas de la "solidaridad orgánica", el tipo de cohesión característico del mundo civilizado.

Por otra parte, en El suicidio la anomia es el fenómeno subyacente de acontecimientos como los cambios en la situación económica, el problema del contrato laboral o

la institución del divorcio en el derecho positivo.

La clave para la comprensión del papel que juega el concepto de anomia en La división del trabajo social es, al margen de la poca atención que les dedica el autor (2),- el hecho de que La división del trabajo social es un estudio del paso de una forma de sociedad primitiva, basada en relaciones emocionales, a una sociedad primordialmente racional basada en relaciones contractuales; así, en esta obra, la anomia no es sino una etapa en una evolución inacabada.

La idea de la evolución y desarrollo cíclico, como modo de entender las transformaciones que acontecen a lo largo de la historia forma parte del bagaje cultural de los teóricos del siglo XIX. Durkheim no defiende tal perspectiva pero no deja de estar en cierto modo influido por ella. La anomia es en La división del trabajo social una etapa del proceso de evolución que se hace explícita, hasta tanto no se hayan ajustado entre sí los diversos intereses contrapuestos:

"Como estas transformaciones (de la vida industrial) se han reproducido con extrema rapidez, los intereses en conflicto no han tenido aún tiempo de equilibrarse".(3)

Esta idea de anomia como fase de un proceso histó

rico aparece en El suicidio pero ligada a una perspectiva = pesimista del hombre influenciada por la psicología de la época (4); el individuo no puede controlarse a sí mismo, si la sociedad fracasa al establecer unas normas que controlen las ambiciones individuales surge una situación patológico-social llamada "anomia"; los individuos carecen de una regla moral interiorizable y ello acarrea un malestar que puede conducir al suicidio.

Si en De la división del trabajo social estábamos en una fase evolutiva caracterizada por la anarquía, aquí se trata de un estado moral: como indica Lacroix (5) el concepto de anomia se convierte, en el interim entre una obra y otra, en la piedra de toque de una construcción teórica - muy ambiciosa.

En De la división del trabajo social la anomia no es un concepto explicativo sino una categoría de clasificación establecida a posteriori para distintos fenómenos que sólo se entiende en el marco de una ley de la evolución en la que, dicho sea de paso, Durkheim no tiene una fe ciega.

Sin embargo, en El suicidio, la anomia adquiere un valor explicativo esencial para comprender los fenómenos investigados. Si por ejemplo, se afirma que el divorcio y los cambios bruscos de régimen económico llevan al suicidio es porque se ha producido una situación anómica: tanto en el caso de la vida conyugal como en el de la vida económica

se parte de una regla social que controla las pasiones hasta que se produce un fatal desequilibrio causado por ausencia o degeneración de la regla.

La teoría durkheimiana de la anomia permite analizar fenómenos tan diversos como el divorcio o la crisis económica desde el mismo prisma y establecer una geografía conceptual común a ambos (Lacroix 1973) (6).

Punto de vista de la comparación	Anomia económica	Anomia conyugal
<p>Regla.</p> <p>Instancia social en cargada de encarnar la regla.</p> <p>Desorden duradero - por ausencia o falta de rigor de la - regla.</p> <p>Desorden temporal.</p>	<p>Opinión sobre las <u>costumbres</u> económicas.</p> <p>Derecho económico.</p> <p>Corporación, gremio.</p> <p>Mundo industrial y <u>comercial</u>.</p> <p>Conjunto de sujetos - "desocializados" en - caso de crisis económica.</p>	<p>Opinión sobre la moral conyugal.</p> <p>Derecho matrimonial.</p> <p>Hogar unido por matrimonio.</p> <p>Sociedad que haya admitido el - divorcio.</p> <p>Conjunto de sujetos "desocializados" porque son cónyuges o divorciados.</p>

Figura 1.1 (tomada de Lacroix 1973)

Según Lacroix el constructo "anomia" explica con gran fertilidad la conducta del individuo a partir de una determinada situación social según los roles del sujeto.

Esta fertilidad, capacidad de análisis, articulación y ordenación de los fenómenos permite hablar de una teoría de la anomia que se enmarca, además, en un contexto más amplio que es la concepción durkheimiana de lo socialmente normal y patológico.

Siguiendo a Lacroix existe un equilibrio entre dos extremos patológicos: la anomia, por una parte, y el fatalismo por otra. En el primer caso, ya comentado, el sujeto corre el peligro de carecer de freno; en el segundo de sufrir uno excesivo (7).

La teoría de la anomia se centra, según esta versión, en el concepto de norma. Una situación socialmente anómica es resultado de la suma de situaciones individuales de ruptura de la norma, por ejemplo en el plano económico o conyugal.

Lacroix llega a proponer una gráfica sucesivamente decreciente y creciente cuyas asíntotas tienden hacia la anomia, por una parte, y otra hacia el fatalismo, delimitando una curva simétrica cuyo punto central sería el estado normal.

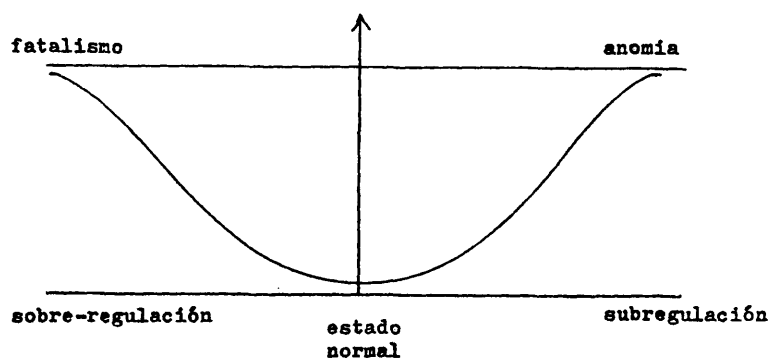


Figura 1.2 (Lacroix.1973)

Esta visión durkheimiana de la norma como control eficaz de las pasiones del hombre tiene, indudablemente, un sustrato funcional que permite considerar a la anomia y al fatalismo como fenómenos disfuncionales que ponen en peligro la vida social.

El eje anomia-fatalismo gira en torno al grado de intensidad de la norma. Sin embargo, los otros dos tipos de suicidio propuestos en la obra de Durkheim, suicidio egoísta y suicidio altruista apuntan a otra forma de patología social.

En el caso de la anomia y del fatalismo la norma puede conceptuarse fácilmente como coacción, como constrict-

ción mas o menos benefica, según su intensidad. Se trata -- siempre de un límite externo al individuo.

En el suicidio egoista y en el altruista se está jugando con un problema mas sutil íntimamente relacionado - con el sentido de identidad del individuo. El suicida al---truista diluye fatalmente su ego, se sacrifica en beneficio de su grupo; es el héroe bélico que muere por sus compañe--ros.

El suicidio egoista, aún siendo más frecuente que el anterior en la sociedad occidental, tiene una definición menos gráfica; surge cuando el sujeto se encuentra en un estado especial: "un estado en el que el yo individual se a--firma con exceso frente al yo social". Cuando esto ocurre - la sociedad no tiene fuerza para impedir que los individuos eludan, con la muerte, los deberes que para con ella tienen.

Se perfila aquí un segundo eje patógeno: altruism-egoismo que implican una nueva ruptura del orden social. Tal ruptura sólo puede comprenderse desde un punto de vista cognitivo, donde la norma no constriñe la conducta sino que es un marco de referencia que se adopta o no a la hora de - que el propio sujeto defina su identidad social.

Vistas así las cosas "la teoría de la anomia no - es sino una teoría parcial de la socialización que se combina con otra teoría parcial, la teoría del egoismo; estas --

dos teorías parciales formarían las dos caras de una misma teoría general" (Lacroix 1973).

Esta perspectiva psicologista de la obra de Durkheim parece acertada por lo que tiene de riguroso y, sobre todo, de fértil.

Para Mawson (1971) un estudio meramente basado en las actitudes hacia leyes, tradiciones o costumbres, provoca confusión en torno al concepto de norma y de la relación personalidad-norma. Por lo demás, tal conclusión sería producto de una significativa contradicción en la distinción - de Durkheim entre anomia y egoísmo - pues resulta conocida - la concepción pesimista que Durkheim mantiene sobre el control interno del hombre, sobre sus pasiones.

El rasgo caracterizador de la anomia es el descontrol de las pasiones. Pero, ¿cual es la característica específica del egoísmo? Según Mawson se trataría de una pérdida de control del intelecto como resultado de un aislamiento - respecto a la actividad del grupo.

Es preciso un control externo (el poder de la -- conciencia colectiva) respecto a los impulsos materialistas y sexuales del hombre y también sobre el intelecto mediante la inmersión del sujeto en los grupos humanos.

Durkheim utiliza su concepto de conciencia colec-

tiva no solo para explicar estos fenómenos sino para rechazar las teorías psicológicas de Tarde, que buscan la conformidad en la imitación. Sin embargo cabe pensar que Durkheim se contradice en la utilización de la "conciencia colectiva" como medio de control social; tras defender, en El suicidio, la organización de grupos -corporaciones profesionales - como único medio "para enmarcar al individuo, para sacarle de su estado de aislamiento" y así curar el egoísmo, Durkheim sostiene:

"Pero no solo sería combatido de este modo el suicidio egoísta. (...) la anomia, en efecto, procede de que, en ciertos puntos de la sociedad hay faltas de fuerzas colectivas, (...) resulta pues, en parte, de ese mismo estado de disgregación de donde proviene también la corriente egoísta. Solo que esta misma causa produce diferentes efectos (...) El remedio es, pues, el mismo en ambos casos".(8)

Mawson enumera las contradicciones que emergen llegado este punto:

- a) La conciencia colectiva queda en entredicho como sistema único de control, al propugnarse el grupo concreto como modo regulador.
- b) Parece que la afirmación de que la regulación -que evita la anomia- difiere de la incorporación a un grupo, -- contradice las afirmaciones de que la anomia puede ser -

reproducida por lazos grupales y que tanto anomia como egoísmo son debidos a la falta de tal regulación.

Para responder a esto, debemos considerar, propone Mawson, la idea durkheimiana de que la "contrainte" puede imponerse sin tener en cuenta al individuo, gracias a la conciencia colectiva. Como indicara ya Sorokin, este criterio limita automáticamente a Durkheim al estudio de los fenómenos jurídicos y morales ya que excluye todo tipo de "libre cooperación (...) relaciones contractuales libres, ayuda mutua libre, solidaridad libre, imitación libre (...) y miles de actos similares" (9).

Sin embargo, la participación en los grupos sociales, remedio del egoísmo, debería ubicarse como "solidaridad libre". Así, si Durkheim admite que la incorporación a un grupo es una forma de regulación, ello implica renunciar tanto a su definición básica de hecho social como a la conciencia colectiva como agente regulador social.

Nos encontramos pues ante una paradoja que Durkheim nunca se planteó; véase como la expone el mismo Mawson:

"Puede expresarse inicialmente en forma de tres afirmaciones: (a) la regulación aparte de ser externa, se refiere a las reglas de conducta, costumbres y demás elementos de este tipo; (b) anomia y egoísmo son el resultado de una falta de regulación de algún tipo; (c)

la regulación, que evita la anomia, es esencialmente distinta de la unión a grupos que prevé el egoísmo. Asumiendo estas tres afirmaciones llegamos a lo siguiente: (A) definiendo la regulación como contrainte Durkheim la excluye del contexto de la libre actividad grupal pero al mismo tiempo (B) comprendió que algún modo de regulación funcionaba en este último contexto, puesto que tanto anomia como egoísmo eran, „enfermedades del infinito” (11).

Mawson se plantea entonces como puede resolverse esta paradoja y qué puede aprovecharse de la teoría durkheimiana. Indudablemente, uno de los conceptos característicos de la concepción durkheimiana de sociedad es la idea de control o regulación. La diferencia básica entre anomia y egoísmo sería, siguiendo al autor, que el segundo consiste en un aislamiento de los individuos respecto a los grupos, mientras que el primero se basa en una frustración de los deseos desenfrenados -por pérdida de poder de las normas- de los individuos no aislados. Veamos una larga pero muy interesante deducción que lleva a la solución que aporta Mawson:

“(...) los estados de no alienación y no egoísmo dependen ambos del contacto humano y la inclusión en grupos”. (12)

“(...) en el caso del estado de no egoísmo y no alienación las normas juegan un papel interno y esencialmente positivo, frente al papel externo, --

coactivo, represivo o negativo para un individuo esencialmente hobbesiano que se le supone en el estado anómico o eunómico (...).

La solución de la paradoja de -- Durkheim será ahora evidente pero es tal que le habría costado a Durkheim mas de lo que estaba dispuesto a pagar: reconciliando la noción de regulación con la de relación interpersonal yuxtaponiendo un análisis de normativas con el del aislamiento psicológico llegamos a una psicología social en la que la relación íntima entre normas y el yo implican un conjunto de presupuestos fundamentalmente opuestos a aquellos de los que --- Durkheim partió". (13)

Se puede hablar de una relación entre norma y anomia, entre comprensión del marco interactivo y aislamiento, siendo el producto final de esa relación lo que hoy se denomina socialización.

Por otra parte, las categorías de estudio que permiten comprender la terminología de Durkheim son plenamente psicosociales. En realidad la psicología articulará el concepto de norma justamente en dos planos -norma como construcción y norma como marco de referencia- (Rommeveit 1965) que establecen un llamativo homomorfismo con la presente interpretación de El suicidio.

Parece que ya desde sus cimientos el desarrollo del término anomia tiene una relevancia psicológica induda-

ble que hace relativamente superfluas posteriores distincio-
nes entre "anomia" y "anomie" (por ej. Merton 1964) según -
se considere el fenómeno a nivel micro o macrosocial.

El rechazo de la relevancia de tal distinción se
basa, como se verá posteriormente, en el fracaso de la so--
ciología funcionalista a la hora de operacionalizar esta te
mática.

La perspectiva sociológica caerá, al tratar esta
temática, en un estudio poco riguroso -en el mejor de los
casos- de las interacciones grupales.

En lo que sigue se tratará de establecer las co---
nexiones precisas con vistas a justificar estas afirmacio--
nes que giran en torno a una concepción psicológica de la -
teoría de la anomia como teoría de la asunción, mantenimien
to y ruptura de la norma.

Según tal planteamiento, conviene tener en cuenta
el segundo gran hito de la historia de la anomia: Merton. -
La tesis que aquí se mantendrá a propósito de este importan-
te sociólogo norteamericano es que su aportación sobre la -
anomia no hace otra cosa que concentrarse en un aspecto par-
cial de la teoría de Durkheim, aspecto que obliga a que la
conexión entre Merton y Durkheim no pueda responder sino a -
categorías psicológicas de análisis.

Merton (1964) parte, en la elaboración de su teoría de la desviación, de la necesidad de superar una concepción biológica del desviado y explicar la existencia de tal categoría social mediante la postulación de una serie de situaciones dadas que se imponen al individuo.

La estructura social, según Merton, proporciona - unas normas institucionales virtualmente destinadas a controlar y facilitar el acceso a las metas propuestas en la estructura cultural; sin embargo, tales normas son ineficaces en ciertos casos, provocandose en los individuos una situación incomoda de la que surge la necesidad de una readaptación. Tal readaptación puede ajustarse a diversos modelos que configuran, como se verá mas adelante, una tipología de conductas desviadas.

Antes de seguir adelante puede ya observarse alguna diferencia entre los puntos de partida teóricos de Durkheim y de Merton.

La visión mertoniana de la vida social responde a una "última ratio" utilitaria e individualista: si la norma fracasa es el individuo el que se encuentra en una situación difícil, sobre su problema se centra el análisis.

Durkheim se preocupa, fundamentalmente, del polo - opuesto: si la norma fracasa es porque la sociedad sufre un cambio estructural que provoca una fractura del orden social.

¿Significa esto una desconexión radical entre la obra de los dos autores? La respuesta es negativa pero su demostración exige un análisis sutil de ambas perspectivas. Chazel (1967) señala la característica de la obra de Durkheim que permite conectar con el individualismo de Merton: su moralismo; la carga de profetismo que caracteriza la obra de todos los fundadores de las ciencias sociales incluido el positivista Durkheim.

Durkheim señala que: "por si misma, hecha abstracción de todo poder exterior que lo regule, nuestra sensibilidad es un abismo sin fondo que nada puede colmar (...) -- Ella sólo (la sociedad) tiene la autoridad necesaria para declarar el derecho y marcar a las pasiones el punto mas allá del cual no deben ir" (14).

Desde este punto de vista la estructura social queda considerada, también en Durkheim, desde las perspectivas del individuo -como ocurre en Merton- Chazel (1967) considera que Merton no habría hecho otra cosa que traducir los comentarios moralizantes, pero no exentos de gran importancia sociológica, de Durkheim al lenguaje de la sociología funcionalista.

Para ello Merton pondría el acento en aquellos temas especialmente relevantes en el marco de la cultura norteamericana: la conducta desviada a gran escala, la competencia, la mitología del éxito. En último término el indivi

viduo y las consecuencias utilitarias de la anomia para éste.

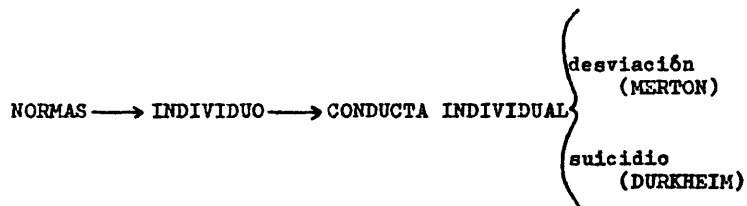


figura 1.3

Si se piensa en una consideración empírica de las condiciones de la anomia en Estados Unidos el trabajo de Merton parece ajustado a su objeto pero el sociólogo norteamericano va mas allá:

"Desgraciadamente, Merton, aún reconociendo que este proceso no es el único que puede conducir a la anomia (...) procede a una atrevida generalización; hace del divorcio entre metas y normas la clave de la anomia (...) Merton no parece haber asimilado la lección durkheimiana en la que hay una separación clara entre la falta de integración individual, tal como es mantenida en el suicidio egoista y la desorganización de la sociedad a la que se corresponde la anomia".(15)

Por lo demás, Merton prevé cuatro formas de adaptación individual en una situación anómica, según que el su jeto acepte o rechace metas culturales o los medios sociales que se le proporcionan para alcanzar dichas metas:

- a) Innovación: sin rechazar las metas propuestas por la cul tura el sujeto intenta nuevos medios, no siempre legales, para alcanzar tales metas.
- b) Ritualismo: se da una importancia extrema al medio que se convierte en meta en si mismo, renunciandose a las me tas culturales.
- c) Rebelión: se rechazan medios y metas, proponiendose ---- otros nuevos.
- d) Retraimiento: el sujeto abandona medios y metas sin sus tituirlos por otros nuevos.

Una de las conclusiones que se extraen de la lectura comparativa del trabajo de Merton y Durkheim es que la concepción de este último es más amplia que la del primero. Se indicaba anteriormente que tal apreciación podía compren derse mejor dada la interpretación de Durkheim propuesta -- por Lacroix (1973), por ello puede ser conveniente observar como es perfectamente posible considerar las cuatro formas de desviación propuestas por Merton a partir de los dos --- ejes teóricos en torno a los cuales puede fundamentarse la teoría de la socialización de Durkheim:

eje interactivo.....fatalismo-anomia	}	patología social
eje cognitivo.....altruismo-egoismo		

figura 1.4

Innovación y rebelión son, en mayor o menor grado, un problema relacionado con la fractura del orden social para el individuo. Independientemente de que intervenga o no algún aspecto cognitivo (eje altruismo-egoismo) de la patología social existe una clara ruptura de la norma como reguladora de la interacción.

El ritualismo coincide en gran medida con el fatalismo pero el retraimiento no es enmarcable fácilmente en el eje fatalismo - anomia. El "retraerse" supone un rechazo mas sutil y radical de los lazos interactivos del sujeto -- que nos remite al plano cognitivo o teoría del egoismo según la interpretación de Lacroix.

De hecho, y en lo que a la conceptualización del concepto de retraimiento se refiere, los estudiosos de las categorías de Merton se han encontrado con problemas a la hora de considerar este tipo de desviación conjuntamente -- con los otros tres. Existen gran cantidad de comentarios -- que oponen "retraimiento" a las demás adaptaciones de la situación anómica propuestas por Merton.

La opinión mas generalizada a este respecto entre los comentaristas de Merton (Clinard 1964) es que sería más

propio caracterizar explícitamente al retraimiento como "re-
chazo" exclusivamente y no "adaptación" y que, en último -
término, si son "adaptaciones" son adaptaciones particula--
res sin referencia social alguna, y sí mas bien individua--
les, referidas a la identidad del sujeto, en la línea de la
forma de patología social propuesta por la teoría durkhei--
miana del egoísmo (Lacroix 1973).

El propio Merton señala que:

"...aunque los individuos que represen-
tan esta cultura divergente pueden --
gravitar hacia centros en los que en-
tran en contacto con otros desviados
(...) sus adaptaciones son en gran -
parte privadas y aisladas y no están
unificados bajo la égida del código -
cultural nuevo." (10)

Cloward (1959) va mas alla en su rechazo del con-
cepto de retraimiento como adaptación del individuo: consi-
dera que los individuos retraidos serian aquellos excluidos
de toda posibilidad de adaptación, legítima o innovadora ya
sea obligatoria o voluntariamente.

Como se ve, la teoría de Durkheim, tal como lo es
estructura Lacroix, puede abarcar los conceptos mertonianos y
además, no se limita a una realidad cultural concreta, libe-
rando el concepto de anomia de las críticas que recibe ca-
si todo el corpus teórico del funcionalismo norteamericano: "

sus claras referencias a la cultura estadounidense bajo -- una capa de supuesta universalidad (Giner 1974).

Las siguientes páginas van a estar destinadas a ilustrar, desde diversos ángulos, la superioridad de la visión durkheimiana sobre la mertoniana. Tal superioridad va a tener dos consecuencias claves: la primera el deficiente desarrollo sociológico del legado de Durkheim tanto a nivel teórico (Merton) como en los trabajos de investigación empírica que se verá más adelante. La segunda la necesidad observada desde el estudio de la obra del propio Durkheim de abordar la problemática del orden social desde un punto de vista psicológico. Tal necesidad quedará explícitamente reconocida en los ejemplos mas importantes de investigación de esta temática desde la Sociología.

LA APORTACION SOCIOLOGICA A LA TEORIA DE LA ANOMIA:
MERTON

Hasta ahora parece deducirse de la consideración durkheimina y mertoniana de la ruptura del orden social que las categorías propuestas por Durkheim en El suicidio nos permiten una comprensión mas universal y conceptualmente -- clara del fenómeno que las propuestas por Merton. Con todo y aunque no es el objeto del presente parágrafo, conviene - hacer notar que Merton vincula su concepción de la anomia - al aprendizaje de una normativa y su consiguiente puesta en práctica; esta definición psicosocial de la teoría mertoniana permite conectar a Merton con Durkheim y su teoría de la anomia como teoría de la socialización.

El valor de tal paralelismo radica en que con --- ello, y tal como se comentó en el anterior parágrafo, queda subrayado de nuevo que es imposible entender un planteamiento mínimamente coherente del problema de la ruptura del orden social si no es renunciando a una visión estrictamente sociológica del fenómeno.

Con tal puntualización en mente, es fácil señalar la superioridad de la teoría de Durkheim sobre la de Merton siempre que se tenga presente el concepto de socialización que subyace como objeto de explicación de la primera. "

La consideración más universal, de Durkheim permite observar que Merton enmarca su análisis en lo que S. de Grazia (1948) llama "anomia simple", i.e., un mero estado de conflicto social leve, sin referentes macrosociológicos o psicológicos claros.

Veamos, sin embargo, algunas críticas concretas - que parecen, efectivamente, fundamentar y ampliar las consideraciones anteriormente vertidas:

1.- Críticas a propósito de la tipología mertoniana sobre desviación.

Snyder (1967) se plantea la posibilidad de una -- fructífera equivalencia funcional entre alcoholismo y suicidio a la hora de estudiar la anomia. Sin entrar a fondo en las conclusiones de su estudio es interesante observar su - utilización de la tipología de adaptación de Merton para, - por último, hacer algunas reflexiones sobre la aplicación - de la clasificación bipolar de formas de patología social - de Durkheim a este problema.

altruismo-----egoismo
+ fatalismo-----anomia -

figura 1.5

Merton considera que el alcohólico es un individuo enmarcable en la categoría de retraimiento; un alcohólico sería un individuo que renuncia a toda meta cultural y a los medios que para alcanzar ésta le brinda la estructura social en la que se haya inmerso.

La concepción del alcoholismo como retraimiento está clara y ejemplificada con la imagen del pordiosero alcohólico perdido en las calles de los barrios bajos estadounidenses.

Sin embargo, Snyder considera problemática tal conceptualización; la pregunta clave sería la siguiente, ¿un individuo se margina mediante el alcoholismo o más bien tal marginación es una consecuencia indirecta o indeseable de su enfermedad? El llegar a alcohólico sería un proceso largo donde, probablemente, el "deterioro de las relaciones sociales, aislamiento y fracaso entre alcohólicos (que bien podrían acumularse en favor de la tesis del retraimiento) tal vez sólo reflejan las consecuencias sociales de un proceso biológico" (Snyder 1967).

¿Es el alcoholismo retraimiento, como pretende Merton o más bien el retraimiento una consecuencia del alcoholismo? Para Snyder la clave de la comprensión del fenómeno del alcoholismo desde la teoría de la anomia descansaría en la estructura motivacional del sujeto al comienzo de la enfermedad. Como se ve un tema encuadrado por Merton en la

categoría de formas de adaptación individual ante una situación anómica plantea la necesidad de utilizar, para su comprensión y deslindamiento definitivo, categorías psicológicas que no eran abarcadas por Merton pero sí por Durkheim: el substrato motivacional del sujeto.

El propio Snyder trata de defender, en un segundo momento, el concepto de alcoholismo como retraimiento, indicando que, de todos modos y a pesar de sus dudas, el alcohólico sería desde su iniciación, una persona "anómica, desorganizada, vacía, angustiada, compulsivamente independiente y que desconoce la autoridad" (Snyder 1967).

Sin embargo, tal justificación del concepto de egoísmo como retraimiento anómico no remite a una concepción del individuo anómico como aquel que constata una disparidad entre metas culturales y medios sociales para lograrlas. Términos como "vacío", "compulsivamente" o "desconoce" remiten más bien a la concepción durkheimiana sobre el mantenimiento o ruptura del orden social en lo que se refiere al plano altruismo-egoísmo, ligado a la formación de la identidad del sujeto y sus marcos de referencia. El problema se desplaza hacia un aprendizaje de las leyes sociales, más relacionado con un correcto aprendizaje interactivo basado en determinadas actitudes y motivaciones que con una ruptura entre medios y fines.

El esquema mertoniano parece meramente descripti-

vo y no explicativo de los problemas de la desviación social (y, en consecuencia, del orden social). El "retraimiento" del alcohólico respondería más a un problema de integración incorrecta en el grupo social; el cumplimiento o no de normas sería un producto superficial, en este caso, de un problema previo más profundo como indica la línea actual de terapia del alcoholismo (vid. por ej. Pelechano 1972).

2.- Críticas a la propia definición mertoniana de anomia.

Siguiendo la enumeración de problemas propuesta por Clinard (1967) nos encontramos con las críticas de Lemert (1964).

Son varias las objeciones de este autor al concepto mertoniano de anomia; dos de ellas son el problema de la demarcación entre cultura y estructura social y la antropomorfización mertoniana de los grupos para asignarles así -- una jerarquía de valores.

Respecto a la primera de estas críticas, para Lemert la división mertoniana entre sociedad y cultura es artificial. Por lo que se refiere a la segunda, Lemert considera dudoso que un individuo participe de un sistema de valores cristalizado y estático a través de un grupo de pertenencia. De hecho Lemert critica el supuesto de una jerarquía de valores "universales", comunes a toda una sociedad,

que condicionarian la conformidad o desviación de ésta. Para Lemert el problema seria organizacional, individual y -- tecnológico.

Con las críticas de Lemert aparecen algunas de -- las constantes de lo que a fines de los años sesenta, será el replanteamiento crítico de la sociología norteamericana (Marsal 1977). Sin embargo, lo que resulta especialmente interésante en este caso es observar hasta que punto tales -- críticas son generalizables a toda teoría de la anomia y -- concretamente, a la teoría durkheimiana.

La respuesta más conveniente parece ser la negativa: las críticas reseñadas de Lemert a Merton pierden sentido si consideramos una teoría mas amplia como la de Durkheim que se enmarca en una teoría más global de la socialización.

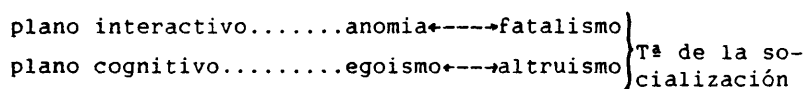


figura 1.6

En este caso no es preciso partir del sistema de valores del grupo ni por tanto, postular cuales son las metas culturales del grupo ni conceptos tan carentes de referente empírico como "sociedad" y "cultura". La versión de - Lacroix del esquema propuesto por Durkheim en El suicidio -

puede comprenderse, desde la particular versión del que escribe estas líneas, desde una perspectiva interactiva.

Ello dispensa de recurrir a grandes referentes macrosociales sin forzar en absoluto el esquema durkheimiano: basta entender el estudio de la socialización en el marco de situaciones interactivas concretas (Danzinger 1971) sin referencias apriorísticas a fenómenos transituacionales. -- Por lo demás, el positivismo durkheimiano facilita esta nueva lectura de las propuestas de El suicidio: existe un aprendizaje social y un consiguiente orden social que despliega en episodios sociales concretos -por ejemplo, en el caso de su ruptura, episodios de suicidio- ya sea a nivel interactivo (ej. ruptura de expectativas conyugales en el suicidio anómico) o cognitivo (ej. ruptura de expectativas cognoscitivas comunes en el suicidio egoísta). Para nada se precisa aquí una referencia genérica a medios institucionales y metas culturales.

Por lo demás, la segunda crítica de Lemert, su rechazo a una jerarquía de valores "universales", es también obvia desde un planteamiento interaccionista y nominalista, en el marco del concepto de socialización de la teoría sobre el orden social. Tal afirmación no precisa comentario para el que conozca las críticas de la sociología actual en la escuela funcionalista en torno a la carencia de referentes empíricos para la determinación de valores universales.

De hecho el propio Lemert critica la falta de --- atención que Merton dedica a la consideración de adopción - de valores contingentes y situacionales: el individuo escogería sus valores tanto por vía cultural en sentido estricto como por adaptación situacional. Lemert critica la versión que Merton propone acerca del control social. Para este último tal control aparece "de facto" como una reacción constante o meramente recíproca de la sociedad frente a la desviación.

Sin embargo, el control social depende, para Lemert, de valores en constante cambio temporal y espacial -- que produce efectos muy distintos sobre la conducta desviada; es más, el control social puede ser una causa y no un efecto de la desviación (vid. también Becker 1963).

Además, Lemert sostiene que "el individuo aislado sigue siendo para Merton la unidad de análisis; el grupo como campo de interacción que influye en el conformismo y la desviación no aparece por ninguna parte en sus estudios" -- (Clinard 1967).

Nótese que al hablar aquí de "grupo" frente a "individuo" se está contraponiendo la interacción en términos psicológicos a un concepto de individuo que se confunde, en toda la teoría sociológica funcionalista, con la estructura del sistema social y sus supuestas necesidades funcionales o, en el mejor de los casos, como un nuevo concepto-puente

entre el sistema social y el cultural.

En realidad parece evidente que una utilización - "actualizada" del modelo propuesto por Durkheim en El suicidio permite asumir estas críticas y abrir la puerta a hipótesis diversas en su procedencia pero mucho mas próximas a lo psicológico, como las de Cloward (1959) que ácentua en la delincuencia juvenil la importancia del grupo concreto - en el que el individuo se socializa en determinada crisis - biográfica o las de Bandura y Walters (1964) a propósito de la concepción de enfermedad mental como aprendizaje "distinto" socialmente hablando.

Así pues, la concepción de la teoría de la anomia a partir del modelo de Durkheim y sus reelaboraciones posteriores (Lacroix 1973) permite eludir las críticas destinadas a la teoría de la anomia mertoniana.

La razón de ello es que, a pesar del énfasis de Durkheim en "lo social", su modelo resultante permite elaborar un marco teórico más amplio englobable más fácilmente - en una concepción actual del concepto de socialización, concepción que permite referencias empíricas concretas a situaciones experimentales relacionadas con la formación (Bronfenbrenner 1977) o ruptura (Farrington 1979) del orden social a partir de individuos y situaciones concretas.

Es, indudablemente, discutible si se le hace o no

justicia a las intenciones originales de Durkheim pero el -
propósito de este escrito radica, mas que en interpretar a
Durkheim, en presentar del modo mas claro posible las multi-
ples fisuras de la teoría sociológica sobre el orden social.

Pero tal fracaso no se limita a los constructos -
teóricos sino que afecta a la operacionalización del concep-
to de anomia en las investigaciones empíricas que se deri-
van de los esquemas mertonianos.

APORTACION SOCIOLOGICA A LA INVESTIGACION EMPIRICA
SOBRE LA ANOMIA

Repasada la situación teórica del problema de la anomia es preciso hacer ahora una breve revisión de artículos recientes que utilizan el constructo "anomia" dentro de un contexto empírico. Con ello se busca señalar un punto diferente de los problemas teóricos planteados hasta el momento, tal punto se refiere al fracaso que se puede constatar en lo que se refiere a la operacionalización de los conceptos de anomia y -marginamente- de alienación.

Es general la preocupación, por parte de los sociólogos sobre el problema de como definir "anomia" operacionalmente, sean cuales sean sus puntos de partida teóricos o terminológicos.

Así, Almond y Verba (1963) en una investigación transcultural se encuentran con que las escalas utilizadas para medir alienación y anomia arrojan unas fiabilidades -- muy bajas: especialmente para Alemania (.42), Italia (.27) y Mejiico (.26); solo Estados Unidos y Gran Bretaña dieron un aceptable coeficiente (.60 y .70).

Otro ejemplo puede ser el de Lutterman y Middle--

ton (1970); estos autores comparan el uso indiscriminado -- que se ha hecho en Psicología de la clásica y deficiente Escala F con la utilización acrítica de la Escala de Srole -- por parte de los sociólogos: tal utilización responde a la dificultad de definir operacionalmente el concepto de anomia; ello habría acarreado una degradación del término hasta que el objeto de medición degenera en muchos contextos - en un vago malestar psicológico.

Posteriormente se comentarán otros ejemplos, como el punto de partida de McClosky y Schaar (1965).

Otra dificultad característica es la de establecer comparaciones entre distintas muestras o distintas investigaciones. Además de los problemas, ya citados, de Almond y Verba, podemos tomar como ejemplo la investigación de A. Rose (1966) que, comparando una muestra de italianos y otra de estadounidenses concluye que "los resultados producen serias dudas sobre si las escalas (de anomia y autoritarismo)(...) son suficientemente libres de variación cultural para medir las variables indicadas por sus títulos" --- (16).

Lutterman y Middleton (1970) tratan extensamente este problema al revisar la literatura sobre autoritarismo y anomia en relación con prejuicio racial.

Es llamativa la no coincidencia de conclusiones

en estudios que, aparentemente, trabajan con las mismas variables, así, para Lutterman y Middleton la anomia se relaciona más con autoritarismo que con prejuicio; sin embargo para otros autores (Srole 1956 o Rose 1966) es la variable anomia la que correlaciona mas fuertemente con prejuicio. - La polémica sobre como agrupar la triada anomia-prejuicio--autoritarismo no ha sido resuelta por una investigación de metodología sencilla pero cuestionable (i.e. cuestionarios "ad hoc" y diseño factorial) que se utiliza durante casi --veinte años.

Las divergencias metodológicas y los resultados - así como los problemas en la operacionalización del concepto de anomia no son sino el efecto de una utilización acrítica de los constructos implicados (Mawson 1971), por ejemplo el concepto de norma.

Mawson (1971) considera necesario puntualizar una serie de "vicios" de los estudiosos del tema: en primer lugar la ambigüedad con que se ha definido anomia como un estado de falta de normas, dejando en una nebulosa la definición de norma o de falta de normas.

Mawson señala que los sociólogos trabajan con --- unas nociones de patología social próximas a las de los psiquiatras de hace varias décadas. Habría aquí dos aspectos a considerar: la preferencia por los estudios transversales - basados en el supuesto de que las variables poseen unos pa-

rámetros constantes y, por tanto, mensurables en cualquier momento conveniente; por otra parte, a consecuencia de lo anterior, la anomia se ha medido por medio de varias escalas que han tendido a adquirir el status de una "entidad patológica". Sin embargo, la chocante disparidad entre los estados psicológicos o sociales de las varias "anomias" hacen pensar a Mawson que "la anomia podría no ser un estado o entidad determinado sino la actuación de una cierta cantidad de procesos causales".

Si bien hay razones teóricas, ya apuntadas anteriormente, para defender la incorporación de la problemática de la anomia a la de la socialización, de la observación -- de los resultados de la investigación empírica sobre el tema se deduce un motivo práctico indudable: el trabajo psicológico se presta mejor que el sociológico, por su mayor tradición experimental, a un desmenuzamiento cuidadoso de los conceptos en variables definidas y definibles operacionalmente con vistas a evitar los peligros de una literatura -- "sin salida". Véase, por ejemplo, la alternativa clara que plantean, en una situación similar, los psicólogos, acompañandola de un trabajo palpable frente a la imprecisión del sociólogo tradicional justamente ante un tema que anteriormente se ha mencionado a propósito de los problemas teóricos del modelo mertoniano de anomia:

"Para el investigador que tenga interés por identificar los antecedentes de algunos de los índices comportamentales que enumerabamos antes no gana

nada con establecer una definición previa del alcoholismo, (...) las variables dependientes son clases mensurables de comportamiento y no la etiqueta abstracta de "alcoholismo" (...) Un enfoque mas productivo y menos confuso para comprender las alteraciones del comportamiento es el de examinar con cuidado el proceso por el que se alcanza la socialización de la conducta y relacionar las dimensiones o variables de la conducta infantil que parezcan tener importancia en el proceso de socialización(...) Además, este enfoque permite integrar con más facilidad los resultados de los estudios experimentales de campo, puesto que las variables a estudio pueden manipularse al menos hasta ciertos límites".(17)

Por lo demás, dejando el tema de la disparidad en métodos y conclusiones, en gran parte de los trabajos de investigación empírica sobre temas relacionados con el constructo anomia sus autores -muchas veces sin excesiva congruencia con los planteamientos iniciales- se dan cuenta de que las variables psicológicas son esenciales. Así, Hartman (1969) indica:

"La teoría de la anomia, traducida a términos psicosociales, proporciona un interesante pero altamente hipotético esquema para describir un conjunto de relaciones entre individuos y sociedad (...) debemos averiguar (si esa perspectiva) es válida, lo que solo podemos hacer a través de una cui-

dadosa y extensa investigación".(18)

Fischer (1973) analiza las relaciones entre anomia-alienación y determinados sistemas sociales:

"Las hipótesis específicas que examinamos son: (1) cuanto más urbana --- (mas grande) es una comunidad, mayor es el sentimiento de carencia de poder y (2) de aislamiento social (anomia). El análisis intentará establecer que efectos de la vida urbana podrían darse independientemente cuando se controlen los correlatos asociados a nivel individual." (19)

A pesar de lo cual concluye que:

"Los datos indican que las dimensiones fundamentales de la personalidad (...) no son afectadas por las diferencias ecológicas gruesas entre ciudad y campo: las personalidades se entroncan en contextos sociales más pequeños que éstos". (20)

G.R. Lee (1974) indica, acerca de los problemas de ajuste matrimonial, que:

"Las implicaciones de la asociación --recogida entre ausencia de normativa y satisfacción marital es obvia desde el punto de vista de la teoría de la anomia. (...) Los potenciales benéficos de la disgregación de las --

medidas de clase social y la investigación de las relaciones entre los componentes del status individual y la anomia deberían ser evidentes. La significación de estos desarrollos depende, en gran parte, naturalmente, de la documentación sobre consecuencias conductuales concretas de la falta de normativa y similares indicadores actitudinales sobre integración social."(21)

La selección de ejemplos procedentes de campos de aplicación muy variados es lo suficientemente gráfica.

Se renuncia a la investigación mediante escalas - de dudosa validez y cada vez es más obvia la necesidad de recurrir a investigaciones referidas a elementos situacionales y conductuales concretos.

Hay un aspecto interesante de las conclusiones de Barnett (1970), acerca de la relación entre nivel de ingresos y anomia; si el nivel de ingresos no parece relacionado con la anomia, no ocurre lo mismo con la variable "educación":

"(la educación) influye sobre los ingresos, anomia y valores de logro (mientras que) entre estas tres variables - no hay relaciones generales intrínsecas". (22)

La variable "educación" es asimilable a la problemática psicológica justamente en el campo de la socializa--

ción. Volvemos a encontrar que "la educación es el mejor -- predictor de anomia" en el trabajo ya citado de G.R. Lee -- (1974) y J.L. Reyna (1969) señala que:

"La presencia o ausencia de educación, tomada conjuntamente con empatía, parece ser una condición para la explicación de los diferentes tipos de -- alienación".(23)

Habiendo definido operacionalmente como nivel de estudios la variable educación y la empatía por grado de proyección y riqueza y variedad de ideas del sujeto.

Todas estas referencias a constructos psicológicos están subrayando la reflexión anterior sobre el status epistemológico de la teoría de Merton y los trabajos que señalan la poca validez de los datos que se poseen al respecto (Duham 1967).

Los ejemplos recogidos tratan de mostrar como la necesidad de un estudio psicológico de la anomia se percibió en la Sociología tanto en marcos teóricos como de investigación.

Por último, la referencia a los constructos psicológicos vuelve a remitir, esta vez de modo mas explícito, a la alternativa propuesta para la perspectiva mertoniana: la

tesis defendida por tal alternativa es que la clave del ~~===~~ constructo "anomia" no es tanto un elemento estructural --- cuanto el grado de socialización del individuo. No vale la pena desarrollar aquí el tópico de la relación entre "socialización" y "educación". La socialización del individuo es la clave de la visión durkheimiana de la anomia como teoría parcial de la socialización -completada con el eje "egoísmo altruismo"- . Tal es la vía que permite abordar de modo teóricamente justificado un estudio de la anomia con base experimental, en el sentido amplio de Bandura y Walters.

Los puntos coincidentes de éstos y otros artículos que en algún caso se mencionan más adelante, vuelven a apuntar críticas al actual tratamiento de la anomia que, al mismo tiempo, dejan ver la viabilidad del esquema durkheimiano que además, invita a abandonar los criterios sociológicos estrictos para tratar de explorar, a nivel de variables operacionales, los fenómenos psicológicos relevantes.

LA TRANSICION DEL MODELO SOCIOLOGICO AL PSICOLOGICO

Hasta este momento los esfuerzos de los anteriores párrafos se han concentrado en subrayar las debilidades teóricas y metodológicas del principal epígono del concepto de anomia: la teoría funcionalista.

Es preciso, antes de seguir adelante, hacer una puntualización: la cuestión que ha guiado la presente reflexión es el mantenimiento del orden social o su ruptura. Si bien es cierto que tras la teoría funcionalista surgen - escuelas sociológicas que estudian estos temas: Interaccionismo Simbólico, Etnometodología, Teoría del Rotulado etc. no puede hablarse en ningún caso de un modelo estrictamente sociológico.

Las corrientes citadas participan en sus elementos y temática central (la interacción y más concretamente, el lenguaje) de aportaciones de la Filosofía Social (por ej Mead), la Lingüística, la Antropología y la Psicología.

Son nuevas aproximaciones al tema que a menudo -- confunden lo circunstancial (por ej. la delincuencia) con lo teóricamente sustancial (por ej.: el problema del orden social) y su novedad radica no tanto en su antigüedad cuanto en su carácter rupturista cuyo estilo se ha contagiado a

a determinados sectores de la Psicología (vid. por ej. la llamada "crisis de la Psicología Social").

Entrar en su análisis sería entrar en una temática compleja y aún no bien definida; un nuevo gigante sociológico macrocefálico y con escasos apoyos empíricos, digno hijo de la teoría funcionalista.

Será mejor eludir de momento la cuestión y centrar la reflexión en la sustitución del paradigma estrictamente sociológico del orden social por el estrictamente psicológico.

Antes de entrar en el análisis del desarrollo histórico de tal paradigma estrictamente psicológico y experimental parece obligado aludir a un último conjunto de trabajos empíricos fundamentales en el estudio sociológico de la anomia cuya referencia va a servir, una vez más, para ilustrar la necesidad de abordar el problema del orden social - desde una perspectiva psicológica.

Se trata de los trabajos de Nettler (1956), Srole (1956) y Seeman (1959) por una parte y los de Lemert (1964) y McClosky&Schaar (1965) por otra.

La agrupación de estos autores no es caprichosa; tanto Srole como Nettler elaboran escalas, de anomia y alienación respectivamente, que quizás sean las más populares -

entre los investigadores del tema.

En cuanto a Seeman, es probablemente el teórico - que más ha contribuido, desde su perspectiva, a un intento de clarificación conceptual del término anomia. McClosky y Schaar junto con Lemert son, por otra parte, autores que -- han publicado trabajos importantes en defensa de algo que -- se podría denominar una consideración psicologista de la -- anomia.

En 1956, siete años después de la exposición mer- toniana, Srole publica un artículo en el que se plantea pre- cisamente "una definición operacional del concepto de ano- mia".

Para ello, lo que el autor establece en primer - lugar es que son posibles dos maneras de entender el conti- nuum "anomia-eunomia": respecto a la integración de diferen- tes sistemas sociales o subsistemas (perspectiva molar) o - respecto a la de los individuos en los campos totales de -- acción de sus relaciones interpersonales y grupos de refe- -- rencia.

¿Qué camino adoptar? Srole contesta así:

"Aunque la investigación de perspecti- va macroscópica respecto al fenómeno de la integración en sistemas amplios ha hecho acto de presencia en años re

cientes, aun presenta tremendos problemas operacionales. Por otro lado, - la perspectiva molecular tiene la ventaja de ser fácilmente adaptable al aparato operacional de la investigación muestral. Con el planteamiento molecular el objetivo analítico inmediato seria situar al individuo en el continuum de integración interpersonal (sentido de pertenencia de los demás: distanciamiento yo-otros)". (24)

Srole considera que en la situación molecular de integración individual actúan otros "conjuntos de fuerzas": los grupos de referencia (nótese que se trata de un importante agente de socialización), las cualidades genéricas de la sociedad molar (quizás como una concesión de Srole a Merton ya que estas quedan planteadas en términos de medios, metas y éxito) y el proceso de socialización. Todo ello hace que Srole hable de un "socio-psychological continuum".

Srole se acerca extraordinariamente a una temática psicológica en cuanto se analizan los contenidos del concepto de "integración", este se podría identificar con el concepto de socialización si no fuera por el empeño de Srole por incluir en su concepto las categorías mertonianas sobre la anomia (bajo el epígrafe de "cualidades genéricas de la sociedad molar"); lo forzado de tal inclusión hará que su escala sea en parte incongruente con sus postulados teóricos.

Es significativo, por lo demás, que Srole indique que "alienación del yo frente a los otros" puede considerarse como un denominador común a los conceptos durkheimianos de anomia, egoísmo, altruismo y fatalismo; recuerdese el anterior apunte de una teoría de la socialización con cuatro polos, dos a dos, ocupados por estos conceptos. La necesidad de una perspectiva psicológica es tan fuerte y evidente que no deja de ser significativo, para evaluar entre otras cosas el estado de las ciencias sociales, el hecho de que la escala de Srole se haya utilizado luego en todo tipo de investigaciones "molares". Si a esta dudosa validez en su utilización se suma su más que dudosa fiabilidad (la escala posee cinco items) se explican fácilmente las divergencias comentadas en el párrafo anterior.

Si en 1956 Srole "traiciona" la macrosociología, en fechas muy próximas Gwynn Nettler es aún más explícito; introduciéndose en el tema con una etiología del término -- "alienación" que se remonta a Hegel, señala luego que "será útil distinguir tres conceptos relacionados pero no idénticos: alienación, anomia y desorganización personal. La anomia, según Durkheim, se refiere a una condición social de relativa falta de normas; la alienación es un estado psicológico del individuo" (25).

Como se ve, las coordenadas son marcadamente psicológicas; préstese atención a la definición de alienación

propuesta por Nettler:

"Una persona alienada es la que ha sido llevada a enajenarse y tornarse -- hostil con respecto a su sociedad y - la cultura que ella entraña" (25).

Lo cual señala una perspectiva de tipo psicológico-ambiental, i.e., psicosocial. Por lo demás, las conclusiones de Nettler, en donde se preocupa de relacionar alienación con creatividad, conducta emotiva, altruismo, ajuste social etc. remachan esta "manera de hacer" psicologista que, curiosamente, se ha presentado acriticamente, como era el caso de Srole, en el contexto estrictamente sociológico a través de la utilización masiva de la escala propuesta por Nettler.

Así pues, ya muy temprano la Sociología ha tenido que utilizar criterios casi estrictamente psicológicos a la hora de trabajar empíricamente con la dimensión "anomia" o la de alienación. Otra cosa será que tal problema se plantee de este modo entre los estudiosos; deberán transcurrir casi veinte años para ello.

Dos años después del trabajo de Nettler, Seeman - se esfuerza por ordenar el campo conceptual, de hecho, su trabajo es aún hoy referencia obligada de los estudios sobre anomia.

Seeman propone cinco formas básicas del tratamien

to del concepto "alienación" (término en el que engloba, explícitamente, el concepto de "anomia"). Tales variantes son: carencia de poder (powerlessness) inspirado en la "alienación" de Marx; falta de significados (meaningless) inspirado en Mannheim; aislamiento (isolation) donde Seeman habla de Nettler; extrañamiento del yo (self estrangement) inspirado en Fromm y normlessness o carencia de normas, inspirado en Durkheim.

Nos encontramos en Seeman con un presupuesto que da la impresión de repetirse tras distintos "disfraces" a largo de toda la literatura sociológica sobre el tema. Aún en un estudio pretendidamente teórico como éste, Seeman --- anuncia:

"Me propongo, en lo que sigue, tratar - la alienación desde el punto de vista personal del actor, esto es, se estudia la alienación desde la perspectiva socio-psicológica".(26)

Observese cuales son las definiciones de Seeman - para cada uno de los tipos de alienación:

- a) Powerlessness: "La expectativa o probabilidad poseida por el individuo de que su propia conducta no puede determinar la aparición de las metas, o refuerzos, que busca".
- b) Meaningless. "Cuando el individuo está incierto sobre lo que debe creer(...)cuando el individuo no encuentra unas

reglas mínimas que clarifiquen su toma de decisiones".

- c) Normlessness. "Fuertes expectativas de que se precisan - conductas socialmente no aprobadas para lograr unas metas dadas".
- d) Isolation. "Asignación de poco valor reforzante a las metas o creencias muy valoradas tradicionalmente en la sociedad considerada".
- e) Self-estrangement. "Grado de dependencia de una conducta dada respecto a refuerzos anticipados".

No interesa entrar en una discusión sobre lo correcto o no de las interpretaciones de Seeman a propósito de las concepciones de Marx, Durkheim o Mannheim: tal tarea no se corresponde con la presente línea de trabajo y, por otra parte, son las definiciones de Seeman las que han venido aceptándose y utilizándose en la abrumadora mayoría de los trabajos empíricos sobre el tema. Interesa recalcar, -- sin embargo, como el presupuesto primordial del que parte Seeman se reencuentra en sus conclusiones:

"(valor reforzante, conducta y expectativa) son los elementos claves de la teoría que subyace a la presente caracterización de alienación". (27)

¿Cuál es esa teoría subyacente? Es obvio que se relaciona íntimamente con lo que en Psicología se denomina socialización o aprendizaje social y, en términos más genéricos Teoría del Intercambio.

No es preciso establecer este paralelismo para -- darse cuenta de que las categorías claves señaladas por Seeman son un compendio de conceptos que se utilizan en lo que puede denominarse el corpus teórico de la Psicología. Como se ve, cada vez es más clara la relevancia de los factores psicológicos para un estudio empírico de la anomia.

En la transición del paradigma sociológico al psicológico hay otros dos precedentes celebres del estudio de la anomia desde un contexto sociológico pero crítico: los trabajos de Lemert (1964) y McClosky & Schaar (1965).

Lemert escribe en el año 1964, es pues cinco años posterior a Seeman. McClosky y Schaar en el año 65; comenzamos con el primero.

Lemert se plantea la necesidad de cuestionar cierto optimismo que, entre los funcionalistas especialmente, - daba por satisfactoriamente explicados ciertos fenómenos sociales como el alcoholismo o las enfermedades mentales, a partir de unos conceptos aparentemente libres de connotaciones ideológicas y lo suficientemente sólidos como para poder hablar de una cierta teoría sociológica de la desviación y el control social.

Lemert cuestiona el principal exponente de lo que llama "interpretación estructural de la desviación", propia de Merton.

Resulta interesante tener en cuenta la alternativa que propone Lemert: la desviación surgiría de situaciones que exigen de los sujetos soluciones "arriesgadas", es decir, soluciones que en determinadas circunstancias pueden acarrear la desviación.

¿Cuales serían los factores a tener en cuenta como determinantes o coadyuvantes de la desviación? Indudablemente la posición dentro de la estructura social es importante pero olvida la variabilidad y dinámica social. Sobre la aportación estructural mertoniana sería preciso tener en cuenta al grupo como campo de interacción que fija unas normas, unos valores, unas metas etc., el desarrollo tecnológico y los procesos psíquicos (mencionados por Merton pero no desarrollados en, por ej., su estudio del retraimiento).

Lemert señala que "la exclusión de grupos y ciertas formas de aislamiento social pueden ser importantes para explicar el desarrollo de ciertas formas de desviación", afirmación que se apoya con diversos ejemplos empíricos. -- Por último, los límites sociobiológicos, o mejor, los límites impuestos por actitudes ante ciertos problemas de índole más o menos biológico pueden implicar graves consecuencias sobre determinados individuos, por ej., a nivel de exclusión de ciertas posiciones sociales.

Hasta aquí, Lemert habla de desviación y de los distintos factores que pueden influir en ella. Pero hay al-

go más: de la anterior concepción de la norma se desprende que "consideradas de esta manera, las normas no son mas que puntos de referencia para la acción" (28).

¿Como se engloba la noción de anomia? A partir de la noción de "norma constitutiva", cuyo origen radica en la Etnometodología y que alude a criterios más amplios y específicos sobre la conducta a seguir, teniendo en cuenta los fundamentos de la interacción social y el momento de esa interacción en que se dá la situación a juzgar; lo que es --- anormal aquí y ahora, puede no serlo en otro momento y vice versa.

Cuando se violan las normas constitutivas la situación se hace confusa, lo cual provoca o el abandono de - la interacción por las personas o una nueva definición de - sus conductas turbadoras en términos aceptables. El momento interactivo de transición hacia unas nuevas normas constitutivas puede ser llamado "normalización": tal "normalización" será precisa siempre que los valores del grupo sean lo suficientemente fuertes como para exigir que la situación confusa sea redefinida de acuerdo con ellos.

En cambio, si la situación es tal que los interactantes no quieren o no pueden concordar valores y "reali--dad" surgiría la anomia.

Lemert dá ejemplos de normalización tanto a nivel

de grupo primario (la definición aceptable de ciertas conductas en el contexto familiar cuando a otros niveles serían consideradas anormales y viceversa) como a nivel de organizaciones (por ej.: la consideración de los pequeños hurtos del personal en un gran almacén dentro del capítulo de "mermas de inventario").

Así, la regla formal deja paso a un modo de control funcional y dinámico: "el control social activo", proceso en el que los valores son relativos y fruto de la interacción grupal, hasta el punto de que los agentes individuales encargados del control quedan relegados a unos esquemas "maniobreros" en los que deberán tratar de hacer cumplir -- aquellas normas que "pueden" hacer cumplir y no necesariamente las que más les gustaría ordenar.

La desviación se convierte en un concepto relativo a "las reacciones simbólicamente coloreadas de los otros"; Lemert concluye que:

"Los sociólogos han de preocuparse menos por las definiciones esenciales - de desviaciones tales como el desorden mental y el alcoholismo y más por los procesos por los cuales las organizaciones llegan a no reconocerlos - como defecto moral o enfermedad..."(29)

Interesa recalcar dos aspectos que enlazan la visión de Lemert con la línea argumental que hemos seguido --

hasta estos momentos: para ello es preciso darse cuenta de Lemert está utilizando un concepto de anomia que se identifica con el término "egoismo"; es decir, se trata de un disturbio de la interacción lo suficientemente fuerte como para provocar el retraimiento de los actores, según el mismo propone como alternativa a la normalización.

"Cuando se violan las reglas constitutivas, la situación se vuelve "confusa" lo cual puede conducir (...) al retraimiento de las personas de la interacción" (30).

El paralelismo con el "egoismo" de Durkheim es ostensible aunque etiológicamente hablando, la explicación de Lemert es, naturalmente, más aceptada hoy que la de Durkheim, dada en términos casi morales (31).

Pero aún hay más, observese el paralelismo claro entre Lemert y ciertas afirmaciones de Bandura y Walters sobre el problema del aprendizaje social en temas idénticos a los tratados por aquel: alcoholismo, desorden mental etc., recogidas anteriormente y que se resumen en una propuesta, no trabajar a nivel de descripción de supuestas desviaciones sino de variables específicas.

La coincidencia, a pesar de los campos tan dispares de los que parte, no es casual; se correspondería con una reacción crítica que trata de huir del teleologismo fun

cionalista: nótese que Lemert y Bandura&Walters escriben casi a la vez, el uno en el año 1964, los otros en el 63. Es sin embargo importante tener en cuenta que los trabajos de ambos autores coinciden a partir de líneas históricas distintas, Lemert desde la definitiva decadencia del paradigma sociológico, Bandura y Walters señalan un vigoroso empuje de las ciencias de la conducta en el replanteamiento del maltratado concepto de socialización.

El otro representante de este grupo de autores que justifican la insuficiencia del paradigma sociológico en el estudio del problema del orden social es el trabajo de McClosky y Schaar (1965) que se plantea la búsqueda de lo que llaman "dimensiones psicológicas de la anomia".

McClosky y Schaar parten de algo ya demostrado en este trabajo: la inoperancia del trabajo sociológico sobre la anomia y la existencia -a partir de Durkheim- de cierta consideración al problema psicológico por parte de los sociólogos que con más profundidad han estudiado el tema.

Así Durkheim y Merton poseen, según McClosky y Schaar, una misma lógica de razonamiento que parte de la inalcanzabilidad de ciertas metas y se concreta en la fórmula "condición social=estado psicológico=conducta desviada".

Por lo demás McClosky y Schaar critican la preten

sión de estudiar una situación social a partir de unas en-
debles escalas de tipo ordinal y aplicación individual: por -
ello, se proponen acentuar más, en su estudio de la anomia,
la dimensión psicológica considerandola "un estado de la --
mente, un conjunto de actividades, creencias y sentimien---
tos" (32). Se trataría de un sentimiento de falta de normas
claras, de confusión.

Las normas, según estos autores, estarían por en-
cima de cualquier sector social considerado; una socializa-
ción en el que el aprendizaje de tales normas sea interfer
ido, nos conduciría a la anomia de los así socializados.

¿Pero qué -se preguntan- puede provocar esa inter-
ferencia del aprendizaje de normas? La respuesta es que, --
por una parte, ciertos determinantes sociológicos (rol, sta-
tus etc.) pero, por otra, factores psicológicos y persona--
les.

Son estos últimos factores los que interesan a --
McClosky y Schaar: factores cognitivos (dificultad para ---
aprender), factores emotivos (dificultad para percibir co--
rrectamente la realidad) y actitudes que interfieren con --
una interacción exitosa dentro del grupo en el que sociali-
za el sujeto.

Los criterios utilizados por McClosky y Schaar
para operacionalizar estos factores fueron:

- a) Factor cognitivo: años de escolarización; orientación hacia la participación en actividades intelectuales; información sobre el sistema político y social; creencias sobre espiritismo, astrología etc.; aquiescencia.
- b) Factor emocional: inflexibilidad (con las escalas de intolerancia a la ambigüedad, rigidez y obsesividad); fuerza del ego (con las subescalas de sentimiento de culpa, confianza en si mismo, necesidad de intimidad mental, satisfacción vital, alienación, frustración por el status etc.); ansiedad (con las escalas de ansiedad manifiesta, estabilidad-desorganización y confusión); agresión generalizada (hostilidad, paranoidismo etc.).
- c) Factor actitudinal: posesión de actitudes poco comunes - (totalitarismo, fascismo etc.); posesión de ciertas actitudes interpersonales que también pueden dificultar la interacción (grado de tolerancia, calvinismo etc.).

Tras la aplicación de cuestionarios que pretendían medir estas variables y la dimensión anomia en amplias muestras, McClosky y Schaar concluyen que las correlaciones con anomia están todas en la dirección predicha y resaltan la fuerza de la correlación de las escalas de inflexibilidad con anomia, escalas que representarían "estados genotípicos libres de contenido social o político".

Con todo, los autores no niegan, naturalmente, la existencia de una intercorrelación, a veces complicada, entre los factores personales y sociales, que podrían actuar

de concomitante o encontradamente. Para ver hasta que punto tales variables desvirtuan sus correlaciones, McClosky y -- Schaar dividen una de las muestras originales (1484 Ss) en grupos de alta o baja anomia (0-3 frente a 6-9 en una escala de anomia entre 0 y 9), elaborando pares de sujetos con puntuaciones antagónicas en la dimensión anomia y equivalentes en los valores de las variables situacionales consideradas (educación, edad, tamaño de la comunidad etc.). El resultado final fué un total de 275 pares de sujetos que configuraron dos muestras de condiciones sociales pretendidamente equivalentes.

En la página siguiente se reproducen los resultados de tal análisis, tal como lo presentan sus autores, y a continuación la proporción de personas que, en cada caso, no cumplirían las predicciones de la hipótesis, dato no presentado por los autores. En tales proporciones se incluyen aquellos sujetos con resultados opuestos a los predichos pero también los que quedan en posiciones intermedias -inexplicablemente omitidos por McClosky y Schaar por razones -- "de brevedad".

A partir de los datos de la tabla y controlando - otras variables tales como frustración de status o educación y ocupación, los autores llegan a la conclusión de que la anomia depende tanto de factores psicológicos como de -- factores sociales; abandonando ciertas definiciones poco operacionales de anomia, pasan a considerarla como "un signo -

TABLE 11. MATCHED SAMPLES OF ANOMICS AND NON-ANOMICS COMPARED ON SELECTED VARIABLES*
(In Percentages)

	Alienation		Contempt for Weakness		Conventionality	
	High	Low	High	Low	High	Low
High Anomy	59	8	39	13	35	24
Low Anomy	8	56	15	31	8	48
	Dominance		Ethnocentrism		Guilt	
	High	Low	High	Low	High	Low
High Anomy	72	51	50	9	52	16
Low Anomy	48	17	13	42	7	64
	Hostility		Human Frailty		Intellectuality	
	High	Low	High	Low	High	Low
High Anomy	47	13	58	7	21	36
Low Anomy	9	46	24	31	46	18
	Intolerance of Ambiguity		Life Satisfaction		Need Inviolacy	
	High	Low	High	Low	High	Low
High Anomy	59	11	17	51	32	20
Low Anomy	23	44	48	22	14	65
	Need Status		Obsessiveness		Paranoid Tendency	
	High	Low	High	Low	High	Low
High Anomy	34	22	53	26	66	9
Low Anomy	9	56	27	45	13	57
	Pessimism-Optimism		Rigidity		Tolerance	
	High	Low	High	Low	High	Low
High Anomy	51	8	59	19	31	46
Low Anomy	11	41	28	44	50	22

figura 1.7

PROPORCION DE SUJETOS QUE NO SE AJUSTAN A LA HIPOTESIS
(proporción 200/200)

Dominancia	101/200	Despre- cio débil	130/200	Convencio- nalidad	117/200
Alienación	85/200	Etnocen- trismo	108/200	Pecado	87/200
Hostilidad	107/200	Fe huma- nidad	111/200	Intelectua- lidad	118/200
Intol ambi- güedad	97/200	Satis- facción	101/200	Nec. inti- midad	83/200
Nec. status	110/200	Obsesividad	102/200	Paranoidismo	77/200
Pesimismo	108/200	Rigidez	97/200	Tolerancia	104/200

figura 1.8

del fracaso de la socialización" y en último término, como un síntoma más de un estado general y de mayores dimensiones centrado en cierto malestar social.

El trabajo de McClosky y Schaar se adscribe ya claramente a modos de hacer psicológicos; se propugnan una serie de antecedentes psicológicos para las explicaciones sociológicas de la anomia y se critican éstas últimas.

Por lo demás, el trabajo se centra en el problema de la socialización. Sin embargo, se trata de un trabajo de transición que no asume una concepción conductual del problema (Danzinger 1971). El trabajo de McClosky y Schaar muestra una base teórica endeble que hace que una investigación pretendidamente renovadora caiga en formulaciones superables o erróneas.

Así, se vuelve a caer en algo que los mismos autores critican: la vaguedad del concepto de anomia. Ello hace que la línea argumental de McClosky y Schaar al hablar de socialización como clave en el concepto de anomia sea más vaga y confusa de lo que sería deseable.

Hay también otros aspectos criticables en el trabajo de los autores: la distinción entre factores sociales y factores personales parece excesivamente radical y carente de matices; de ahí, por ejemplo, que luego consideren imposible pasar de mediciones en individuos a diagnósticos so-

ciales, si ello es difícil no es por imposibilidades técnicas mayores que las de otros campos de estudio sino por una deficiente aplicación técnica y, sobre todo, por una base teórica y metodológica excesivamente vaga.

Por otra parte, McClosky y Schaar consideran la socialización como un proceso pasivo, en el cual el sujeto tratará siempre de incorporarse al grupo que le señalen y las normas son algo objetivo y trascendente (33). Con un estatismo incomprensible (artículos como el de Lemert son anteriores a éste) y algo que casi podría denominarse "platonismo de la norma" los autores contemplan la socialización como un proceso de conocimientos que puede estar dificultado por diversos elementos, algunos de tipo completamente personal y genotípico, como indican al hablar de la variable "inflexibilidad" (34).

El alcanzar o no ese "conocimiento" provoca una feliz socialización o lo que McClosky y Schaar llaman "fracaso" de la socialización, es decir, la anomia o cualquier otra manifestación de malestar personal. El término "fracaso" (cargado de valor) no hace sino ser consecuente con una visión estática de la vida social del individuo que, por ej., hace suponer que determinados rasgos de personalidad dan como fruto una "mala" socialización, cuando la dirección del esquema causal es, muy posiblemente, la contraria: una determinada socialización implica la mayor parte de estas conductas o, al menos, su explicitación.

Por lo demás, incluso a nivel empírico los resultados de McClosky y Schaar son discutibles; su presentación es deficiente ya que las tablas iniciales no se pueden comparar con la tabla de pares igualados reproducida anteriormente en este escrito. Vease un ejemplo de esas tablas iniciales en las que los resultados van a favor de las hipótesis dadas, pero donde se han controlado variables situacionales:

		ANOMIA			
		alta	media	baja	
ALTA	62%	32,6%	54%	(459Ss)	100%
ALIENACION MEDIA	32,6%	46,6%	21%	(539Ss)	100%
BAJA	8,1%	35,4%	35,4%	(443Ss)	100%

figura 1.9

Como se ve, los porcentajes de unas y otras tablas no muestran lo mismo, la última expresa la proporción de sujetos con determinado grado de alienación que ocupan distintos grados de anomia, la otra la proporción de sujetos con determinado grado de anomia que ocupan determinado grado de alienación. Esta deficiente ordenación material hace casi imposible la comparación entre los datos previos y posteriores a la incorporación al diseño de determinadas variables.

Por si esto fuera poco, ¿qué ocurre si considera-

mos el porcentaje de sujetos que no cumplen la hipótesis?
El caso de la tabla reproducida - vid. supra- es verdaderamente decisivo ya que en ella se controlan el mayor número de aspectos relacionados con variables sociales. Según la hipótesis a mayor alienación mayor anomia y viceversa, pues bien, de una proporción de 200/200 cumplen la hipótesis --- 115/200, mientras que no la cumplirían 85/200, es decir, -- los sujetos en niveles medios u opuestos a los predichos. - Un vistazo a las tablas comentadas hará ver al lector lo du doso de las optimistas conclusiones de McClosky y Schaar.

Se observa, pues, que una deficiente comprensión del problema de la anomia, entendiendo ésta como socialización defectuosa, acarrea diversos problemas metodológicos. Además, variables psicológicas de gran interés son colocadas en el primer término de un modelo causal "personalidad ---> anomia" cuando la anomia es un fenómeno que determina, con tanta trascendencia como la socialización rasgos de per sonalidad y, rara vez, es determinada por ellos de manera - directa.

CONCLUSIONES

La anterior exposición ha presentado argumentaciones que interesa retener para la comprensión suficiente del desarrollo histórico y la validez y formulación actual del orden social pretendiendo definir dicho constructo de cara a elaborar una noción de orden social plenamente integrada en la Psicología.

El desarrollo de dicha exposición ha intentado de mostrar y justificar los siguientes puntos:

1.- La explicación del orden social debe remitirse al paradigma explicativo proporcionado por E. Durkheim, superior en capacidad explicativa a los modelos aportados por sus epígonos funcionalistas.

La relevancia de la comparación entre la teoría de la anomia durkheimiana y la teoría de la anomia mertoniana está perfectamente justificada si se coincide con Marsal (1977) en que "diversos autores han sostenido, con razón -- que Durkheim es el padre del análisis estructural-funcional".

El abandono de la perspectiva estructural-funcio-

nalista no ha aportado una perspectiva teórica clara al problema del orden social con una perspectiva científica aceptable.

Si se respeta la perspectiva desarrollada en este capítulo y se buscan nuevos planteamientos sociológicos del problema del orden social a partir de la desviación, la atención puede centrarse en planteamientos de inspiración interaccionista simbólica y fenomenológica: Teoría del Rotulado, Análisis de la interacción -Goffman- o Etnometodología. No es propósito de este trabajo profundizar en las aportaciones teóricas de H. Becker, E. Goffman o Cicourel. El gran problema de estas consideraciones sociológicas de autores como los anteriormente citados no es su pobreza teórica sino todo lo contrario, poseen el mismo mal que los funcionalistas: una teoría hipertrofiada con cada vez menos apoyos empíricos metodológicamente aceptables(39).

Valga el juicio de J.F. Marsal (1977) a propósito de estos autores:

"Sería inútil intentar aquí hacer una exposición de los múltiples y fecundos meandros de las muchas páginas escritas por Goffman(...) Lo que queremos hacer notar como lo hacen sus críticos es el progresivo deterioro de su estilo sumergiéndolo en su propia esoteria y la oscuridad conceptual -- común a tanto discurso subjetivista -- cuyo origen es difícilmente determina

ble(...)hay un camino común que recorren tanto Goffman como un etnometodólogo tan destacado como Cicourel, que va desde la abierta contradicción social de Asylums, The Social Organization of Juvenile Justice, a las sinuosas complejidades de Frame Analysis o Cognitive Sociology"(35)

En cuanto a la Teoría del Rotulado (Becker1963), se trata de la tendencia teórica sociológica más conocida - en el estudio psicológico actual de la desviación (Carson - 1969).

Sin embargo, el problema es el mismo: la Teoría - del Rotulado carece de sustrato empírico respetable y debe entonces lograr tal respetabilidad convirtiéndose en algo - distinto a una teoría científica o cuasicientífica; se convierte en una lamentable versión actual de la sofística --- ("teoría sensibilizadora" en Gerger 1973).

"En los diez últimos años numerosos so ciólogos han rechazado, en base a con sideraciones formales o empíricas, la adecuación de la Teoría del Rotulado (...) hay un acuerdo general en que - no debería considerarse como una teoría formal ni puede afirmarse de mane ra simplista que el etiquetado "causa" enfermedades mentales u otras formas de desviación. Por lo demás, también hay consenso en que (...) puede tener un efecto sensibilizador" (36).

2.- La superioridad del modelo de Durkheim procede de un -- elemento fundamental: la adecuada combinación de una cons-- trucción teórica y una investigación empírica estrictamente positivista. Tal combinación es paradigmática en El Suici-- dio que constituye una referencia fundamental en este traba . jo. Dicha combinación parte de una exigencia epistemológica de objetividad que no ha sido suficientemente comprendida - en la investigación empírica posterior.

Por lo demás, su esfuerzo por combinar, en El Sui cidio, la construcción teórica y la investigación empírica estrictamente positiva no ha encontrado, en el mundo de la práctica científica de la Sociología, continuadores adecua- dos. En párrafos anteriores se ha defendido la tesis de - que los constructos teóricos y las investigaciones empíri-- cas a propósito del orden social de autores posteriores no estuvieron a la altura de su predecesor.

La búsqueda de objetividad, los hechos sociales - como "cosas" externas y coactivas es la clave teórica que - permite comprender la estructura y aportaciones del Suici-- dio.

La clave del fracaso de la tradición sociológica a la hora de recoger el legado de Durkheim quizás descansa en la incapacidad de los sociólogos para comprender estas - aportaciones.

La tradición positivista, la perfecta integración de teoría e investigación empírica de El Suicidio que tanto fascina a Parsons no tendrá, como se ha visto en párrafos anteriores una continuidad rotunda en Sociología.

¿Deben entonces abandonarse las aspiraciones de - Durkheim? La respuesta, que pretende reflejar el presente - trabajo, es negativa y proviene de una tradición metodológica radicalmente distinta a la sociológica y que, sin embargo, coincide o se inspira abiertamente en los planteamientos durkheimianos: la tradición psicológica del estudio experimental del orden social.

3.- Las aspiraciones de Durkheim coinciden con una tradición metodológica y epistemológica distinta de la sociológica en la explicación del orden social.

Para comprender como la Psicología Experimental - recoge el legado durkheimiano es preciso olvidar por un --- tiempo la teoría de la anomia y prestar atención a cual es el marco conceptual en el que se enmarcan las aportaciones de El Suicidio: la consecuencia teórica de esta obra es buscar la causa del efecto contrario al estudiado en esta obra -la cohesión social. El concepto que permite a Durkheim articular su reflexión sobre el tema es el de "conciencia colectiva"; "la forma más alta de vida psíquica (...) situada fuera y por encima de las contingencias individuales".

El concepto de "conciencia colectiva", contrapunto imprescindible de la patología social no fue bien comprendido por la sociología norteamericana dominante.

En unos casos tal concepto se ha interpretado como una salida de tono espiritualista de un Durkheim senil, en otros se le hizo equivalente a la idea de norma, valores o actitudes compartidos.

En ambos casos se da una versión idealista de Durkheim ya sea descartando su aportación, ya sea suponiendo una entidad "metafísica" que los hombres comparten y en la que residen tales valores, normas o actitudes compartidas (Allport 1968).

En realidad, el concepto de "conciencia colectiva" es relativamente abierto y se presta a su interpretación en términos de "representaciones colectivas". Las representaciones colectivas surgen, en la propia obra de Durkheim, una vez que éste se da cuenta de determinados fenómenos como, por ejemplo, el suicidio altruista y el egoista, no se ajustan a una explicación de la cohesión social entendida como mera cohesión externa, encuadrada en códigos y leyes materiales y tangibles o elementos biológicos y ambientales.

Parsons comprendió muy pronto que Durkheim inicia, con el estudio de las representaciones y la mentalidad co-

lectiva, una reelaboración teórica que no implica un abandono del positivismo sino su matización mediante la inclusión de temáticas plenamente psicológicas: las representaciones colectivas no son burdas elaboraciones idealistas, se trata de las elaboraciones cognoscitivas del sujeto respecto a -- aquella parte de su mundo externo atribuible a factores sociales.

"El esquema cualitativo (de Durkheim) (...) era un objetivismo semiconductista, que preconizaba el estudio de hechos objetivos (...) Pero este grupo de criterios, derivados de la metodología científica, por contraposición a la subjetividad y teleología -- del esquema utilitario, resultó ser -- demasiado amplio. No sólo lo cumplen los hechos sociales, sino también, -- igualmente bien, los hechos de la herencia del medio no social (...) Pero Durkheim (...) había rechazado definitivamente explicaciones de los fenómenos sociales en tales términos. Conceptos tales como el egoísmo y altruismo como causas de suicidio no -- son reductibles a estos términos. Los hechos sociales, pues, se convierten -- en una categoría residual y el problema básico de su esquema teórico es el trazar una frontera entre ella y las 'choses,, no sociales.

Siempre que se conserve el esquema de análisis que ahora consideramos, se intenta esto en tres pasos, que -- van de lo general a lo específico. En primer lugar, viene el razonamiento -- de síntesis derivado de la sugerencia

de que este grupo de elementos es, en algún sentido, atribuible a la asociación de individuos en grupos sociales. El tipo concreto de síntesis es ulteriormente especificado como psíquico más bien que como material. Finalmente, dentro del campo psíquico, es como representaciones colectivas como se identifica el elemento significativo. El énfasis sobre las representaciones no es el resultado de un racionalismo psicológico, sino que es intrínseco a la peculiar estructura del sistema conceptual con el que Durkheim está aquí operando. Porque se trata básicamente, de un esquema cognoscitivo. Lo importante es el conocimiento por el actor de la situación de su acción." (37)

Este desplazamiento intelectual en el objeto de los estudios de Durkheim no es en absoluto caprichoso y queda perfectamente reflejado en las contradicciones y consecuencias de su obra cumbre: El Suicidio, según se ha venido señalando en párrafos anteriores.

Queda pues apuntada la obra de Durkheim, a partir de su teoría de la anomia, con las matizaciones que proporcionan los conceptos de objetividad, por una parte, y suicidio egoísta, suicidio altruista y mentalidad o representaciones colectivas por otra, conceptos no asumidos por la tradición sociológica.

Este conjunto teórico quedará recogido de forma -

más adecuada en la tradición psicológica que en la sociológica. Su contenido puede resumirse en dos puntos:

- a) una total interconexión entre las investigaciones empíricas y las reflexiones teóricas. Un desarrollo del principio de objetividad.
- b) asumir los fenómenos sociales y, mas concretamente, los relacionados con el orden social y su ruptura (patología social) a un nivel conductual (norma como "contrainte" suicidio anómico y fatalista) y a un nivel cognitivo --- (norma como representación; suicidio egoísta y altruista).

El próximo capítulo expondrá las líneas maestras del paradigma psicológico, su evolución independiente de la del sociológico y las aportaciones que esta línea de investigación del orden social ha ido acumulando hasta fecha reciente.

Con todo, es preciso indicar algo: el que el paradigma psicológico haya sabido asumir mucho mas adecuadamente la problemática del orden social no significa que haya logrado un éxito rotundo y espectacular.

Sus aportaciones son, quizás, menos estéticas -- que las sociológicas pero poseen una metodología mas clara, unas referencias empíricas incuestionables y, sobre todo, -- ha llegado hasta nuestros días sin interrupción alguna de -- una línea de investigación y reflexión que felizmente se --

aproxima al medio siglo, sin desánimos, afrontando el riesgo de no ser brillantes a costa de ser exhaustivos:

"El deseo estético de elegancia y sencillez en la teoría no debería ser -- descortesmente olvidado. Pero en este caso los criterios estéticos parecen ser inconsistentes con la realidad, la realidad es a veces menos ordenada y sencilla de lo que a uno le gustaría en el mejor de los mundos científicos posible" (38).

NOTAS

- (1) Parsons 1968, pag. 385.
- (2) En el primero se trata de una variante patológica, en - el segundo de una causa explicativa, dado que el tema - del libro es estrictamente patológico-social.
- (3) Durkheim (De la división del trabajo social, trad. 1967 pag. 314)
- (4) Aún hoy temas tan durkheimianos como el divorcio son -- tratados de forma no muy lejana a la del autor francés: vid. Komarovsky(1962, pag. 204) y Scanzoni(1968), ambos citados por Cashion(1970).
- (5) Lacroix 1973, pag. 275.
- (6) Lacroix 1973, pag. 279.
- (7) Para la definición original de este concepto vid. nota a pie de pagina en la pag. 301 de la trad. española (1976) aquí utilizada de El Suicidio.
- (8) Durkheim 1976, pag. 429.
- (9) Sorokin 1929, pag. 466.

- (11) Mawson 1971, pag. 304.
- (12) Añadamos unas palabras de Marx (Manuscritos económico-filosóficos de 1844) (trad. 1968) que apoyan estas --- afirmaciones: "la actividad vital, la vida productiva misma (...) es la vida de la especie(...) La enajenación del hombre, y en general toda relación del hombre consigo mismo solo se realiza y expresa en su relación con los demas hombres".
- (13) Mawson 1971, pag. 307.
- (14) Durkheim, trad. 1976, pag. 263.
- (15) Chazel 1967, pag. 157-58.
- (16) Rose 1966, pag. 144.
- (17) Bandura y Walters 1974, pags. 47-8.
- (18) Hartman 1969, pag. 137.
- (19) Fischer 1973, pag. 312.
- (20) Fischer 1973, pag. 325.
- (21) Lee 1974, pag. 529. Los subrayados no pertenecen al -- original.
- (22) Barnett 1970, pag. 132.

- (23) Reyna 1969, pag. 511.
- (24) Srole 1956, pag. 710-11.
- (25) Nettler 1964, pag. 60-1. El subrayado no pertenece al original.
- (26) Seeman 1959, pag. 784. El subrayado no pertenece al original.
- (27) Seeman 1959, pag. 784. El subrayado no pertenece al original.
- (28) Lemert 1967, pag. 98.
- (29) Lemert 1967, pag. 98.
- (30) Lemert 1967, pag. 89.
- (31) Aunque Durkheim se mueva a un nivel moralizante que hoy nos suena a poco científico, en realidad su análisis - de la causa del egoísmo no es tan desdeñable: la explicación del suicidio egoísta a partir de un mayor desarrollo del "libre examen" no es más que un señalamiento de la falta de fuerzas socializadoras a nivel cognitivo en los marcos interactivos por los que discurre - la vida del individuo.
- (32) McClosky y Schaar 1965, pag. 19.

- (33) (Algo que...) "are in fact (...) out here (and) can be seen (...) by those who are in position to see them".
- (34) "Estas fuerzas correlacionales son lo más interesante y teóricamente llamativo cuando se tiene en cuenta - que las tres variables relacionadas con inflexibilidad representan estados psicológicos genotípicos" --- (McClosky y Schaar 1965, pag. 29).
- (35) Marsal 1977, pag. 233.
- (36) Rappaport y Cleary 1980, pag. 77.
- (37) Parsons 1968, pags. 456-57.
- (38) Allen 1975, pag. 40.
- (39) Expresado en términos simplistas, la base de las tres orientaciones radica en subrayar la absoluta relatividad de la norma; su inexistencia como un ente abstracto del que participan los miembros de la sociedad. La norma "se negocia constantemente en un proceso en el - que los autores subrayan la importancia de factores tales como el poder (Becker), la definición compartida - de una situación concreta (Goffman) o el lenguaje como base de la realidad social y único medio para conocerla (Etnometodología).
- El problema de las tres orientaciones es la tremenda dificultad que supone construir un cuerpo coherente de investigación a partir de sus premisas.
- Para una exposición mínima de estas orientaciones teóricas vid. Worsley 1979 pags. 409-455.

C A P I T U L O I I º

DURKHEIM COMO PUNTO DE PARTIDA; LOS TRABAJOS DE SHERIF

Las anotaciones desarrolladas a lo largo del primer capítulo de este trabajo tenían el propósito de ir reflejando, a lo largo de la historia del concepto de anomía, la problemática asunción del problema del orden social y su contrapartida, la crisis de dicho orden o anomía, desde la teoría y la investigación sociológicas.

Los paralelismos teóricos y las revisiones de la literatura sociológica sobre el tema no han tenido otro propósito que dejar a las claras la inoperancia de tal vía de las ciencias sociales.

Tal inoperancia quedaba subrayada si se tenían en cuenta los dos conceptos de la obra de Durkheim que permiten comprender, simultáneamente, las grandes aportaciones y las fértiles contradicciones de la obra de Durkheim. En tal tarea se empeñaba el último párrafo del anterior capítulo y su conclusión era que ni la sociología funcionalista ni la post-funcionalista han sido capaces de recoger los dos grandes legados Durkheimianos :

- a) Una total interconexión entre datos obtenidos a partir de un método estrictamente positivista y las reflexiones teóricas concomitantes.

b) Una comprensión del orden social y su patología desde -- dos niveles contrapuestos que Durkheim intenta conciliar en la última parte de su obra a partir de las contradicciones del Suicidio, i.e., la norma a nivel conductual -- (norma como coacción, plano de la anomía y el fatalismo) y norma a nivel cognitivo (norma como representación colectiva, plano del egoísmo y altruismo).

Sin embargo, la psicología experimental puede considerarse digna heredera de la obra de Durkheim. Ello puede parecer extraño si se recurre al tópico de la polémica entre Durkheim y Tarde; Durkheim reivindicaría el hecho social como algo estrictamente independiente de todo contenido psicológico. En realidad, lo que Durkheim rechaza es una concepción excesivamente individualista de la psicología colectiva. Tarde generaliza, de modo confuso, los hallazgos de Charcot y Bernheim sobre la sugestión, y afirma que la conducta colectiva descansa en la imitación con dos corolarios que repugnan la mentalidad positivista de Durkheim : (1º), la imitación y por tanto la vida social descansa en la sugestión, i.e. en funciones psíquicas automáticas y de orden inferior. (2º) Que la vida colectiva está exclusivamente condicionada por la vida psíquica individual, ya que la imitación es de individuos concretos y las invenciones de sus elaboraciones psíquicas (Mueller 1965).

Los supuestos de Tarde acarrear algunos abusos -- metodológicos y teóricos que suponen una irracionalidad ex-

cluyente de la conducta social - el problema de la "foule" -- y, sobre todo, reducen la vida social a procesos de invención y transmisión de tales invenciones por imitación (repetición, oposición, adaptación) siendo las unidades sociales creencias y deseos.

Frente este panorama Durkheim reivindica la existencia de productos sociales capaces de establecer normas - a un nivel conductual y cognitivo. Elaboraciones de la vida colectiva que, como se observó en párrafos anteriores, no niega la psicología individual para que, sobre las conductas arracionales, destacan " el conocimiento por el actor - de la situación de su acción " (Parsons 1968) en su marco social.

Ello abre una vía mas compleja de análisis, que - sin embargo, coincide con la investigación psicológica posterior, mientras que la propuesta de Tarde es asumida de forma más problematica.

Asch, uno de los dos grandes consolidadores del estudio psicológico del orden social (el otro sería Sherif), afirma :

"... Durkheim identificaba la psicología exclusivamente individualista de su tiempo con la psicología general. - Dado este punto de partida concluyó, -- en forma enteramente correcta, que una psicología tal, nada tenía que ver con los hechos sociales. En consecuencia,

su lógica lo condujo a ubicar los hechos de la psicología individual y el comportamiento social en dos dominios diferentes" (1)

Si se evita el punto de partida erróneo es posible defender, sin contradecir a Durkheim, que los hechos del comportamiento social son hechos acerca de los individuos.

¿Pero es preciso remontarse hasta 1952, año de la primera edición de Social Psychology de Solomon E. Asch para encontrar explícita una concordancia entre el pensamiento de Durkheim y la investigación psicológica del orden social?

En absoluto. En realidad puede localizarse muy pronto, en el estudio psicológico del orden social, una tradición positivista muy próxima a los postulados metodológicos de Durkheim.

Según Allport (1968) el estudio experimental de las diferencias entre el rendimiento humano colectivo y el individual comienza muy pronto (1897) con Triplett.

La consagración definitiva de la temática en psicología experimental acontecerá con Moede, que en 1913 estudia en Leipzig la influencia del grupo social en fenómenos cognitivos y sensoriales como umbrales auditivos, aten-

ción, aprendizaje y olvido. Tales trabajos se publican en 1920 en su Experimentelle Massen Psychologie, pero no se traducen directamente al inglés siendo su vía de transmisión indirecta al mundo anglosajón Múnstemberg, residente en Harvard y, sobre todo, su discípulo Floyd H. Allport.

Floyd H. Allport continúa la tradición experimentalista y publica en 1924 su Social Psychology. Su planteamiento, conductista, tiene - al margen de sus aciertos y de saciertos teóricos - el valor de romper con el confuso estilo de su principal predecesor y oponente en el estudio psicológico de la conducta social, Mc-Dougall, y propugnar una claridad y objetividad metodológica y estilística muy del gusto de las Reglas del Método durkheimianas, señalando "un campo de fenómenos objetivos que pueden ser convenidos, aislados y medidos" (Allport 1934).

Allport se constituye, así, en un autor que respeta, en sus métodos muchas de las exigencias y modos de hacer del Durkheim anterior al concepto de "representación social".

Su principal aportación, en esta línea, al estudio psicológico del orden social es un estudio sobre la curva en J de conducta institucional que repite las exigencias durkheimianas de la investigación social; utilización de estadísticos referidos a conductas materiales fácilmente identificables, incluso referibles a códigos y leyes concretas.

El problema es averiguar la distribución a lo largo de un continuum del número de veces en que se llevan a cabo ciertos "actos prescritos". El resultado empírico más llamativo es la determinación de una curva de respuestas que no se ajusta generalmente a la curva normal: "la curva que se sugiere hipotéticamente aquí, si se traza desde su extremo inferior en el eje de abscisas, es de aceleración positiva, puede compararse más o menos con una J girada" (Allport 1934).

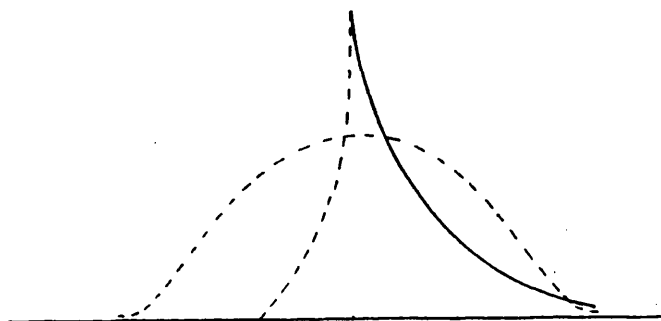


figura 2.1

Al margen de las matizaciones y complicaciones -- descriptivas del fenómeno, el hecho más llamativo es que -- los individuos tienden a agruparse en el extremo conformista de la curva en una proporción y con una distribución que no se ajusta a la estadística paramétrica.

El hecho queda siempre definido y referido en términos operacionales muy claros. Así, para Allport el tipo de conductas que se ajustan al fenómeno de la curva en J son aquellas que tienen una finalidad clara, están sujetas a normas explícitas y formales y deben ser realizadas por una proporción notable de la población.

Por otra parte, los factores que influyen positivamente en la formación de la curva en J son "agencias productoras de conformidad, tendencias biológicas" y, negativamente, "diferencias de personalidad y azar".

Como parece, todo debe ser claro y enumerable; tan claro y enumerable que lo realmente valioso del trabajo de Allport es su descripción estadística del fenómeno ya que, como se puede fácilmente observar en los dos párrafos anteriores, la explicación de las causas del fenómeno no es sino un conjunto de peticiones de principio tan gruesas como afirmar que los fenómenos afectados por la curva en J son aquellos que "deben ser realizados por gran cantidad de sujetos" o que el primer factor que influye positivamente en la aparición de la curva en J son los "agentes inductores de la conformidad".

El problema es el mismo que se encontraba Durkheim al término de su Suicidio y que quedó reflejado en el capítulo anterior en una larga cita de Parsons; el objetivismo conductista se asemeja demasiado en sus explicaciones a ---

las de los hechos no sociales y ello no explica determina--
dos fenómenos :

" este grupo de criterios (derivados de un objetivismo semiconductista) (...) no sólo lo cumplen los hechos sociales sino igualmente bien, los hechos de la herencia y el medio no social (...) - Pero (...) conceptos tales como el egoísmo y el altruísmo como causas de suicidio no son reductibles a estos -- términos " (2)

Allport no va más allá en el análisis de la norma y parece, al contrario que Durkheim, mantenerse a gusto en este nivel.

Es significativo que su exposición sobre la curva J finalice comparando esta distribución de las conductas -- conformistas con la distribución de las arenas en las dunas por efecto del viento y la gravedad :

" Vemos así que las distribuciones de - la conducta en situaciones de confor-- midad son similares en su forma a ob-- jetos naturales tales como dunas, olas y ventisqueros y justamente por las -- mismas razones. Las regularidades son tan ciertas en la conducta humana como en la física y la geología, en tanto - ello compete a los componentes de la - acción y su suma estadística. Nuestro presente análisis se propone una formu lación cuantitativa de estos componen tes y una comprensión de su funciona-- miento según una ley definida". (3)

La descripción del orden social desde la psicología, ha logrado, en este punto, la objetividad propugnada -- por Durkheim pero precisa dar un paso más, el paso de las representaciones colectivas.

Este paso, una exploración desde la psicología de los aspectos cognitivos del orden social, lo dará Muzafer -- Sherif casi simultáneamente, en su Psychology of Social --- Norms (1936).

En la introducción que el autor elabora para la edición de 1966, Sherif inicia su obra con una alusión explícita a Durkheim "que proporcionó la idea fundamental de que surgen nuevas normas cuando la gente interactúa en situaciones fluidas y extraordinarias" (4). Muy pronto, queda además claro que Sherif está muy lejos de la teoría de la sugestión; su propósito es más bien establecer la mecánica cognitiva de la elaboración de normas respecto al mundo que nos rodea, -- normas que en ningún caso deben entenderse sino como marcos de referencia que posibilitan la elaboración de juicios sobre el mundo exterior:

".. fue desafortunado que los experimentos sobre formación de normas reseñados en este libro fueron arrojados a contro versias sobre si el individuo es acri ticamente sugestionable o racionalmente resistente (....). El problema for mulado fue, mas bien, bajo que condicio nes la gente se guia por factores obje tivos del mundo que les rodea y en que condiciones devienen recíprocamen

te susceptibles a la influencia del otro, para establecer una estabilidad perceptiva respecto a lo que les rodea ".(5)

La conformidad descansa en una interacción mútua y no implica imposición cuanto adquisición de información - por el sujeto. La idea clave de la obra está, para Sherif, treinta años más tarde, muy clara; se trata de observar como el sujeto adquiere una serie de patrones que le permiten ordenar, categorizar y responder a determinados estímulos - relevantes. Se trata de estudiar la psicología de la percepción social.

En realidad, el propio Sherif de 1936 deja bien claro que es consciente de la alternativa metodológica que supone la psicología experimental frente a otras consideraciones, la alternativa durkheimiana queda perfectamente recogida sin salir de la Psicología; el individualismo - el racionalismo psicologista - no es la psicología :

" La controversia entre individualistas románticos, que más o menos intentan reducir todos los fenómenos sociales a las características del individuo -- aislado, y los deterministas sociales románticos, en cuyos sistemas los individuos son absorbidos en el esquema social, persistirá en tanto se planteen el problema como lo hacen (...) Tanto los individualistas como los apologistas de la cultura comienzan con la idea de situar la "psicología individual" en oposición a la "psicología so

cial", considerando al individuo resistiéndose heroicamente a la sociedad o sometiendo indefenso a ella (...) -- Nos parece que el dualismo de la "psicología individual" y la "psicología social" (...) es uno de los factores que hacen imposible cualquier avance real. (...) No hay dos psicologías sino una". (6)

Segun Sherif, la suposición de que la norma, el valor o la costumbre no pueden ser tratados por la psicología como ciencia natural, surge de una concepción errónea que identifica a la psicología con el estructuralismo o elementalismo. Existe una psicología experimental (la Escuela Funcionalista y la Gestalt) que permiten un acercamiento estrictamente experimental u observacional a problemas que parecían condenados a estudiar intuicionistas; la "psicologización" no es la psicología.

Para estudiar la norma, Sherif parte, pues, de un concepto psicológico basado directamente en la Gestalt; el concepto de marco de referencia en la percepción:

"...En el caso de estímulos discretos - no hay una correlación punto a punto - entre el estímulo y lo que éste provoca en nosotros. Cada vez que nos estimula puede no provocar el mismo estímulo. Los efectos están determinados no sólo por estímulos físicos discretos - sino por su localización entre otros estímulos y nuestras condiciones internas en ese momento". (7)

Sherif da ejemplos de la problemática del marco - de la referencia, a partir del concepto de "aufgabe" de Külpe. El estudio de los factores internos y externos al sujeto que constituyen un todo funcional, debe tenerse en cuenta en campos como la actividad sensorial ("points de repère" de Henri), la Psicofísica (el problema de juicios absolutos), el establecimiento de juicios (establecimiento de valores medios de referencia), percepción (relación entre figura y fondo en la Gestalt), la memoria (Halbwachs, Bartlett), la afectividad ("contraste hedónico") y personalidad (concepto de ego como mediador).

Aparece así un concepto de norma ligado a un problema estrictamente cognitivo, relacionado directamente con la forma de adquisición de información del sujeto y el contexto cultural en que se halla :

"El tema general de este libro es que - en el curso de la historia biográfica del individuo y como consecuencia de - su contacto con el mundo social que le rodea, las normas sociales, costumbres, valores, etc. se interiorizan en él. - Estas normas sociales interiorizadas - entran como marco de referencia entre otros factores en las situaciones con las que están relacionados, y así dominan o modifican la experiencia de la - persona y subsiguiente conducta en situaciones concretas". (8)

Lo cual no implica, como Sherif indica inmediatamente, que tales marcos de referencia sean rígidos e inalterables; can

bios en situaciones sociales implican "la formación de nuevas normas adecuadas para la situación"; esta última afirmación nos indica, en toda su trascendencia, la característica primordial de la línea de investigación de Sherif: la norma más que una referencia obligada es un mediador del conocimiento.

Por ello, si la norma es un instrumento, un medio que nos proporciona información sobre el mundo que nos rodea, las características del "campo estimular" serán determinantes del funcionamiento de la norma. A partir de Wertheimer, los factores más relevantes para Sherif en la estructuración del campo estimular son su proximidad, semejanza, "destino común" y disposición objetiva.

Nuestra organización del campo perceptivo dependerá de patrones objetivos si el campo estimular está bien estructurado y de factores internos, como las actitudes, si su estructuración es deficiente.

En todo caso hay una tendencia cognitiva a la estructuración de todo tipo de estímulos incluidos los estímulos sociales (individuos, grupos o productos culturales). Las normas sociales son justamente factores que determinan la organización de tales campos estimulares sociales; son patrones que rigen nuestra percepción de la realidad social. Tales patrones actúan, fundamentalmente, frente a dos tipos de situaciones estimulares sociales: las que estimulan di-

rectamente al individuo sin la mediación de otras personas y las que actúan a través de la mediación de otras personas.

En todo caso, queda claro que la norma no es una entidad estable, es "un producto de contacto humano" y por tanto, estudiable en su dinámica propia, la de su formación ante y para una situación específica.

Se debe estudiar, entonces, la norma como patrón cognitivo elaborado para un conjunto de situaciones y existiendo sólo mientras exista la necesidad de procesar tales situaciones.

La situación más relevante para Sherif, en el estudio del contacto humano que produce la norma, es la situación grupal y su estudio experimental en la tradición de Moede y Allport. A partir de los resultados experimentales de estos autores y las situaciones previstas para la psicología de las masas, Sherif señala algunas de las peculiaridades que recalcan la importancia del grupo desde un punto de vista perceptivo: provocar modificaciones en la experiencia del individuo, variar la ejecución de los miembros y hacer desaparecer viejas normas estableciéndose otras nuevas.

Las normas regulan la vida cotidiana pero cuando estas se descomponen (recuérdese a Durkheim) "la fuerza de las normas incorporadas a los individuos se hace incierta y expuesta a su quiebra"; en Sherif el estudio de la norma aparece ligado -como en Durkheim- al de su ruptura:

"La transición no es simplemente del orden de un conjunto de normas al caos, sino de un conjunto de normas a un nuevo conjunto de normas, quizás a través de un estado de incertidumbre, confusión e incluso a veces violencia". (9)

Justamente, el fenómeno que interesa de manera especial a Sherif es el proceso paulatino de elaboración de una nueva norma: cómo surge, desde una situación social cognoscitivamente inestable un patrón estable de interpretación de los hechos.

Para ello, Sherif elabora una línea experimental que "no pretende aclarar todos los puntos oscuros de este fenómeno" sino más bien, establecer "un principio general de orientación": el estudio de la norma debe tener, como principal referente, la noción de marco de referencia.

El marco de referencia va a ser operacionalizado como el grado de consistencia adquirido en la elaboración de una serie de juicios subjetivos en un principio erráticos. Para ello será preciso partir de una situación de transición; una situación percibida como inestable e incierta.

Así como se escogió el efecto autocinético: un punto luminoso en una situación de oscuridad absoluta parece moverse; tal ilusión de movimiento es idiosincrática, varía de individuo a individuo.

El procedimiento fué el siguiente: se introdujeron sujetos solos (1ª) y sujetos en grupo (2ª) que o bien antes habían experimentado el efecto solos o bien no tenían ninguna experiencia.

Se observó que los sujetos solitarios establecían su propio patrón perceptivo, idiosincrático, y que tal patrón tendía a mantenerse a lo largo de los días; se había establecido un marco de referencia.

¿Que ocurre cuando los sujetos son expuestos a una situación grupal? Los resultados son llamativos: tanto si los individuos han establecido, previa y aisladamente, sus propios patrones como si no, tiende a establecerse un patrón perceptivo común para el grupo; un patrón que no se corresponde estrictamente a fenómenos de dominancia. El líder se caracteriza por su influencia sin coacción en los juicios perceptivos del individuo:

"Aún cuando la norma gravitara hacia una persona dominante, el líder representa una polarización en la situación que se ve una relación definida con los demás que no puede cambiar a voluntad". (10)

Sherif concluye que existe una tendencia cognoscitiva ante una situación de incertidumbre, hacia la elaboración de marcos referenciales comunes que responden a un proceso gradual a lo largo del tiempo, sin presiones instantáneas unidireccionales de unos sujetos del grupo hacia otros.

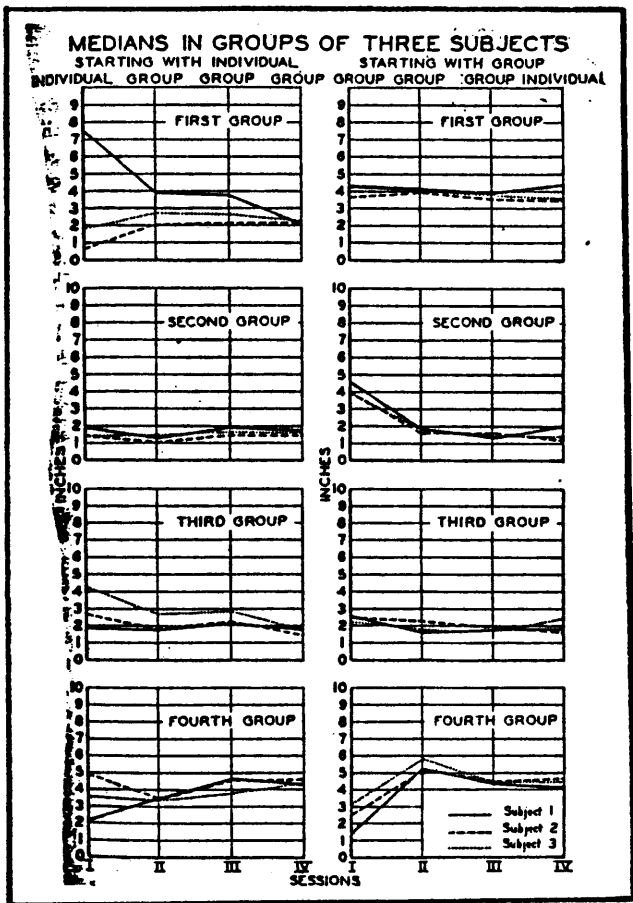


Figura 2.2: Gráficas originales de una de las series experimentales de Sherif (1936).

A continuación, y durante el resto de su obra, Sherif explora las características de lo que considera normas - sociales por excelencia: los valores, y su relación con el - concepto de actitud. Tales temáticas escapan del objeto del presente estudio por lo que no nos extenderemos en su consideración. Con todo, parece necesario tener en cuenta un párrafo que deja bien claro cual es su talante y concepción de estos problemas que muchos consideraban, y consideran, sociológicos o antropológicos:

"Estos no son solamente problems de la - psicología social; para una psicología totalmente satisfactoria de estos temas y su extensión al campo de la psicología social debemos esperar a una psicología de la percepción y el aprendizaje más completa". (11)

Desde el punto de vista de este trabajo, Muzafer - Sherif y sus investigaciones sobre la formación de la norma son un trabajo fundamental, el más fundamental quizá, para la comprensión y abordaje de la problemática del orden social. Sherif consigue:

- A) Recoger la preocupación de Durkheim, la interacción entre el plano interactivo y el cognitivo, sin caer en un "racionalismo psicologista" y con una metodología estrictamente experimental.
- B) Configurar una aproximación teórica al problema de la norma perfectamente integrada en la psicología de su tiempo.

C) Plantear una concepción de la conformidad sumamente sutil que, a menudo, será mal interpretada por estudiosos posteriores. Tres son los puntos que, desde nuestro punto de vista, caracterizan su investigación.

- 1) La conformidad se diluye en un proceso activo de adquisición de información.
- 2) El líder no ejerce influencia coactiva sobre los juicios perceptivos del individuo.
- 3) Existe una constante preocupación por abordar, desde -- una teoría estrictamente psicológica, el marco cultural -institucional- en que se enmarca la conducta del sujeto.

Como se verá a continuación, esta visión de los fenómenos -- psicológicos relacionados con la adquisición de normativa -- no va a ser bien comprendida por muchos de los investigadores de décadas posteriores.

Desde 1936 hasta la década de los cincuenta los -- planteamientos de Sherif no tienen una contrapartida importante. La relativización, por parte de este autor, del problema de la sugestión no parece hacer mella en el ánimo de -- los polemistas y, de hecho, algunos investigadores interpretan su obra de modo que ésta queda totalmente desvirtuada.

Por citar sólo algunos ejemplos, Bovard (1948) con sidera que Sherif demuestra el "marcado cambio de los juicios de un individuo (...) en la dirección del patrón del -- grupo", demostrando no haber entendido en absoluto el hecho " de que no existía un patrón de grupo ni el ajuste de un in-

dividuo a éste; se trata de un concepto interactivo y dinámico en el que "no hay soluciones correctas e incorrectas" --- (Sherif 1936).

Schonbar (1945) cree confirmar los trabajos de Sherif al lograr que los sujetos adopten una norma común, no en una situación ambigua, sino !en una situación objetiva!.

McCord (1948) provoca una situación en la que el - experimentador establece unas fuertes expectativas sobre la percepción de calor y pretende explicar los falsos cambios - en la percepción de este calor (inducido por una situación - en la que se había correlacionado la insensibilidad con la - baja inteligencia) "en términos de la formación de normas so- ciales tales como son descritas por Sherif". ¿Donde locali- zar la elaboración espontánea de marcos de referencia en si- tuaciones ambiguas pero en absoluto coactivas?.

Esta situación hace que la doctrina de la norma co- mo marco de referencia (elaborado de forma interactiva, sin imposiciones, como una necesidad cognitiva de ordenar un cam- po estimular ambiguo) se tergiverse absolutamente: un proceso psicológico que responde a elementos del campo perceptivo in- terno y externo del sujeto que interpreta como algo externo al individuo; un elemento que estructura la realidad y que - está a la base de la conducta cognitiva del sujeto se con--- vierte en una conducta impuesta que responde a fenómenos de sugestión y otras formas de irracionalidad.

Solomon, E. Asch, en una reseña bibliográfica que, en 1948, escribe de una obra posterior de Sherif, The Psychology of ego-involvements alude de este modo a la idea de norma de Sherif:

"Los lectores encontrarán las afirmaciones, ahora familiares (de la doctrina de la norma ya formada por Sherif) de que las regulaciones de la sociedad son en un primer momento externas al individuo, que éstas se incorporan o "internalizan", que ello es acompañado por un proceso de aprendizaje y que las normas poseen un carácter de marco de referencia (...) ello ignora aquellas categorías de acción que descansan en condiciones claramente percibidas y se dirige primera y principalmente a las concepciones sociales erróneas, que son, entonces, consideradas prototipos de las situaciones sociales. (...) "Externas" parece significar de hecho lo que es extraño a las propiedades del individuo y sólo puede llegar a ser parte de él por un proceso de imposición (...) - No hay un puente, y si más bien una oposición entre las ideas de los autores y fenómenos tan extraños como la responsabilidad y el respeto mutuo" (12).

Escribir que la norma de Sherif aparece como un elemento externo al individuo (cuando responde a un proceso cognitivo básico), que ignora las condiciones claramente percibidas (cuando la norma como marco funciona en situaciones claras y ambiguas pero se forma en estas últimas), que trata de situaciones erróneas (cuando es el mecanismo de construe-

ción de toda realidad social, según Sherif) y que es impuesto y atentatorio contra la libertad individual (cuando ni siquiera el líder impone su norma en este estudio) es lograr - concentrar en pocas líneas un cúmulo de errores que, sin embargo, reflejan la obcecación intelectual de los colegas de Sherif, aún inmersos en la polémica sobre la sugestión y su importancia en el origen del orden social.

Paradójicamente, Solomon E. Asch va a ser justamente el autor que, en realidad, consagra definitivamente una - concepción de la conformidad como algo impuesto desde fuera al individuo, relacionado con falsas interpretaciones de la realidad y -como única nota discordante con su particular descripción de las concepciones de Sherif- asociado a situaciones perceptivas no ambiguas, lo cual -por cierto- no recalca la libertad del juicio del individuo sino su aún mayor dependencia con respecto al grupo.

¿Cómo llega Asch a tal perspectiva? Probablemente el proceso, cuya primera referencia documental específica - el estudio de la conformidad data -según nuestras referencias- de 1951, no sea comprensible sin tener en cuenta el -- trabajo previo de este autor sobre el problema de la sugestión y la elaboración de juicios (Asch 1940, 1948).

En el conocido manual de psicología social que éste autor publica en 1952 ambas temáticas aparecen relacionadas bajo un sólo epígrafe acerca de "los efectos del grupo - sobre los juicios y actitudes" (13).

EL PARADIGMA DE ASCH

El manual de Asch aborda el problema con una primera reflexión sobre la doctrina de la sugestión, que el autor equipara al tema de la imitación. Tal planteamiento parece - recoger una problemática aún viva en los años cuarenta que - procede de la tradición francesa sobre los problemas de la - sugestión en la conducta social normal y anormal.

Sin embargo, en este caso, la temática -como puede observarse claramente en la discusión de Asch- ya ha perdido todo referente doctrinal relacionado con los padres fundadores de las ciencias sociales. El problema se plantea en términos estrictamente psicológicos y en torno al concepto que hará mayor fortuna en la literatura psicológica posterior : la imitación.

El tema de la imitación se considera en un contexto teórico aún hoy familiar: la concepción del aprendizaje - desde La Gestalt y la teoría del refuerzo.

Para la teoría de La Gestalt, "aprender de los otros es posible solamente cuando el observador comprendió -- el sentido de la acción que siguió", para los conductistas - - Miller y Dollard 1941 - el individuo "aprende a responder correctamente sin el mínimo conocimiento del por qué".

Asch toma claramente partido por la opción gestalista y, a partir de tal opción, identifica la noción clásica de sugestión con la teoría conductista a partir de un origen común: la perspectiva asociacionista.

Así, de un solo plumazo desecha la obsoleta teoría de la sugestión y lo que era, según Asch, su reinterpretación más relevante, la teoría conductista que inicia su incipiente reflexión sobre el concepto de socialización:

"...la psicología social, en su lento -- surgimiento, reclamaba de los sociólogos la idea de sugestión".

Sin embargo tal reclamación implicaría consecuencias funestas:

"Sería cuestión de considerable significación el que hubiera desarrollado en la psicología un punto de vista que describiera generalmente la acción social en términos de pasividad, y que equipara la influencia del grupo a un control arbitrario".

En realidad, Asch parece dudar del origen sociológico del problema; el peligro existió, pero sigue existiendo -- porque es congénito a uno de los paradigmas básicos de la Psicología:

"Aunque las discusiones acerca de la su-

gestión hayan sido generalmente imprecisas e inexactas, estuvieron, sin embargo, guiadas por una idea teórica. En el fondo, los hechos de la sugestión fueron derivados del concepto clásico de asociación; constituyeron una aplicación directa del postulado asociacionista a los hechos sociales (...) Una sugestión es simplemente una impresión externa que ejerce un efecto automático sobre la base de la experiencia previa. Considerada de esta manera no constituye un fenómeno psicológico especial"(14)

La sugestión está, según Asch, con todos sus defectos, larvada en el esquema estímulo-respuesta de, por ejemplo, un Pavlov, Miller, Dollard, etc. Los intentos que tratan de explicar los efectos de la presión social sobre el individuo desde el grupo dejan claro un asunto; "somos sensibles a las opiniones de los otros", pero no demuestran que las opiniones de los demás modifiquen fácilmente las nuestras. Se ha caído en un esquema asociacionista excesivamente simplista:

"Virtualmente se convirtió en un canon decir: si se desea comprender por qué una persona valora una situación de una manera dada, no debe tratarse primero de averiguar qué captó de la situación (...) en primer lugar debe considerarse cómo ha sido condicionado a ella (...). El tema del carácter indirecto tiene a menudo la consecuencia de reducir fenómenos psicológicos que poseen sentido a fenómenos que carecen de él" (15).

Es decir, el individuo no suele aceptar ciegamente, en base a un mero proceso de condicionamiento, el cambiar su conducta o sus actitudes. Es preciso subrayar más, según Asch, -- los aspectos cognitivos de la conformidad y éstos descansan en una validez aparente en un contexto que valida una determinada práctica o valor; "generalmente se adoptan las prácticas sobre la base de razones que poseen la apariencia de validez". El proceso de conformismo es pues activo y cognitivo y referido a unos contextos que confieren validez aparente a un objeto.

Ahora bien, ¿cual es la diferencia entre estas -- afirmaciones y la noción de norma como patrón perceptivo -- que nos permite efectuar juicios adecuados? Ni las fuentes de inspiración (Gestalt) ni los constructos postulados difieren grandemente en Sherif y Asch.

Asch insiste en recalcar las deficiencias de una visión "elementalista" de la conducta social cognitiva. En los trabajos que estudian la influencia del contexto en la elaboración de juicios, el procedimiento experimental suele consistir en un texto que es evaluado de distinto modo por los sujetos según la firma que aparezca al pie de éste. La discusión acerca de los resultados de diversas experiencias relacionadas con este procedimiento concluyen, para Asch, en una reafirmación de que las conductas sociales de los sujetos están referidas a unos contextos que proporcionan validez a nuestros juicios. La diferencia entre esta concepción y la noción de marco de referencia en Sherif es tan pequeña -

que el propio Asch roza terminológicamente a aquel:

"Relacionar los acontecimientos con su contexto constituye la condición necesaria para la comprensión de su carácter real. La determinación relacional del sentido es la manera de establecer una constancia en medio de acontecimientos y contextos cambiantes. Nuestra comprensión estaría en desventaja irremediable si intentara proseguir una vía puntiforme y determinar el carácter de sucesos aislados sin tener en cuenta su marco (...) la determinación relacional del sentido constituye la base más poderosa para una orientación objetiva"(16).

¿Cómo deben, entonces, entenderse aquellas situaciones en las que un grupo puede hacernos modificar nuestros juicios haciendo incluso que incurramos en error? Para responder a tal pregunta, Asch parte de dos presupuestos claves: la independencia cognoscitiva del sujeto y la concepción de que la cognición social del individuo depende de un contexto que le permite establecer un patrón de validación de la realidad (vid. Sherif).

El estudio empírico que gira en torno a tales cuestiones es, por lo demás, bien conocido: siete o nueve individuos deben indicar, en una serie de tareas perceptivas bastante sencillas y claras, cual de varias líneas es igual a otra patrón. Como la tarea no tiene dificultades todos los sujetos están de acuerdo hasta que, de pronto, se

produce un brusco desacuerdo entre el grupo -que establece un determinado juicio- y uno de sus miembros que disiente. El sujeto "disidente" se halla, súbitamente en una situación incómoda e incomprensible para él, ya que el juicio parece estar claro; le quedan dos alternativas: aceptar el juicio de la mayoría o mostrar su disidencia en esta ocasión y en otras en que pueda ocurrir.

La manipulación clave de esta situación experimental radica, por supuesto, en el hecho de que todos los sujetos excepto uno -situado en los últimos lugares- están de acuerdo con el experimentador para, en determinados ensayos, emitir sin titubeos juicios unánimemente erróneos.

Los resultados del experimento descrito parecen -comprobar que, efectivamente, existe una independencia cognitiva del sujeto en la elaboración de sus juicios pero sólo hasta cierto punto: las estimaciones erróneas de la mayoría provocan juicios erróneos en un tercio de las declaraciones de la minoría, aunque existían marcadas diferencias individuales.

	N	NUMERO de estimaciones	estimaciones correctas		errores a fav. mayoría	
			n	%	n	%
Minoría de uno contra mayoría una nme.	31	217	145	66,8	72	33,2
Control	25	175	162	92,6	13	7,4

figura 2.3 (Asch 1964)

Es importante tener en cuenta que, para Asch, la clave de tales muestras de conformidad no radica sino en una serie de características que configuran lo que Sherif denominaría un marco de referencia; un conjunto de condiciones que determina el campo perceptivo del sujeto.

En el caso de la conformidad es preciso que, previamente, haya surgido un conflicto cognitivo (vit. la noción de conflicto conceptual en Berlyne 1960) que sólo es posible si el problema es fáctico, sólo hay una solución posible, el resto del grupo es competente y se halla en idénticas condiciones y, por último, el grupo se halla en una oposición unánime contra él. Dicha oposición unánime no es relevante en términos de poder sino en términos referenciales; lo que le da validez no es la uninamidad en sí sino el aparente acuerdo espontáneo de los sujetos: "La oposición del grupo (...) consiste en los juicios independientes de individuos separados, y no constituye el producto de una decisión conjunta (...) el poder de la dirección del grupo reside en la independencia de sus miembros. (17)

Sus conclusiones finales vuelven a reforzar claramente su visión cognitivista del problema y su rechazo de perspectivas asociacionistas.

"El individuo llega a experimentar un mundo que él comparte. Percibe que el medio lo incluye, así como a los otros, y que se encuentra en la misma relación

con el ambiente que los demás (...) La acción conjunta y la comprensión mutua requieren esta relación de inteligibilidad y simplicidad estructural (...) Estas condiciones cognitivas generan - el esfuerzo por acercarse al grupo. Dicho esfuerzo, lejos de originarse en - tendencias ciegamente imitativas, constituye el producto de requisitos objetivos. El grupo forma parte de las condiciones dadas" (18)

Las semejanzas con el planteamiento de Sherif son tan evidentes y puntuales que no merece la pena glosarlas. Las razones de la conformidad quedan adscritas al campo perceptivo del sujeto y su ulterior elaboración cognitiva.

No es extraño, pues, que el planteamiento de Sherif no aparezca ahora revestido de los mismos atributos que en la reseña bibliográfica antes comentada. Los experimentos de Sherif son, según el Asch de 1952, "notables" investigaciones cuya única diferencia con las propias radica en que, en un paso existe más incertidumbre en la situación -- que en el otro.

Por lo demás Asch descarta, sin recurrir - curiosamente - a Sherif sino a experimentos posteriores de Spurling (1946) el que la convergencia de juicios en el efecto autocinético surja de una mera imitación, provendría más -- bien de una elaboración cognitiva acerca de la situación dada, a partir de los indicios que proporciona el campo per--

ceptivo considerado.

Efectivamente, cuando -en el marco del plantea--- miento de Sherif- las divergencias eran demasiado extremas o se informaba a los sujetos de que el movimiento percibi-- do era ilusorio, no se producía convergencia. La contradic-- ción inicial entre un sujeto y otro no elicítaba una ciega necesidad de imitación mutua sino un elemento más en la ela-- boración de un juicio, lo más "razonable" posible, a propó-- sito de la realidad percibida (el que existiera unanimidad ante un mismo fenómeno era un dato lógicamente concordante).

Así pues, cuando Asch realiza sus experiencias es-- tán muy lejos de sus propósitos explicativos, constructos - como poder, imitación o refuerzo. Puede decirse, en reali-- dad, que su concepción de la conformidad e incluso del estu-- dio de la conducta social, es prácticamente idéntica a la de Sherif.

Si se recuerdan las argumentaciones de Sherif en pro de un estudio psicológico de la conducta social, basado en procesos como la percepción, se entiende la afirmación - de Asch de que "el estudio del comportamiento social es par-- te de la tarea de la psicología general".

Sin embargo, como se observará en las próximas -- páginas, el planteamiento de Asch va a desarrollar una lí-- nea de investigación característica, perfectamente diferen-- ciable de la de Sherif.

Las razones, que aquí sólo se aventuran a título de hipótesis de trabajo, podrían ser dos.

- A) El trabajo de Asch aparece catorce años más tarde que el de Sherif y, sin embargo, sus fundamentos teóricos son - prácticamente los mismos. Es posible, sin embargo, que - el momento en que escribe Asch sea históricamente mucho más favorable para centrar la atención de la comunidad científica en el problema de la conformidad.

Asch se halla aún empeñado en la misma batalla que Sherif: la crítica al supuesto de que las tendencias --- imitativas pueden establecerse mediante recompensas (Allport 1968). Sin embargo entre la década de los treinta y la de los cuarenta ocurren varios acontecimientos decisivos en la historia de la psicología social.

En primer lugar, las posiciones conductistas se consolidan rápidamente; el estudio del aprendizaje en términos E-R se generaliza a las situaciones sociales a partir de Miller y Dollard. El "Zeitgeist" de la psicología de fines de los cuarenta hace que se preste mucha más -- atención a la reflexión de Asch, abiertamente relacionada con el problema de la influencia social, y que, además, polemiza con la tendencia conductista en alza.

En segundo lugar, y ello quizás sea una circunstancia muy importante, entre el experimento de Sherif y el de Asch ha transcurrido la Segunda Guerra Mundial. Si la

Primera Guerra Mundial fue un hito en la historia de -
la Psicometría, la Segunda parece haber despertado un -
interés definitivo por el estudio del grupo. Los grupos
(los equipos de pilotos, marinos, combatientes, etc.) re
ciben una atención cuidadosa por parte de los equipos -
de científicos sociales dispuestos a mejorar su rendi--
miento (Thomson 1968) (19).

En tercer lugar, si el conductismo se consolida, -
La Gestalt recibe la aportación complementaria de la Te
oría del Campo. Lewin fallece prematuramente en 1947, pe
ro deja un conjunto de colaboradores muy activos, esen
cialmente interesados en desarrollar las aportaciones -
de su maestro en torno al problema de las fuerzas en el
grupo: un grupo, según Lewin se caracteriza por la inde
pendencia dinámica de sus regiones, que no son sino sus
miembros; cada grupo constituye un campo de fuerzas ---
cohesivas y disgregadoras. El estudio de la cohesión --
grupal va a confluir con los problemas de conformidad y
orden social en el grupo.

Todas estas circunstancias históricas han prestado
una especial relevancia al trabajo realizado por Asch,
pero no serian suficientes, según nuestra opinion, pa
ra provocar la dicotomía de la tradición de Sherif y --
de Asch sino fuera por una segunda circunstancia decisi-
va.

B) Posiblemente, la clave del pensamiento del trabajo de



Asch haya radicado, además, en cuestiones que hoy se ad
cribirían a la "psicología social del experimento".

El experimento de Asch exige un material mucho más
barato y sencillo de aplicar que el de Sherif. Además, no
son precisas largas sesiones experimentales.

Si esto parece poco hay algo más: el efecto produci
por Asch es, aunque menos frecuente, más dramático, e im
plica la imposición de la conducta de un modelo (grupo) a
un sujeto, proceso unidireccional igualmente atractivo
para los teóricos del Aprendizaje Social que para los de
la Teoría del Campo. De hecho, Asch se preocupa ante to
do, de subrayar las causas de la independencia del indi
viduo en el grupo, pero cuando se produce conformidad -
en contra de lo que el mismo esperaba (Deutsch y Kraus -
1965, Moscovici 1980) se produce un vacío explicativo --
que da juego a la aplicación del método de Asch desde vi
siones teóricas distintas e incluso sin visión teórica -
alguna.

No es extraño que, al cabo de la década, Blake y --
Mouton (1961) echen de menos , al revisar la investiga
ción sobre conformidad, las aportaciones de Sherif:

"Incluso un examen superficial de los ---
principales informes resumidos aquí mues
tran que gran parte del trabajo en este
área se ha diseñado según criterios empí

ricos e intuitivos. Hacen mucha falta experimentos diseñados para comprobar cuestiones sistemáticas y teóricas (...) la formulación de Sherif sobre marcos de referencia (...) constituye un ejemplo de teorías que ya han demostrado ser útiles en el diseño de experimentos. Estos planteamientos teóricos pueden servir para ordenar el de otro modo casi caótico campo ..." (20)

Evidentemente, el hecho de que un experimento sea fácil de reproducir no es un defecto, se trata al contrario de una de las pruebas de excelencia en el trabajo del científico: la replicabilidad. Sin embargo, como es obvio tal replicabilidad carece de sentido sin la referencia a un modelo teórico. En la década que sucede al trabajo original de Asch no faltan dichos modelos teóricos lo que sucede es que no se establece un paradigma dominante que polarice los esfuerzos masivos de los investigadores: la Psicología se halla en un momento de crecimiento.

LA INVESTIGACION EN LA DECADA DE LOS AÑOS CINCUENTA

La producción experimental de los cincuenta sobre conformidad es, posiblemente, una de las áreas de la bibliografía psicológica más imponentes cuantitativamente hablando.

Con todo, es posible destacar, en la raíz misma de la década, otras dos líneas de investigación cuya perspectiva, junto a la de Asch, debe tenerse en cuenta para comprender las metas de muchos de los informes publicados y que no se relacionan directamente. Leon Festinger, discípulo de Lewin en el M. I. T. -la última etapa biográfica de éste- publica varias obras que, en el marco del estudio de la comunicación dentro del grupo pretenden responder algunas de las cuestiones planteadas por su maestro, pero incardinando se también a la tradición del estudio de la conformidad (Festinger 1950, Festinger y Thibaut 1951, Festinger et al. 1950).

Lewin no desarrolló una doctrina acabada sobre la dinámica de los componentes de un grupo. Sus discípulos, sin embargo, trabajan en torno a las cuestiones centrales de su modelo: el problema de la interdependencia.

La interdependencia de las partes de un grupo llevó a autores como Festinger al estudio de las fuerzas que unen o desunen dichas partes.

Para Festinger, Schachter y Back (1950) la cohesión es el "campo total de fuerzas que actúan sobre los miembros para que permanezcan en el grupo". La temática que le interesa, en el marco de este problema, es la comunicación y, entre sus diversas formas, la comunicación que surge de las presiones hacia la uniformidad.

Cuando, ante una situación incierta, no logramos en nuestro grupo una interpretación consensual de la realidad, tenderíamos a comunicarnos con los sujetos discrepantes, en busca de tal consenso. Igualmente, si el grupo percibe que es precisa una acción uniforme para lograr sus objetivos, se produce una comunicación entre sus miembros en busca de tal uniformidad. Surgen así las normas colectivas.

La serie de experimentos consiguientes (Back 1951, Festinger y Thibaut 1951, Gerard 1953, Schachter 1951) muestran que la pertenencia a un mismo grupo provoca conformidad, que tal cambio depende de lo atractivo que resulte el grupo para sus miembros y que los miembros que no se conforman son rechazados por los demás. A medida que crece la presión a la uniformidad, según Festinger y Thibaut, "y cuanto mayor es la percepción de composición homogénea del grupo", mayor es la tendencia a comunicarse en dirección a las opiniones extremas y el éxito de la presión aumenta.

La perspectiva de Festinger no es, desde el punto de vista de Asch, excesivamente divergente. Supone, para este último, una aproximación al estudio de los procesos interactivos en el grupo; los presupuestos teóricos de ambos autores descansan, en último término, en supuestos próximos a La Gestalt.

La metodología de Festinger y sus colegas no es la de Asch, en el caso del trabajo de Festinger y Thibaut (1951) los autores trabajan con grupos de discusión en los que se provocan diferentes condiciones experimentales, modificando las instrucciones que el experimentador verbaliza para los sujetos.

Sin embargo, interesa tener en cuenta dos elementos característicos tanto de este planteamiento como del de Asch y que, sin embargo, no se encontraban en el planteamiento de Sherif:

- a) Existe una presión subordinante-subordinado (grupo-sujetos) unidireccional. Festinger y thibaut (1959) suponen que "está fuera de toda duda que los grupos ejercen presión sobre sus miembros". Por su parte Asch indica que -- "las distorsiones que hemos encontrado (...) resultaron consecuencia de las presiones en la esfera social". En -- términos comunicacionales la tendencia a la uniformidad surge de una relación emisor-receptor en la que el subordinado es ante todo receptor.

b) En ambos casos el contexto social en que se enmarca el individuo queda definido en base a las características del grupo y la situación estructural del sujeto (por ejemplo, ser minoritario, máximamente discrepante, etc.).

La unidireccionalidad del proceso de conformidad o unidireccionalidad y la importancia de la situación estructural del sujeto antes y durante la experiencia, van derivando hacia la temática de la influencia social, la dependencia situacional y, en último término, el poder (French y Raven - 1959).

La segunda línea de investigación a la que se aludió al inicio de este trabajo, tiene sus referencias teóricas al otro extremo de la polémica: la Teoría del Aprendizaje. Sin embargo, la temática es muy parecida a la de Festinger, la comunicación, aunque en este caso se trata de la comunicación persuasiva.

Carl Hovland establece, en la universidad de Yale, el llamado Grupo de Yale. Tal grupo publica durante la década aquí comentada (y también posteriormente) diversos trabajos (Hovland; Janis y Kelley 1953; Hovland 1957; Hovland y Janis 1959; Hovland, Lumsdaine y Sheffield 1959; Hovland y Rosenberg 1960; Kelman 1953; Kelman y Hovland 1953; Kelley y Woodruff 1956; etc.) que parten de los supuestos de la Teoría del Aprendizaje.

Utilizando el término "incentivo" en lugar de "re-

fuerzo" el Grupo de Yale considera que las actitudes son hábitos aprendidos; su cambio exige nuevos incentivos que hagan la respuesta sustitutoria más atrayente que la que se pretende modificar. Los incentivos que, a este respecto, pueden manipularse serían las características del emisor, las características de la comunicación y las características del receptor.

Los resultados de tales investigaciones son conocidos y aparecen en cualquier manual (vit. Cohen 1964). Jahoda (1959) recoge en su revisión del estudio de la conformidad numerosas aportaciones de este grupo: por ejemplo, los emisores de alta credibilidad, una cantidad moderada de temor, la existencia de un grupo de referencia claro, la baja autoestima del sujeto, la carencia de ansiedad neurótica, etc. son elementos que favorecen el aumento de conformidad de los sujetos.

Con todo, si hay algo que caracterice toda la investigación de los años cincuenta -no sólo la del Grupo de Yale- es la imposibilidad de resumirla en un espacio limitado. Lo que interesa resaltar especialmente en este trabajo, es que, si bien el Grupo de Yale no utiliza tampoco básicamente el procedimiento experimental de Asch, la comprensión del estudio de la conformidad y en especial los desarrollos del planteamiento de Asch sufren un remodelamiento definitivo a partir de las consideraciones de dicho Grupo:

a) Si en el caso del trabajo del grupo de Lewin y, más con--

cretamente en el caso de Festinger, ya quedaba consagra--do el esquema comunicativo "emisor (influyente)-receptor (sujeto pasivo de la conformidad)", los trabajos de Hov--land y su equipo consagran definitivamente que el estudio de la conformidad se vea desde tres perspectivas: las --- características del emisor y del receptor que producen - conformidad en este último, y los elementos que caracteri--zan los contenidos y formas de transmisión de los mensa--jes desde formas de transmisión de los mensajes.

El individuo subordinado o "conformable" sufre los - efectos de un canal dirigido unidireccionalmente hacia él.

- b) Si en caso de Festinger y sus colegas la situación estruc--tural del sujeto era un elemento decisivo en la elicita--ción de conformidad, aquí, se recalca otro aspecto de su--jeto "conformable": sus expectativas, i.e., su configura--ción del medio que le rodea en base a una serie de hábi--tos aprendidos; anticipaciones de refuerzos.

La tarea del emisor es modificar los hábitos del - receptor. Si en Sherif la norma surge mediante la elabora---ción, por parte del propio sujeto, de un patrón perceptivo a partir de su medio externo (social o no) e interno, en el ca--so de la perspectiva de estos autores nos encontramos con un mero aprendizaje instrumental; la actividad perceptiva queda reducida a una tarea de mera discriminación.

Nos interesa recalcar aquí, por razones que se ve--rán luego, que nos encontramos ante mecanismos de atención -

selectiva. El aprendizaje instrumental tendría dos fases, -- una fase de selección de indicios útiles y una fase de asociación de tales indicios a la respuesta reforzada; cuando un determinado indicio conduce indiferentemente a respuestas correctas o incorrectas tiende a ser abandonado, mientras -- que si conduce más frecuentemente a respuestas correctas -- tiende a permanecer en el campo de la atención (Richard 1974, Mackintosh 1975).

A pesar de que la Teoría del Campo y la Escuela Yale le configuran, como acaba de indicarse, las aportaciones al estudio de la conformidad propias y extrañas, no suelen encuadrarse habitualmente en el marco del problema de la investigación sobre influencia social sino más bien sobre comunicación y cambio de actitudes respectivamente.

El planteamiento de Asch se constituye en referencia operacional común para el estudio de la influencia. Como indica Eiser (1980) fueron los experimentos de Asch los que establecieron el término "conformidad" como un elemento importante del repertorio explicativo del psicólogo social. -- Sin embargo, el planteamiento queda reinterpretado habitualmente con connotaciones que recuerdan, a menudo, los planteamientos de la escuela lewiniana y el Grupo de Yale. Blake y Mouton realizan en 1961 una consideración global de los resultados de la investigación, fundamentalmente durante la década de los cincuenta.

Su organización de los datos (naturaleza de los ma

teriales, condiciones en que se efectúan las presiones a la conformidad y propiedades psicológicas y fisiológicas de la persona) coinciden con las tres referencias del esquema comunicacional: contenido de la información, características del emisor y características del receptor.

Es interesante indicar que según Blake y Mouton, -- son tres las características del material que elicitaban -- una mayor conformidad: una mayor dificultad de los items, ca rencia de indicios de validación ajenos a la propia conducta de los miembros del grupo y presión a la conformidad a las -- instrucciones.

Las tres situaciones basan, en términos generales, su éxito en que "al sujeto se le priva de un marco de refe-- rencia objetivo a la hora de emitir sus juicios". El mate--- rial se estudia, pues, en términos predominantemente reacti-- vos, la pasividad del sujeto en el planteamiento de Asch ha llevado a los investigadores de esta década a concebir el -- marco de referencia como algo que se elabora para la inter-- pretación de un fenómeno, sin que el propio fenómeno forme -- parte de la elaboración misma del marco de referencia.

No se trata de elaborar un patrón perceptivo a par-- tir de una determinada información sino de elaborar una res-- puesta "correcta o incorrecta ante un item por medio de unos criterios de objetividad ya establecidos". La unidirecciona-- lidad del proceso es evidente.

Por lo que se refiere al segundo referente considerado por Blake y Mouton, las características del emisor, la investigación se vuelca en aspectos estructurales de la situación grupal y las expectativas del receptor que configuran la relación de conformidad. Así, se tiene en cuenta, por supuesto, que el canal emisor está abierto ("conocimiento --por el sujeto influido-- de las reacciones de los demás"), - que existe una determinada relación lineal entre la potencia de la señal (unanimidad y tamaño del grupo) y la respuesta - del receptor, y que son relevantes una serie de variables -- que aluden a una determinada historia del refuerzo del organismo receptor. Se estudia el grado de discrepancia entre la posición inicial del receptor y la que se le transmite (a mayor discrepancia más esfuerzo y menos conformidad, salvo - en el caso de opiniones sociales) y se tiene en cuenta factores de interpretación compleja pero sin duda reseñables al - aprendizaje social del individuo tales como la edad del emisor y receptor, el status, el sexo, las experiencias previas, el atractivo del grupo y la presencia de refuerzos positivos y castigos.

Por lo demás, los datos recogidos por Blake y Mouton, a propósito de las características del receptor sumiso aluden, en general, a su falta de resistencia en términos de carencia de determinados atributos o de dependencia: se observa que los conformistas son "sumisos", carecen de confianza en sí mismos, son poco tensos, su mentalidad es simplista, son menos inteligentes, carecen de necesidad de logro, precisan la aprobación social, son convencionales, se ajustan al

rol más tradicionalmente dependiente -el femenino- etc.

En último término, el problema se traduce a una situación de influencia social.

El conductismo centra la importancia del control - que ejercen los estímulos sobre la conducta; el paralelismo entre el concepto de estímulo y el concepto de poder es ob--vio (Ng. 1970) y lleva una relación unilateral, el ambiente controla la conducta y es posible un control conductual:

"Los conductistas asumen que las respuestas están controladas por estímulos. El control puede no ser siempre obvio ni - fuerte; en términos de la tecnología actual puede ser imposible especificar -- que estímulo concreto controla una de--terminada respuesta. Pero los estímulos controlan las respuestas". (21)

Como se acaba de ver, tal relación unilateral impregna el estilo y la interpretación del estudio del orden social que pasa a ser el estudio de la influencia social, y más concretamente, de la influencia unidireccional entre el que somete y el sometido.

Por lo demás, la Teoría del Campo tampoco es ajena a esta visión; como se ha visto anteriormente el estudio de los procesos de interdependencia en el grupo llevan al estudio de las fuerzas que unen o desunen las regiones del grupo. Ahora bien, las relaciones entre las fuerzas que unos indivi

dos pueden ejercer sobre otros determinan el poder de un individuo sobre otro (el poder de A sobre B es el cociente de la fuerza máxima que A puede inducir sobre B, y la resistencia máxima que B puede ofrecer) (Lewin 1941) y el grado de dependencia de un individuo respecto a otro (el máximo cambio que puede ser inducido en B por A define la dependencia de B respecto a A).

Fue, pues, casi necesario que la Teoría del Campo viese los cambios producidos en los experimentos de conformidad como procesos de poder y dependencia; el concepto de influencia no será sino la materialización en conductas de unos determinados montos de poder y dependencia.

De nuevo el estudio de la conformidad se transforma en el estudio de una relación unilateral entre el sujeto poderoso (emisor) y el dependiente (receptor).

Las dos corrientes de investigación más influyentes confluyen, desde posiciones inicialmente opuestas, en el estudio del poder. La situación de conformidad pierde su carácter de que actividad cognitiva, de estructuración de un medio, y se convierte en una actividad meramente reactiva -- que acentúa un fenómeno ajeno a los planteamientos iniciales de Sherif y Asch.

Sin embargo, mientras el experimento de Asch puede reinterpretarse fácilmente desde esta nueva perspectiva, el planteamiento de Sherif, en su variación básica, posee una -

reconsideración más dificultosa; uno de los recursos para la tergiversación de su significado ha sido compararlo con la -- teoría del nivel de adaptación de Helson (Helson et al. 1956, 1958). Sherif aparece junto con Helson en las referencias -- del Simposium sobre Conformidad y Desviación de la Universidad del Estado de Louisiana (Berg y Bass 1961) y algunas elaboraciones teóricas posteriores (Kelvin 1970) interpretan -- los hallazgos de Sherif en términos de la perspectiva de Helson.

Tal identificación es sumamente significativa ya -- que subraya de nuevo la evolución que ha caracterizado al -- problema de la conformidad en la década de los años cincuenta. Como indica Eiser (1980), Helson se interesa en la tradición de la investigación psicofísica, por la causa de las variaciones en las respuestas a un mismo estímulo cuando se -- presenta en diferentes condiciones; según su teoría del nivel de adaptación , un individuo compara el estímulo que se le presenta con un promedio o punto neutro subjetivo. El nivel de adaptación para una dimensión estimular puede cambiar a lo largo del tiempo y ello se debe a que el nivel de adaptación es función de la media logarítmica ponderada de todas las estimulaciones presentes y pasadas en la dimensión considerada (22).

Sin embargo, el concepto de marco de referencia de Sherif bebe de la tradición gestaltista y existe una diferencia fundamental entre la concepción del sujeto del modelo de

Helson y la de la tradición de la Gestalt:

"Mientras teóricos como Helson parecen - suponer que el perceptor adopta un papel esencialmente pasivo frente a la estimulación que recibe, la tradición integracionista considera al perceptor como un procesador e intérprete más activo de la información del estímulo. Las raíces de esta perspectiva pueden retrotraerse al concepto gestaltista de marco de referencia. En lugar de suponer - que cada estímulo es juzgado aisladamente en relación a un único patrón (sea - el nivel de adaptación, un valor de umbral absoluto, o un estímulo de comparación), el supuesto es que el perceptor categoriza los estímulos "como si perteneciese a una clase concreta"...(23)

...y dentro de esa clase juzga los estímulos en relación a - una distribución de estímulos de dicha clase.

El ejemplo es pues, revelador de la dirección general de la investigación. Además Asch y Sherif son autores activos a fines de esta década y por ello sus voces se oyen en el simposio de Louisiana al que antes se ha aludido, (Sherif 1961, Asch 1961).

Asch plantea su consideración histórica del problema señalando, en contra de lo ocurrido en 1948, el valor central de los trabajos de Sherif en la crítica a los presupuestos del esquema E-R en el estudio del orden social. No es, por lo demás, de extrañar que Asch subraye dos puntos que el

modelo unidireccional de la influencia social olvida y que, sin embargo, estaban en las aportaciones generales de él mismo y de Sherif.

Una de ellas se refiere precisamente a la necesidad de romper el modelo unidireccional incluyendo la noción de que la interacción social es complementaria.

La segunda cuestión reivindica la importancia del marco en que se producen las condiciones del estímulo o el objeto de juicio; para Asch los investigadores se han concentrado excesivamente en la relación entre sujeto y grupo:

"Los efectos seleccionados para su estudio generalmente han implicado poca sensibilidad hacia las condiciones percibidas. Parecen mostrar que uno puede manipular el juicio arbitrariamente, sean cuales sean las circunstancias dadas. La principal condición que los psicólogos han extraído de esta región es que uno puede inducir a las personas a creer lo que los otros sin más razón que la de que los otros lo creen..." (24).

La coincidencia con Sherif es de nuevo llamativa: en una sola afirmación se reafirma el papel cognitivo activo, constructivo, del individuo y la importancia de los contextos institucionales. La coincidencia no es sólo con el Sherif del 36, sino también con las observaciones que el propio Sherif presenta en el 61; en ellas insiste en su viejo punto de vista: el aspecto importante del estudio del orden social

es la formación de la norma, la conformidad o no conformidad carecen de sentido sin una referencia a un contexto.

Tal contexto exige el estudio, ante todo, de procesos; estudiar cómo se elaboran las escalas de juicio, al modo de como se estudia la formación de escalas psicofísicas; retomar la vieja dicotomía Durkheimiana, recuperar las constricciones conductuales conciliandolas con las elaboraciones cognitivas; las escalas psicosociales son:

"escalas de modos característicos de conducta cuya formación puede ser influenciada por las relaciones entre los individuos que interactúan. Los rasgos de la relación del hombre con el hombre -- son más importantes como determinantes de su conformidad cuando la situación - estimular a la que se enfrentan juntos es muy fluida y proporciona varias alternativas.

Esta observación se ha hecho una y otra vez entre los científicos sociales. Me impresiono por primera vez leyendo - las observaciones de Durkheim sobre la formación de "representaciones colectivas" (...) ¿Cómo surgen los nuevos patrones de conducta (...) en tiempos de crisis? (25)

La norma no se forma por miedo a la desaprobación de los demás; Sherif comenta como un experimento reciente (Hood y Sherif 1957) demuestra que "no hay evidencia de discrepancias - entre el juicio y el informe verbal". Como Asch, Sherif recalca la labor de constricción cognitiva frente a la cons--

tricción conductual, pero también insiste en la consideración del marco institucional, y los estudios de campo son una de sus preocupaciones principales:

"Si el problema de la conformidad y la independencia se formulan en el marco del grupo del individuo, nos enfrentamos a relaciones en las que el problema es un aspecto integral y omnipresente de las situaciones de interacción cotidianas y no una cuestión circunstancial" (26).

El estudio de la conformidad no puede separarse de la consideración de los marcos grupales en que se desenvuelve el individuo.

Los diagnósticos de los pioneros son pues, coincidentes en un aspecto fundamental: es preciso ampliar el contexto y direcciones de la relación de conformidad, adscrita cada vez más claramente al problema de la influencia social.

Se prepara, así, un estudio de los procesos de conformidad que integra la relación bidireccional entre el sujeto y el grupo. Sin embargo, para comprender cuales van a ser las principales líneas de investigación durante la década de los sesenta es preciso tener en cuenta algunas otras aportaciones importantes que matizan o perfeccionan (de forma decisiva para dicha década) los aspectos heurísticos o teóricos del estudio de la conformidad (27).

Se trata de los trabajos de Deutsch y Gerard (1955), y Thibaut y Kelley (1959).

El trabajo de Deutsch y Gerard, autores provenientes de los estudios lewinianos sobre las fuerzas que rigen la interdependencia grupal, suponen una matización a los conceptos lewinianos. Para los autores existen dos tipos de influencia social en experimentos como el de Sherif o el de Asch. La influencia social normativa es "la influencia a conformarse a las expectativas positivas del otro"; "expectativas positivas" son aquellas cuyo cumplimiento "lleva o refuerza sentimientos positivos más que negativos". La influencia social informativa es más bien la influencia "para aceptar la información obtenida del otro como evidencia sobre la realidad". Aunque ambos fenómenos suelen, según Deutsch y Gerard, presentarse entrelazados, es posible conformarse sin creer en lo que se hace y "aceptar las creencias del oponente como evidencias de la realidad aún cuando no se esté motivado a coincidir con él".

Deutsch y Gerard "descubren" mediante sus experimentos, lo que el propio Asch había descubierto hacia tiempo: la influencia normativa no es la única en la situación de conformidad, existe la influencia incluso si el sujeto no se halla normativamente influenciado.

Se redescubre así el punto de partida real de Sherif y Asch y, además, se conecta con una concepción de la norma en dos planos; cognitivo e interactivo, que quizá co-

mo indican los autores- estaba implícita en los trabajos, ya citados, de Festinger, pero que nosotros ya asumimos como -- criterio taxonómico de consideración del problema a partir - del propio Durkheim (vit. capítulo 1º).

Es importante tener en cuenta esta distinción porque va a inspirar gran parte de la investigación posterior y, por otro lado, recupera otra de las aportaciones sustanciales de Durkheim al estudio del orden social: la diferenciación de lo social en un plano cognitivo y otro interactivo - justamente a partir del estudio de la norma o, más exactamente, de la desintegración de la norma.

Sin embargo, tal puntualización va a tener sobre todo, importancia en la década de los sesenta, a partir quizá de su difusión generalizada en el manual de Jones y Gerard (1967) y, sobre todo, de la atención creciente que se presta al aspecto cognitivo de la influencia social a partir de la Teoría de la Atribución (Heider 1958).

Más significativa de la actividad de esta década - es la confluencia final de los presupuestos de Grupo de Yale (al que perteneció H. H. Kelley) y la escuela lewiniana (a la que perteneció J. W. Thibaut) en la obra de John W. Thibaut y Harold H. Kelley The Social Psychology of Groups(1959); en ella, inspirándose en la teoría de juegos, con un razonamiento paralelo al que llevara a Homans o Blau en distintos contextos (Homans 1961, Blau 1964) a la Teoría del Intercambio, se replantea la comprensión del fenómeno de la influen-

cia social y, marcando un hito en la trayectoria del problema, se recupera la preocupación por la diada interactiva, entendiéndose la influencia como un fenómeno bidireccional.

No es casual que dos autores , de formación presumiblemente distinta, logren coordinar en una sola teoría el concepto de refuerzo y una conducta cognitiva activa por parte de los sujetos; la evolución de los estudios durante esta década hacía casi imprescindible un intento de este tipo. Por lo demás, la teoría de juegos fue un marco de inspiración inmejorable ya que, desde ella, los procesos de influencia social -por ejemplo el experimento de Sherif- eran concebidos desde una perspectiva bidireccional y cognitivamente activa que, por cierto, hacía más justicia a las intenciones originales de Sherif. Vease este párrafo de Thomas C. Schelling, un prestigioso economista especializado en teoría de juegos, escrito en 1958 y publicado en forma de libro dos años más tarde:

"parece probable que la parte empírica - de la teoría del juego incluya trabajos experimentales como los de Muzafer Sherif. Este encuentra que no existe norma alguna para un juicio de laboratorio -- que sea creada por los sujetos; y cuando en un mismo proceso se crean normas por ambas partes la actividad normativa normativa de un jugador influye en la - del otro" (28)

Las normas se inventan según Thibaut y Kelley, en la relación y ese producto de la actividad cognitiva de los interac

tuantes regula la actividad de los mismos sin necesidad de recurrir al "poder personal", i. e., a procesos interactivos de influencia como presión coactiva-constrictiva. Aparece el viejo concepto de marco de referencia perfectamente diferenciado de los sujetos implicados y, sin embargo, producto de éstos:

"Una vez que la norma existe, aparece ante la pareja casi como si hubiera entrado en la relación un tercer sujeto" (29)

Por lo demás, el cognitivismo queda compensado con otra de las características de la teoría: el establecimiento de normas, la "constricción" cognitiva frente a la "constricción" conductual, tiene como objeto el intercambio de refuerzos positivos o "productos" ("outcomes"). Tales beneficios poseen una génesis que subraya la importancia de la interacción mutua también en el plano conductual; lo que satisface los criterios de utilidad subjetiva de la interacción es el hecho de que se desarrolle una serie de conductas interdependientes con respecto a la norma.

Los interactuantes no son sino hábiles jugadores que procuran "negociar" con el otro un patrón de conducta lo más beneficioso posible. La influencia social es un fenómeno distinto a que un individuo imponga el destino de otro, sea cual sea la conducta de este último ("fate control"); la influencia social descansa en un adecuado control de la conducta en términos de una economía de refuerzos, economía en la

que deben participar voluntariamente -por interés compartido- el sujeto influyente y el influido:

"el problema de B es reforzar la tendencia de A a actuar del modo deseado sin hacer demasiado visible su dependencia respecto a A. Esto se hace apelando a - un valor supraindividual (...) las normas se basan en un acuerdo o consenso - que reduce la necesidad de vigilancia - (...) (y) reducen el grado en que la su misión se percibe como una cuestión de ceder ante una persona más poderosa"(30)

La Teoría del Intercambio va a plantear uno de los modos de interpretación de la situación de influencia durante los --- años sesenta y, sobre todo, posee dos aportaciones de interés: restablece la relación bidireccional en el mantenimiento del orden social y tiene en cuenta la actividad cognitiva de los sujetos, aún cuando sea desde el racionalismo psicológico que inspira una teoría normativa.

LA INVESTIGACION EN LOS AÑOS SESENTA

La confluencia de la perspectiva conductista y gestaltista en la Teoría del Intercambio supuso la consagración de un planteamiento al que los investigadores podían referirse de común acuerdo. De hecho, la Teoría del Intercambio fue uno de los productos de la década de los cincuenta que, durante los años sesenta, va a tener su momento álgido ya que coinciden en la tarea los psicólogos (Thibaut y Kelley), por su propia dinámica de estudio, y los sociólogos (Homans y -- Blau) en los que:

"...su rechazo del modelo consensual más estático, (representa) un intento de reorientación conceptual general que lleva a reconsiderar algunas de las cuestiones clásicas fundamentales de la teoría social. Por ejemplo, la reconsideración del "problema hobbesiano del orden" en el contexto de una renovada teoría - utilitaria (es decir, del intercambio) sólo puede ser cabalmente entendida en términos de la crítica actual del pensamiento sociológico" (31).

En 1969, Walters R. Nord publica en el Psychological Bulletin una extensa revisión, con unas doscientas cincuenta referencias bibliográficas, que tiene todo el aire de un "tour de force" respecto a la capacidad explicativa de la Teoría del Intercambio.

Nord parte, en su revisión de una serie de conceptos económicos tales como los de intercambio, competencia -- perfecta e imperfecta y curvas de oferta y demanda. Ello demuestra, sin rebozos, cual es la fuente de inspiración principal de esta posición teórica.

La traducción a términos sociales es, luego, aparentemente sencilla: los bienes económicos equivaldrían a -- los bienes sociales --que deben ser escasos y deseados-- y --- existiría una "moneda" que establezca los costos de los bienes sociales: para ello se toma del conductismo --via Homans-- el concepto de "aprobación social. Los intercambios que implican la utilización de tal "moneda" se ajustarían a la curva de oferta y de demanda (32), renunciándose explícitamente al cálculo de utilidades subjetivas para concentrarse en la conducta económica.

De hecho, Nord limita su trabajo al problema de la conformidad conductual y se cuida de explicitarlo; la "conformidad implica cambio no coactivo, en situación grupal". -- Tal cambio no tiene por que ser definitivo y su estudio se -- limitará a los factores situacionales que influyen la -- conducta conformista.(33)

Por lo demás, los antecedentes teóricos reconocidos por Nord son los que podrían esperarse de lo que ha venido comentando hasta este momento: aparte de un clásico como Cooley (1902) aparece el estudio de la conformidad ins-

pirado en la teoría del aprendizaje (Walker y Heyns 1962), - autores provenientes de la teoría lewiniana (Festinger 1950, Jones 1964) y, sobre todo, los antecedentes y fundadores de la Teoría del Intercambio : Homans (1961), Blau (1964) en sociología y en psicología Hollander (1958), Thibaut y Kelley (1959), Secord y Backman (1964).

La conformidad es un bien que puede ofrecerse o de mandarse mediante aprobación social ("Social approval") cuya similitud con el dinero es, para Nord, muy clara: puede utilizarse como refuerzo condicionado generalizado, es escasa, buscada, utilizable en diversos intercambios, sirve para satisfacer deudas, realizar inversiones e incluso puede disminuir su utilidad marginal (34).

Así pues, se plantea un "mercado" de conformidad, con su oferta y su demanda, cuya moneda de cambio es la aprobación social. Nord enumera algunas de las características - de dicho mercado:

- a) Hay evidencia de que hay al menos "dos tipos de influen--
cia que varían en sus efectos en la oferta de conformidad".
Tales tipos de influencia son la "normativa" y la "infor-
mativa" (Deutsch y Gerard 1955).
- b) La incertidumbre produce conformidad. Ello se debería a
que, en general, la conformidad resulta costosa en tér-
minos de autoestima y respeto (Jones y Jones 1966, Blau -

1964), sin embargo, en una situación ambigua resultaría -
menos costoso conformarse.

Una segunda explicación, en términos de la Teoría del Intercambio, no incompatible con la anterior, sería que la conformidad está "mejor pagada" en una situación de incertidumbre.

- c) La experiencia previa aumentaría la confianza del sujeto y, por tanto, su no conformidad. Por el contrario, un individuo que ha tenido fracasos anteriormente tendería a ser conformista.
- d) La conformidad aparece cuando la situación es ambigua y la autoestima del conformista baja. Los costos serían menores para el sujeto.
- e) La competencia y el status de la fuente de influencia aumentan la conformidad pero no son determinantes si no coinciden con las exigencias subjetivas del influenciado. La confianza en el grupo también aumentaría la conformidad.
- f) La conformidad puede aparecer por medio de refuerzos del mismo modo que otras respuestas.
- g) Las personas se conforman por miedo a la pérdida del status o aprobación.

- h) La disminución percibida de los costos de no conformarse (por ejemplo, mediante la observación de un modelo no conformista exitoso) disminuye la conformidad.
- i) Las características del grupo (cohesión, publicidad, "presión", comunicación) influyen en la conformidad. Igualmente ciertas características personales como edad, sexo, y "necesidad de aprobación".
- j) Respecto a la demanda de conformidad, existiría una demanda por parte del grupo a cambio de la menor cantidad de - aprobación social posible, aunque el precio variaría según la abundancia de la oferta. Por lo demás, existiría - una curva decreciente de demanda -cierta saciación en el grupo- a partir de determinado nivel de oferta de conformidad, y cierta posibilidad de acumular crédito ante el - grupo a partir de una historia conformista (Hollander --- 1958).

Nord concluye que:

"La Teoría del Intercambio parece ser un instrumento útil para la integración de los datos así como una fuente de hipótesis comprobables referida tanto al conformismo como, simultáneamente, al que establece la norma. En conclusión, el - modelo de intercambio puede ser una herramienta valiosa para contribuir a una teoría de la influencia más dinámica"(35).

La afirmación de Nord puede ser corroborada en parte. Es indudable que su modelo permite considerar la interacción social como un trueque de servicios y condiciones, más que coacciones, estableciéndose un régimen bidireccional "mayoría-individuo".

Quizás esta sea la mayor aportación del modelo de intercambio que hoy recibe el tratamiento de algo ya muerto (Ng 1980). En el tercer y cuarto capítulo de este escrito se harán algunos comentarios a propósito de la Teoría del Intercambio. Con todo, puede adelantarse aquí algunos de los principales problemas que plantea el modelo: la suposición de que es posible la negociación entre el poderoso y el subordinado, pero no la modificación de las relaciones de poder establecidas; una concepción del hombre exclusivamente hedonista y, sobre todo, el suponer que los individuos inmersos en una relación de influencia pueden abandonar ésta en cualquier momento si no satisface unos mínimos (nivel de comparación) de satisfacción para ambas partes, fijados previamente por éstas. Podría decirse, en términos económicos que no se prevén "mercados monopolísticos" de interacción.

Con todo, es evidente que, a pesar de sus limitaciones, la Teoría del Intercambio da cuenta de una serie de estrategias conductuales de relación (de las que dan cuenta las conclusiones f), g), e i) y, sobre todo, tiene en cuenta las pautas de conducta de la mayoría en relación de interdependencia con la minoría (apartado j).

Otros supuestos logros de la Teoría del Intercambio (los demás) se refieren a la elaboración de juicios que escapan de una mera justificación en términos de administración de refuerzos; es difícil explicar cual es la causa última de que, en la incertidumbre, sea "mejor vendida" y "mejor pagada" la conformidad y también es difícil explicar que proceso lleva a relacionar la experiencia previa, la autoestima, etc. con la conformidad. El análisis, según advertencia explícita de Nord, se queda a un mero nivel conductual.

Es preciso un complemento teórico para el modelo del intercambio y el propio Harold H. Kelley (1967), uno de los padres de la Teoría del Intercambio, dé la solución teniendo como criterio taxonómico la distinción, ya comentada, de Deutsch y Gerard (1955):

"En nuestro libro "The Social Psychology of Groups" Thibaut y yo hemos hecho un análisis de la dependencia (e interdependencia) en términos de productos -"outcomes"- (recompensas y costos). Dicho análisis supone que tendremos en último término, la capacidad suficiente para medir o establecer un índice del nivel de logros (outcomes) de una persona. Proponemos ahora que se haga un análisis similar de la dependencia informacional (y la interdependencia). Y suponemos que en último término los psicólogos proporcionarán un índice significativo del nivel de información de la persona a lo largo de las líneas generales sugeridas anteriormente" . (35 bis.)

Tal análisis parte de la Teoría de la Atribución (36); en 1958 Heider estudia los procesos mediante los cuales el individo atribuye causas, disposiciones y propiedades inherentes al mundo que le rodea.

En el caso de la dependencia y la influencia informacional, la pregunta clave para Kelley sería: "¿Cuando una persona tiene la impresión de que algo respecto a una entidad, es verdad, cómo determina que su impresión refleja las propiedades inherentes de la entidad y no sus propias características o alguna interacción peculiar con la entidad?".

La respuesta será que existen ciertos criterios -- (el fenómeno sólo ocurre cuando la entidad está presente, - la relación es constante a través del tiempo y en distintas circunstancias y otros observadores llegan a igual conclusión) que permiten establecer juicios sobre la validez del fenómeno.

Así pues, la atribución del sujeto depende de la - información que obtiene. La dependencia e influencia queda - definida objetivamente por los efectos de la información del sujeto influyente sobre el influido y, en términos subjeti-vos, por la creencia -por parte del sujeto dependiente- de que el sujeto influyente va a proporcionarle el mejor nivel de información posible.

Toda situación que implique inestabilidad en la -- atribución del sujeto (ej. baja autoestima, experiencias ---

frustrantes) favorecerá la conducta conformista que, no es - sino una búsqueda de conductas consistentes o consensuadas. Por lo demás, las características que proporcionan validez a un fenómeno son las mismas que lo proporcionan a un sujeto - influyente (constancia, consenso, univocidad, etc.). Los criterios de atribución de validez describen "las distintas --- fuentes informativas que una persona puede tener para una -- creencia".

Como se ve, la Teoría de la Atribución pretende -- salvar la dicotomía, respetada escrupulosamente en la Teoría del INtercambio, entre realidad objetiva - plano interactivo, conductual- y el plano referencial, subjetivo, de los procesos de influencia social. Mediante una serie de hipótesis -- normativas supone cual es la conducta característica del sujeto que se conforma a nivel informacional, frente al sujeto que se conforma a nivel estrictamente conductual.

Utilizamos el término "hipótesis normativas" en el sentido de que no se describen los procesos sino que se fi--jan unas "normas generales de actuación" que solamente se infieren a partir de la conducta de los sujetos: de hecho no - se supera, estrictamente hablando, el nivel conductual, aunque se interfiere a partir de él una serie de "reglas de conducta no regidas estrictamente por los pricipios de la teo--ría del aprendizaje.

Eiser (1978) lo expresa claramente:

"Las atribuciones interpersonales (...) son descripciones de la conducta (...). Si no lo fueran (...) muchos de sus hallazgos (...) serian bastante misteriosos (...). Al mismo tiempo, sin embargo, las atribuciones hacen algo más que reiterar los datos conductuales en que se basan. Además evalúan la conducta en cuestión y ofrecen una interpretación de esta en términos de la hipótesis referidas al efecto presupuesto de los -- factores personales y situacionales"(37).

Por lo demás, la necesidad de una consideración en términos de procesos no estrictamente conductuales fue, en la década de los sesenta, una exigencia de diversos autores que pueden considerarse "críticos", algunos de los cuales se adscriben a la Teoría del Intercambio (por ej. Hollander).

Ya en 1959, Marie Jahoda subraya la necesidad de establecer una taxonomía de conductas conformistas e independientes más clara; es posible, por ejemplo, que un sujeto -- compulsivamente inconformista ("Compulsive resistance") se niegue a adoptar una determinada posición sin que nunca se haya planteado el asunto de que se trate, tal conducta es -- muy distinta --y posiblemente más negativa-- que la del sujeto que se conforme porque sencillamente se ha planteado el asunto y ha llegado a la misma postura que ahora se le propone -- ("independent consent"). Jahoda tiene en cuenta la implicación o no del sujeto en la cuestión en la que se quiere influir, su adopción o no de la posición que se le ofrece y si su opinión pública difiere de la privada, estableciendo una

taxonomía de ocho posibilidades (2x2x2).

Kelman (1958,1961) defiende la diferencia entre su misión, identificación, e internalización, según las inten-- ciones y circunstancias del sujeto (38). Willis (1965) exige que se tenga en cuenta si las expectativas normativas propor-- cionan o no indicios al sujeto sobre como debe actuar ("rele-- vance-no relevance"), la importancia para el sujeto de las - expectativas que le exigen conformidad ("dependence-indepen-- dence") y el grado en que el sujeto trata de hacer su conduc-- ta congruente con la norma ("conformity-anticonformity") y - lo que permitiría diferenciar toda una tipología de conduc-- tas conformista o no conformistas.

La postura "crítica" (Hollander y Willis 1967, Ho-- llander 1965) puede resumirse en dos grandes cuestiones: en primer lugar, la crítica a la investigación sobre conformis-- mo por su inadecuada conceptualización del conformismo -y en especial el inconformismo- y de los procesos que abarcan los procesos de influencia social. En segundo lugar, se acusa a los investigadores de ciertos pecados de ideologismo conser-- vador.

Es evidente que la interrelación de la Teoría del Intercambio y de la Teoría de la Atribución satisface muchas de estas exigencias, como reconoce explícita y detalladamen-- te Hollander y Willis en su artículo de 1967. (39)

La tónica de los años sesenta va a ser, pues, un -

intento de conciliación de la estrategia conductual, en términos de la teoría del refuerzo, y la inferencia de normas - de atribución que trata de darle una dimensión cognitiva al programa inicialmente conductista.

Hay dos autores que, ante esas nuevas consideraciones, elaboran dos nuevas perspectivas en la consideración -- del problema: Stanley Milgram y Serge Moscovici. Ambos inician su trabajo en la década de los sesenta (Milgram 1963, -- 1964, 1965) (Moscovici et al. 1969) pero su influencia se va a extender hasta la siguiente década con la publicación de -- sus trabajos anteriores en dos libros: Obedience to Authority (Milgram 1974) y Social Influence and Social Change (Moscovici 1976) . (40)

El primero supone una crítica al cognitivismo racionalista que implican las hipótesis normativas de la teoría de la atribución y del intercambio. El segundo supone una exasperación de dicho racionalismo cognitivista. Consideraremos su obra en el marco de la última década.

LA INVESTIGACION EN LA DECADA DE LOS SETENTA

Los experimentos de Milgram sobre obediencia a la autoridad son, quizás, uno de los planteamientos experimentales mas controvertidos de la última década (vid. por ej. - Miller 1972). Como se sabe, se compararon las predicciones - de psiquiatras y estudiantes y adultos de clase media con -- los resultados reales de una situación en la que se ordenaba a un sujeto, en un supuesto ejercicio de memoria, aplicar -- descargas a otro en un rango que comenzaba con 15 vols. y -- terminaba con 450 vols.

Resultó impresionante para la opinion pública que, mientras la media predicha fué que los administradores de -- descargas se detendrian a los 135 voltios la realidad fuera otra: los sujetos a pesar de oír las quejas de la victima, - siguieron administrandole descargas con unos valores medios que oscilaron (segun la proximidad de la victima) entre 270 y 405 voltios.

Existieron otras variaciones del diseño original - pero lo que aquí nos interesa no son las implicaciones metodologicas o éticas que implica el experimento de Milgram, -- cuanto que supone un aldabonazo para la Teoria de Intercam-- bio y la Teoria de la Atribución y, en general, para todos - los estudios que subrayan la independecia y utilización ra-

cional óptima de alternativas por parte de los sujetos en si tuación de influencia.

La experiencia de Milgram demuestra que una cosa - es tener en cuenta los aspectos cognitivos y conductuales de la situación de influencia, como en su momento los tuvo Sherif, y otra muy distinta suponer que el sujeto es una entidad perfectamente diferenciada; un ente pensante que estudia sus posibilidades y decide en consencuencia, tomando perspectivas respecto a su entorno.

Milgram elabora un modelo de inspiración cibernética en el que postula la existencia de ciertos mecanismos que inhiben la agresión pero también hacen que, en situaciones - de coordinación grupal, el individuo ceda al control de sus actos a otro sujeto jerárquicamente superior a él.

Tal inhibición determina un estado en el sujeto -- ("agentic state") biológicamente adaptivo y que "se dispara" en determinadas situaciones institucionales: debe percibirse para ello una autoridad legítima, el individuo debe considerarse parte del sistema y la autoridad debe poseer tareas - de control y de coordinación.

El sujeto concentra su atención en la autoridad, - reinterpretando la situación en términos de la explicación implícita o explícita de la autoridad etc. El sujeto entra en una dinámica conductual que desdibuja la relevancia del "su-

jeto racional" de la Teoría del Intercambio y la Teoría de -
la Atribución:

"Algunas personas interpretan la situa-
ción experimental como que el sujeto, -
de un modo latamente racional, puede su-
perar los valores en conflicto de la si-
tuación, procesar los factores de acuer-
do con algun cálculo mental, y basar su
acción en el rproducto de tal ecuación.
Así, el compromiso del sujeto se reduce
a un problema de toma racional de deci-
siones. Este análisis ignora un aspecto
crucial de la conducta iluminado por --
los experimentos. Aunque muchos sujetos
tomen intelectualmente la decisión de -
que no deberían administrar más descar-
gas a las víctimas son frecuentemente -
incapaces de transformar su convicción
en acción". (41)

Incluso la desobediencia no se debe, según Milgram,
a juicios morales de los sujetos sino a tensiones no resuel-
tas en la situación de autoridad. Evidentemente no debe igno-
rarse al individuo pero ello no implica una caracterización
ciento por ciento cognitivista del sujeto en, por ejemplo, -
el par interactivo mayoría-individuo.

Milgram señala una cuestión que va a ser, justamen-
te, la base de nuestro trabajo en los próximos capítulos: la
determinación no estrictamente racional de las conductas que
configuran el orden social y, por tanto, las situaciones de
influencia y conformidad.

Pero, para entender en toda su amplitud la crítica de Milgram es preciso tener en cuenta cuales han sido otras líneas de trabajo durante la década de los setenta.

La más llamativa es, indudablemente, la de Moscovici; este investigador elabora una teoría de la influencia social que, en muchos sentidos, no es sino una reelaboración de los principios básicos que rigen la Teoría del Intercambio y la Teoría de la Atribución. En la introducción de su obra -- más relevante (Social Influence and Social Change), Moscovici hace una primera afirmación chocante : descubre un modelo único --"funcionalista"-- que, al parecer, ha uniformado el --tratamiento del tema de la influencia social. Tal modelo acentuaría la visión del sujeto como pasivo, dependiente y --reactivo, mientras que su nueva perspectiva considera al medio social como un producto fruto de la interdependencia y --la interacción de los individuos, y no como algo dado ante --lo cual el sujeto reacciona.

Tal nueva perspectiva, que descubre los principios de la Teoría del Intercambio (interdependencia y observación de los productos de tal interdependencia -- "outcomes") es denominada "modelo genético".

Como se ve, tal "descubrimiento del Mediterráneo" va acompañado, en este autor, por una simplificación de la --trayectoria del estudio de la conformidad desde Asch, raíz, según Moscovici, del "modelo funcionalista" (Milgram 1978).

Por lo demás, la exageración de la indudable carga normativa e hiper-racionalista de las teorías del intercam-- bio y atribución se enseñorean de esta obra. Moscovici subra ya insistentemente la no unidireccionalidad de la influencia social, la importancia del individuo frente al grupo. Niega además que la incertidumbre sea un factor decisivo en la pro ducción de conformidad ya que establece el siguiente razona- miento :

A → B Cuanto más incierta está una persona mas fácil es influenciarla.

C → D Cuanto más ambiguo es el objeto mayor es la nece- sidad y el efecto de la influencia.

Lo cual tiene para Moscovici, unos curiosos corolarios :

!¬A → ¬B! Cuando una persona esta segura no hay influencia ni necesidad de influencia.

!¬C → ¬D! Cuando el objeto no es ambiguo, el consenso de - las otras personas es irrelevante y así pues no - hay influencia.

Según Moscovici (1976, p. 53-54) el modelo funcio- nalista acepta las dos primeras proposiciones y ello parece implicar que acepta o afirma las dos segundas, cuando todo a quel que conozca las experiencias de Asch sabe que desde --- 1952 es posible ejercer influencia en situaciones menos am- biguas sin que ello implique que la incertidumbre, como dedu ce Moscovici, sea irrelevante en el estudio de la conformi-- dad.

Según Moscovici, los teóricos afirman que la influencia es debida a la reducción de incertidumbre, mientras que los experimentadores influncian a los sujetos para aumentar su incertidumbre. De nuevo se hace un juego de palabras: los experimentadores no "influncian" a los sujetos para provocar incertidumbre -como afirma Moscovici- sino que manipulan determinadas variables provocando así incertidumbre para observar, de acuerdo con los teóricos, que se produce una influencia (en su acepción técnica) que reduce la incertidumbre.

En todo caso, Moscovici concluye apodícticamente que la incertidumbre debe eliminarse del estudio del proceso de influencia y, a continuación, se encara con el concepto de poder:

"... si el poder presupone influencia, y es en parte el resultado de la influencia, no podemos considerarlo causa de la influencia. No puede ser causa y efecto". (42)

No existiría una relación necesaria entre influencia y poder. El poderoso puede no ser influyente y el influyente puede no ser poderoso.

La conclusión fundamental de Moscovici será que cualquier grupo o individuo puede ser objeto de influencias, sea mayoría o minoría. Las minorías pueden ejercer influencia, y de hecho su experimento de 1969 parece demostrarlo: -

cuando una mayoría se enfrenta a una minoría que se mantiene consistente en sus juicios en una tarea de percepción de colores (verde o azul) sufre un "desplazamiento" hacia el color postulado por la minoría en situaciones de juicio perceptivo posteriores; ha habido una influencia larvada de la minoría. (43)

La razón de que la influencia pueda ser ejercida por la minoría radica en que la clave de la influencia consiste en producir un conflicto. Confundiendo conflicto social con conflicto conceptual (Berlyne 1960) Moscovici considera que situaciones como la de Sherif provocan, ante todo, conflictos ansiógenos que los sujetos tratan de reducir no cognitiva sino socialmente, tratando de converger hacia la postura conflictiva. La incertidumbre se deriva, pues, del conflicto, y la influencia es un modo de negociación de tal conflicto. En tal negociación la clave del éxito radica en los "estilos conductuales": el individuo implicado, autónomo y, sobre todo, consistente pero no dogmático es un individuo influyente.

A grandes rasgos estas son las líneas maestras de la elaboración teórica de Moscovici. Se pueden señalar errores como confundir los síntomas del conflicto conceptual que se produce en una situación de incertidumbre con un conflicto social resoluble conductualmente. O la ignorancia de la noción clásica del continuum en que poder e influencia son extremos -coactivo, conceptual- de un mismo fenómeno (Ng 1980).

O establecer relaciones de complicación donde se trata de meras implicaciones.

Sin embargo lo importante es que Moscovici plantea una visión del individuo influyente (minoría influyente) fuera del problema del orden social al derivar hacia el tema -- del cambio social, y donde, en último término, subraya exageradamente los conceptos de la Teoría del Intercambio: negociación como base de la influencia para la resolución de un conflicto (recuérdese que la Teoría del Intercambio parte de la Teoría de los Juegos); interdependencia de las partes implicadas -manipulándose reciprocamente ambas partes- y racionalidad de los jugadores -triunfando el "mejor dotado" en su estilo conductual-.

El resultado final es, curiosamente, que la preocupación en el problema de la influencia ha oscilado, del equilibrio de los sesenta "mayoría --> minoría" (huyendo de la unidireccionalidad "mayoría <-> individuo") al polo opuesto "individuo --> mayoría".

El individuo, las grandes individualidades, son -- para Moscovici- el motor de la historia; los ejemplos se -- acumulan en el libro (Freud, Galileo...) ignorando la base social y material de cualquier gran figura de por ejemplo la historia de la Ciencia: el héroe de Carlyle surge de nuevo, con todas sus implicaciones histórico-políticas.

Por lo demás, la afirmación de que una minoría con-

sistente es influyente es experimentalmente discutible. El - bloqueo que provoca una postura fija en la minoría puede pro- vocar en el grupo polarizaciones aún más radicalizadas, de - modo que los autores que han desarrollado la tesis de Mosco- vici -en la investigación posterior- tienen que idear la hi- pótesis subsidiaria de la "flexibilidad", en absoluto presen- te en la demostración original: son influyentes las minorías consistentes "flexibles", quedando tal flexibilidad definida de forma imprecisa y circunstancial (vid. por ej. la revisión de Mugny 1980).

El trabajo de Moscovici tiene, sobre todo, la vir- tud de subrayar el peligro que corre todo racionalismo psico- logista llevado al extremo. Por lo demás, es indudable que - ha animado la polémica en torno al problema del orden so- cial y, en todo caso, es el ejemplo de una tendencia genera- lizada a la consideración de los problemas de la influencia social desde una visión radicalmente cognitivista del indi- viduo.

Ejemplos recientes de esta tendencia son los traba- jos de Allen y cols. (Allen 1965, Allen y Wilder 1980, Allen 1980) que defiende un concepto muy próximo al de Asch en 1952:

"Proponemos que el consenso del grupo -- produce conformidad de forma indirecta modificando el significado mismo del es- tímulo. Este análisis supone que el im- pacto del grupo en la conducta del indi- viduo se lleve a cabo en una secuencia doble:(...)modificación de la interpre-

tación del estímulo juzgado (...) la -- reinterpretación del estímulo hace que la posición del grupo parezca más aceptable" (44).

Otros autores (Gerard 1980) trabajan en el estudio de los procesos cognitivos de comparación social que determinan la conducta del individuo en la situación de influencia, la elicitación de procesos cognitivos en el proceso de influencia con independencia de sus fuentes (Avermaet y Doms - 1980) y en el desarrollo de la Teoría de la Atribución (Ross et al. 1976) etc.

Por su parte, autores europeos como Deconchy (1980), Mugny (1980) o Personnaz (1980) recalcan aspectos derivados del conflicto y los marcos sociales en que se produce la situación de influencia.

Siendo excesivamente simplistas ante líneas de investigación aún inconclusas parece que el estudio de la influencia social se polariza en dos líneas: los procesos cognitivos del sujeto y el conflicto entre los bandos que configuran una situación de influencia.

Sin embargo, puede considerarse la existencia de un nexo común: en ambos casos la atención se centra en las estrategias individuales que cada individuo adopta en la situación a la que se enfrenta, sea negociación del conflicto sea estructuración cognitiva de la situación.

Nemeth (1980), una investigadora norteamericana -- que participa de ambas corrientes (Moscovici y Nemeth 1974) señala, justamente, que el estudio de la influencia recoge aspectos de la negociación, la persuasión y la decisión grupal. El contexto de estudio de la toma de decisiones comprendería procesos de influencia pública y privada. Es significativo que Nemeth encuentre en la negociación que precede a -- una toma de decisiones (por ej. en un jurado simulado) el -- planteamiento básico para el estudio de la influencia pública y privada.

La influencia social queda enmarcada en el contexto de estrategias que subrayan los procesos de manipulación racional de unos sujetos frente a otros.

CONCLUSION

Si retomamos los orígenes del presente análisis -- histórico nos encontraremos con un interesante punto de partida: Durkheim como planteamiento.

A partir de Durkheim parece poder engarzarse una tradición positivista que elabora diversos constructos teóricos: la clave de dichos constructos; el "hilo rojo" que es cindia la obra de Durkheim y que luego hemos ido encontrando a lo largo de los últimos cuarenta y cinco años de investigación psicológica, radicaba en una pregunta: ¿Cómo conciliar las elaboraciones cognitivas sociales -la representación colectiva- con la observación positivista de la norma -el hecho social de la norma como "contrainte"- respetando una metodología experimental?.

No es casual que Sherif reconozca que la primera lectura que le impresionó en su estudio de la norma fue Durkheim. La paradoja durkheimiana queda dignamente resuelta -- por Sherif con un equilibrio entre la norma objetiva y la representación colectiva que se mantendrá difícilmente a medida que la investigación avance.

La situación actual del estudio psicológico del orden social no es, en absoluto, negativa: se proporcionan in-

teresantes descripciones de las elaboraciones cognitivas y - estrategias conductuales de los sujetos. El plano referen-- cial -cognitivo, informativo- y el conductual -interactivo, constrictivo- aportan cierta claridad conceptual al campo de estudio.

Sin embargo, planteamientos aún vigentes como el - intercambio y el de la atribución tienen, además de sus indu dables aportaciones, un peligro: son teorías normativas, que, en base a determinados criterios describen la "conducta ide- al" del sujeto en determinadas circunstancias.

Su influencia parece hacer olvidar a los investiga- dores ciertos determinantes de la conducta que no responden a modelos normativos, a determinadas lógicas conductuales, si no que subrayan la importancia del contexto en que se locali- za al individuo y la relativización de las decisiones indivi- duales en términos estrictamente cognitivos.

Sherif, al recalcar los factores perceptivos en - la formación de normas, quiso -sin quitar un ápice de digni- dad al sujeto- recalcar tales aspectos ecológicos de la con- ducta. Milgram, como acabamos de ver, es el exponente más re- ciente y brillante de dicha postura.

Ambos no son, a menudo, bien comprendidos en la li- teratura psicológica actual. Ya hemos visto como Sherif su- frió numerosos malentendidos para una obra que no hacía sine

recalcar los procesos cognitivos, sin coacción pero determinados ecológicamente, en la formación de normas. Milgram ha sufrido una suerte pareja (Fdz. Dols 1980).

Inspirándonos en ambos autores y en una consideración ecológica de la investigación en psicología (Gibbs 1979) pretendemos señalar algunos de los condicionantes ecológicos del proceso de normalización y conformidad, i.e., el estudio psicológico del orden social a partir de lo que parece la línea actual de investigación de esta temática: las estrategias en el proceso de influencia social y, a la base de estas, el proceso de toma de decisiones que conlleva toda estrategia (Nemeth 1980, Schelling 1964).

NOTAS

- (1) Asch 1964, p.48.
- (2) Parsons 1968, pp.456-57.
- (3) Allport 1934, p.181.
- (4) Sherif 1966 p.ix Por lo demás, en 1961 Sherif reconoce que su primera referencia teórica es Durkheim y su no---ción de representación colectiva (p.165).
- (5) Sherif 1966 p.x-xi; el subrayado es de Sherif. De hecho un artículo que es precedente de su obra (Sherif 1935) se titula "estudio de algunos factores sociales en la -percepción".
- (6) Sherif 1966, p.4.
- (7) Sherif 1966 p.31.
- (8) Sherif 1966, p.43-4.
- (9) Sherif 1966, p.86.
- (10) Sherif 1966, p.105.

- (11) Sherif 1966, p.129.
- (12) Asch 1948,p.168 y ss.
- (13) Existe una traducción al castellano de la quinta edición de dicho manual (1959); su publicación data de 1964 y - será ésta la versión utilizada durante todo este trabajo.
- (14) Asch 1964, pp.402-3.
- (15) Asch 1964, p.413.
- (16) Asch 1964, p.433.
- (17) Asch 1964, p.460.
- (18) Asch 1964, p.482. El subrayado no pertenece al original.
- (19) Simultaneamente, desde la Sociología, surge ya una preocupación por el grupo que presagía la crisis del modelo funcionalista. Homans (1950) publica su primera obra de gran influencia: The Human Group. La base empírica de - sus datos es muy significativa. Los estudios sobre rendimiento laboral de pequeños grupos dirigidos por Elton Mayo. En cuanto a la teoría, resulta sumamente pobre e imprecisa en lo que se refiere al tema de la formación de normas, conformidad y, en último término, estudio -- del orden social. La norma recibe una definición obsole~~ta~~ y estrictamente "sociológica". "Es una idea que ocupa las mentes de los miembros del grupo". Por lo demás, la conformidad se concibe causa directa del control social y el estudio de éste se remite meramente a las recompensas o castigos que acarrea una línea de acción.

- (20) Blake y Mouton 1961, p.25.
- (21) Salzinger 1973.
- (22) Para una exposición introductoria a la teoría de Helson vid. Helson 1959.
- (23) Eiser 1980,p.59 y ss. Los subrayados no pertenecen al original.
Asch 1961, pp.150-1.
- (24) Sherif 1961, p.165.
- (25) Sherif es un pionero de los trabajos de campo rigurosos en Psicología Social. Los trabajos a los que alude al - ilustrar la consideración del marco institucional en el estudio de la conformidad se desarrollan entre 1949 y - 1954: son los famosos estudios de la Robbers Cave ----- (Sherif 1948, Sherif y Cantril 1947, Sherif y Sherif -- 1953; Sherif y Sherif 1956).
- (26) Sherif 1961, p.
- (27) Evidentemente, una reseña histórica peca a menudo de esquemática, máxime en un área en la que la producción experimental es ingente. Un autor poco relevante a nivel teórico pero inevitablemente al reseñar las aportaciones metodológicas al estudio de esta área es Crutchfield -- que elabora un procedimiento de réplica de la situación de Asch que permite trabajos a gran escala, especialmente en relación con las características individuales de los sujetos conformistas y no conformistas ----- (Crutchfield 1955).
La situación experimental de Crutchfield consiste

en situar a los sujetos en cabinas individuales supuestamente conectadas entre sí mediante paneles de luces. Tales paneles -que indican, según la luz que se encienda- las respuestas de los demás sujetos son manipuladas por el experimentador, dando al sujeto por ejemplo la impresión de ser el único que no da una determinada respuesta.

La técnica de Crutchfield permite obtener numerosos registros de sujetos "minoritarios" de forma más económica que el procedimiento de Asch, aunque los materiales necesarios son más complejos. Por lo demás, es un exponente de la concepción unidireccional de la influencia social; la mayoría desaparece como objeto de estudio.

Con todo, la técnica de Crutchfield tiene ventajas a la hora de manipular determinadas variables y controlar otras (ej. percepción interpersonal) por lo que se utiliza aún hoy con frecuencia (vid. Allen 1975).

(28) Schelling 1964, p.191. Los subrayados no pertenecen al original.

(29) Thibaut y Kelley , p.683 y ss. de la versión castellana de Torregrosa(1974).

(30) Otro trabajo que caracteriza el final de la década de los cincuenta es el de Hollander (1958) sobre la relación entre status y conformidad.

El punto de vista de Hollander es interesante ya que enfoca el tema, precedente del punto de vista de Moscovici, desde la perspectiva de un sujeto frente al grupo -aunque en este caso, a diferencia de Moscovici, el sujeto fue el líder.

El supuesto básico de la investigación de Hollander es que "cada individuo de un grupo(...) puede ser considerado como poseedor de cierto grado de créditos avalados por el grupo" que le permiten un cierto grado de desajuste a la norma del grupo. El modelo es básicamente económico -a mayor status más crédito- pero intro

duce variables que no permiten considerarlo como un mero establecimiento de estrategias de refuerzo, tales como la motivación del individuo, atracción del grupo y habilidad y error perceptivo. Sin embargo, sí posee una clara influencia de los modelos normativos económicos y parte de un cierto supuesto de racionalidad económica en el sujeto: "algunas de las suposiciones hechas aquí, (por ej. que un individuo poseerá un nivel de crédito al que responderán unitariamente las percepciones de los demás sobre él, y que él puede saber y utilizar los créditos de que dispone) son sólo aproximaciones de la realidad. Su mantenimiento literal no es sin embargo crucial para los mecanismos postulados" (p.126).

- (31) Buckley 1970, pp. 205-206.
- (32) La curva de oferta es la expresión gráfica de las relaciones existentes entre el precio de un bien y la demanda de ese bien; suele presentarse bajo la forma de pendiente positiva, i.e., cuando aumenta el precio también aumenta la cantidad ofrecida. La curva de la demanda de un bien es la expresión gráfica de la relación entre la cantidad de bien demandado y el precio de dicho bien -- (Thines y Lempereur 1978).
- (33) Las precauciones de Nord se comprenderán mejor a partir de las críticas, que luego se comentarán, de autores como Willis y Kelman.
- (34) Un refuerzo condicionado generalizado es un estímulo cuyo poder reforzante está basado en varios reforzadores primarios, por lo que es efectivo aún en el caso de que esté saciado alguno de los refuerzos en que se basa --- (Skinner 1953). La disminución de la utilidad marginal significa que cada unidad adicional que se le dé a una persona le proporciona menos satisfacción que las anteriores (Nord 1969).
- (35) Nord 1969, p.202.

- (35) Kelley 1967, pp. 198-99.
- (36) Para un análisis reciente del estado de la investigación en términos de Teoría de la **Atribución** vid. Kelley y Michela 1980.
- (37) Eiser 1978, p.255. Los subrayados no pertenecen al original.
- (38) La complacencia caracteriza las relaciones en que el -- conformismo desempeña un papel puramente instrumental. La identificación se da cuando el sujeto desea establecer o mantener relaciones positivas con el grupo que -- cree atractivo. En cuanto al proceso de interiorización implica que la conformidad proviene del sistema de valores previamente adoptado, del sujeto.
Supone, como se puede observar, una puntualización taxonómica que insiste en los procesos previos a la conducta del sujeto y el sistema social en que se encuadra. En este último sentido es llamativa la similitud de esta clasificación con la de las formas de obediencia --- coercitiva, utilitaria y normativa a la autoridad organizacional en Etzioni (1961) que, por lo demás, se remonta a una vieja distinción entre subordinación normativa y corecitiva (Buckey 1967).
Para un análisis de los puntos de vista de Kelman desde su propia óptica vid. Kelman 1974.
- (39) Hollander y Willis 1967, pp. 71 y ss.
Existe traducción en Torregrosa 1974.
- (40) Tanto la obra de Moscovici como la de Milgram han sido traducidas recientemente . La primera con el título Psicología de las Minorías Activas (Madrid, Morata 1981). La segunda en Desclee de Brouwer (Bilbao 1980). Las referencias siguen, sin embargo, a los originales.

(41) Milgram 1974, p.148. Los subrayados no pertenecen al original.

(42) Moscovici 1976, p.63.

(43) Milgram (1978) indica la "chocante disparidad entre - la temeridad teórica del libro y la calidad convencional de sus experimentos"; algunos problemas son, como - se comentará luego tan básicos como la propia defini--- ción de las variables independientes; otros en el experimento de Moscovici et al. 1969 son menos graves pero numerosos: los ss eran todos mujeres pero no se especifica el sexo de la minoría, la variación en los umbra-- les en la prueba "post-efecto" no especifica las dife-- rencias individuales etc.

(44) Allen y Wilder 1980 p.1116.

C A P I T U L O I I I

UN MODELO TEORICO GLOBAL PARA EL ESTUDIO PSICOLOGICO
DEL ORDEN SOCIAL

La evolución del estudio del orden social en el marco de la Psicología pasa, como se acaba de ver, por tres momentos: un primer momento en el que se acentua el factor "presión unidireccional del grupo" y, en último término, fenómenos de poder.

Un segundo momento es que atiende a factores "estructurales" y, a partir principalmente de la Teoría de Intercambio intenta establecer una pauta de interacción ordenada. Tal pauta conductual caracteriza la investigación de este período de un modo diferente al de años anteriores: no se trata de estudiar las presiones unidireccionales "mayoría --> individuo" sino de observar como el individuo "se sirve" de la situación y por tanto establece un régimen bidireccional "mayoría <-> individuo" que se invierte en un trueque de servicios y condiciones más que coacciones.

Por último, la época más cercana en esta línea de investigación, la década 71-81, ha supuesto en líneas generales (recuérdese la relativa excepción de Milgram) un cognitivismo al gusto del momento (Hilgard 1980). El régimen bidireccional de la década de los sesenta parece perder de nuevo uno de sus polos y puede hablarse de una relación ---

"sujeto --> mayoría". En ciertos casos (Moscovici 1976) el "estilo" individual (1) lo es todo, en otros se recupera -- la vieja noción de marco de referencia cognoscitivo de mane- ra que la mayoría sólo existe en función de los procesos -- perceptivos del sujeto (Rose et al. 1976, Allen 1980). La - mayoría queda desdibujada y parece que lo importante ya no es la presión a conformarse ni las ganancias y pérdidas en la situación de conformidad sino la decisión individual de conformarse (Nettler 1980).

Estando así las cosas, como fiel reflejo de la -- evolución de la Psicología en general (2), parece necesario partir en este intento, del contexto de la decisión indivi- dual de conformarse.

Para la psicología norteamericana, la Teoría de - la Decisión es un tema particularmente confortable que per- mite al cognitivista no renunciar a "muchas de las cuestio- nes que surgieron durante el análisis del aprendizaje de -- contingencias" (Lindsay y Norman 1977):

"El estudio de la toma de decisión huma- na se ocupa de la situación en la cual hemos de tomar una decisión y actuar. (...) La elección de acciones posibles y la predicción de los resultados espe- rados debe derivarse de un análisis ló- gico de la situación". (3)

La Teoría de la Decisión se ha convertido en una teoría normativa que decide la racionalidad e irracionalidad de la conducta según se ajuste o no a un cálculo probabilístico de ganancias y costos (Einhorn y Hogarth 1981).

Sin embargo, como indican Eninhorn y Hogarth en una reciente revisión de esta área "la imagen del juicio y elección humanos que se extrae de la literatura se caracteriza por un gran número de sesgos y violaciones de los modelos normativos mientras que, irónicamente, en el caso de los animales inferiores, la conducta de elección parece, en su mayoría, conformarse a los principios de optimización (4).

Por lo demás el establecimiento de ganancias y costos según un principio de optimización funcional sólo puede definirse como una explicación post hoc (5) cuya base evolutiva es discutible ya que carecemos de elementos de juicio suficientes para conectar una decisión concreta con toda una perspectiva de la evolución de la especie que juzgue su supuesto valor de supervivencia.

¿Por qué este fracaso del criterio de optimización? La culpabilidad parece localizarse en una conceptualización simplista de los criterios y metas de la conducta que ignora la complejidad de elección y metas y valores a nivel subjetivo: se trata de una elección múltiple y, para complicar más el panorama, a través del tiempo (6).

La solución, según Einhorn y Hogarth parece ser - un estudio descriptivo de los procesos implicados en la toma de decisiones; una descripción del contexto de la decisión que no afecta sólo a las tareas en cuanto su estructura y contenido sino a la experiencia previa del individuo y los límites biológicos de su atención y memoria.

Si tenemos en cuenta que la toma de decisiones es un fenómeno dinámico que ocurre a través del tiempo, un aspecto fundamental del contexto será la adquisición de información, proceso sustentado en los fenómenos de atención.

Algunos análisis (seleccionados por Einhorn y Hogarth: Tversky 1977, Kahnemann y Tversky 1979) sobre la toma de decisiones han señalado la importancia de la atención selectiva y percepción de indicios a la hora de representar las características y alternativas de una tarea.

Los aspectos de la tarea seleccionados dependen - de su "saliencia", definida en términos de intensidad, frecuencia y familiaridad o, en términos generales, de la razón señal/ruido.

Tversky se centra en el estudio de los juicios de similitud y ya que son tal tipo de juicios los implicados - en el procedimiento experimental de Asch, puede ser interesante tener en cuenta algunas de sus conclusiones.

Para Tversky, una vez que se logra una representación concreta de los objetos cuya similitud se pretende juzgar, se establece una relación entre los conjuntos de aspectos que denotan tales objetos A y B:

$$S(a,b) = \theta f(A \cap B) - \alpha \gamma (A-B) - \beta \gamma (B-A)$$

siendo

$A \cap B$ = aspectos comunes

$A-B$ y $B-A$ = aspectos diferentes

θ, α y β = parámetros

γ = saliencia de los aspectos

Einhorn y Hogarth recalcan tres de las conclusiones de Tversky especialmente importantes y como se verá, -- muy sugerentes para la comprensión de las cuestiones teóricas planteadas por Asch:

- a) Efecto de la simetría y concentración: el juicio de similitud de "A" con respecto a "B" puede no ser igual al -- juicio de similitud de "B" con respecto a "A", en el caso de que la atención se centre en un objeto como sujeto y en otro como referente; los aspectos del sujeto tendrían unos coeficientes de saliencia mayores. La atención se centra en el sujeto.
- b) El efecto de similitud/diferencia: los juicios de similitud orientarían la atención hacia los rasgos comunes, -- los de diferencia hacia los rasgos distintos. Según ello un par de objetos parecerán más igual o diferente que --

- otro par, no según su igualdad o diferencia sino en el caso de que los rasgos comunes o diferentes sean más en número. La atención cambia según el modo de respuesta.
- c) La saliencia en los rasgos del objeto varían según el conjunto en el que tales rasgos se consideren. La similitud o disparidad de dos aspectos puede modificarse añadiendo o restando otros rasgos al conjunto en que se consideren incluidos.

La conclusión inmediata de tales observaciones es, en lo que se refiere a los estudios desarrollados a partir de Asch, que los mecanismos cognoscitivos subyacentes a la elección de respuesta no pueden plantearse en términos cognitivistas o, para decirlo de un modo más genérico, individuales, sin tener en cuenta la regulación de la adquisición de la información por parte del sujeto.

Tal regulación tiene como principal piedra de toque los mecanismos de los procesos de atención que, como se ha visto, responden a determinadas características del contexto.

El individuo parte en sus decisiones de una consideración del contexto: en situaciones cotidianas --siempre -- según Tversky-- los objetos apenas poseen ambigüedad conceptual y las redundancias informativas del medio natural nos permite atender y evaluar un número elevado de indicios --- (vid. Phelps y Shateau 1978, y el mismo Shateau y Nagy 1979)

Se trata, en último término, de una relación figura-fondo en la que el sujeto toma del fondo los elementos - que le interesan para confirmar las hipótesis cotidianas sobre los objetos de su medio ambiente natural, ignorando información disconfirmatoria (Mynatt, Doherty y Tweney 1977,- 1978).

Por lo demás, los mecanismos de atención no parecen responder a pautas racionales de funcionamiento, barajándose la idea de que no lleguen a estas bajo control consciente (Schneider y Shiffrin 1977).

Trasladadas tales conclusiones al problema de la decisión conductual en una situación de influencia habrá -- que plantearse obviamente una cuestión: ¿existen mecanismos selectivos en el proceso de información que condicionan las condiciones de conformidad? Y en segundo lugar ¿es posible explicar la regulación de tales mecanismos en base a criterios no estrictamente racionales?

Tales preguntas parecen tener respuesta positiva que se desarrollará más adelante. Antes parece conveniente atender a otro aspecto de la Teoría de la Decisión también revisado por Einhorn y Hogarth.

Si hasta ahora se trataba de establecer la importancia de los mecanismos informativos previos al proceso --

mismo de toma de decisiones en su relación con el contexto, en este punto puede resultar enriquecedor considerar algunas de las aportaciones de los autores citados al otro extremo del proceso, i.e., la acción y más concretamente la elección que sigue a un juicio de decisión:

"¿Es el juicio sinónimo de elección. El modelo normativo (de la Teoría de la Decisión) lo considera equivalente: se elegirá a x sobre y si $utilidad(x) > utilidad(y)$; i.e., la evaluación es necesaria y suficiente para la elección. Sin embargo, desde un punto de vista psicológico parece más adecuado afirmar que si bien el juicio es generalmente de ayuda a la elección, no es ni necesario ni suficiente para tal elección. Esto es, los juicios sirven para reducir la incertidumbre y el conflicto en la elección (...) Además, la acción engendra sus propias fuentes de conflicto(...), de hecho, en el momento de la elección, se puede no prestar atención al juicio."(7)

Se trata, como se ve, de un reconocimiento en el contexto de la Teoría de la Decisión, de dos niveles distintos de análisis del comportamiento, puntualización apoyada por esta línea de investigación: parece necesario asumir -- una comprensión dual del proceso de influencia social.

Tal dualidad pasaría por la aceptación de un modelo ya propuesto anteriormente referido a dos planos: un pla

no referencial cognitivo (nivel de juicio) y un plano conductual interactivo (nivel de elección). Se trata, en último término, de la confluencia con el modelo de dos niveles de comprensión de la norma.

Por lo demás en la decisión, si el nivel interactivo (nivel de elección) no es regido íntegramente por el nivel referencial (nivel de juicio), ¿cuáles son los mecanismos que pueden ayudar a describirlo?

Los modelos explicativos han sido de dos tipos:

- a) Los basados en estrategias compensatorias, de cálculo de utilidades, que conectan en el área de la influencia social con las descripciones de la Teoría del Intercambio, en la tradición de la investigación sobre conformidad de los años sesenta, a partir de la línea de investigación de Asch.
- b) Los basados en la consideración de puntos de referencia (Kahneman y Tversky 1979) en los que la estrategia de evitación o búsqueda de riesgo no vienen dados por las ganancias en términos absolutos (como en los modelos anteriores) sino con respecto a la elección previa de niveles de aceptación y el contexto. En el área de la influencia social tales modelos recuerdan, inevitablemente, a las propuestas de Sherif, a partir del concepto gestaltista de marco de referencia.

¿Queda solucionado el problema con tales modelos?
En el caso de la influencia social se ha visto anteriormente como las respuestas de Asch y Sherif evolucionan a lo largo del tiempo sin lograr confluir en un modelo que asuma todas las posibilidades y resultados que la investigación sobre el tema ha ido produciendo.

En el caso de la Teoría de la Decisión ocurre otro tanto; no se ha logrado un modelo integrado que abarque todas las conductas "anómalas" de los individuos:

"Aunque los modelos citados son un paso importante en el análisis de la conducta de elección, March (1978) ha hecho un análisis penetrante de las deficiencias en la conceptualización de preferencias-gustos en tales modelos. Señala que la gente es insegura en sus preferencias". (8)

Pero ello, según March, no tiene por que entenderse como un error o un fallo sino como una forma de inteligencia a tener en cuenta en los futuros modelos. El problema conecta con la inestabilidad de las preferencias a lo largo del tiempo y, en último término, con los diversos recursos que cada cual utiliza en su vida cotidiana como sistemas de autocontrol: las cuentas de ahorro a plazo fijo pueden, por ejemplo, ser un reconocimiento de que nuestros gustos cambian pero que ello es negativo, por lo que es necesario "protegernos contra nosotros mismos".

"Tal conducta es difícil de explicar - sin recurrir a un modelo de multiplicidad del yo (9) (...) Conceptualizar el conflicto de decisiones como el en frentamiento de múltiples yos en un área de investigación potencialmente rica podría proporcionar útiles lazos conceptuales entre fenómenos de la -- conducta individual y grupal"(8)

La evolución y actual situación de esta problemática en la Teoría de la Decisión es muy importante para comprender el desarrollo de una integración teórica de los actuales modelos de investigación de la influencia social.

Al igual que ocurre en el estudio de tal fenómeno, la Teoría de la Decisión se enfrenta a sus insuficiencias - tratando de establecer distintos planos para la comprensión de la conducta. La coincidencia posee gran importancia ya - que podemos entender las conductas conformistas o no conformistas como fruto de una decisión conductual, decisión que, como se ha visto, no pasaría tan sólo por un cálculo racional de ganancias y costos o el establecimiento de unos marcos de referencia operativos sino por la existencia de unos controles autoimpuestos que traten de aportar predictibilidad a las facetas de nuestra conducta que no responden consecuentemente a los esquemas racionales de los modelos referenciales y de ganancias-costos.

Se perfila pues, un modelo dual compuesto de dos

planos, uno referencial y otro interactivo (que implica --- constricciones a la acción del sujeto).

En realidad tales determinaciones son congruentes con el modelo propuesto en este trabajo:

- a) Un plano referencial, cognitivo, que integre las tareas de formación de la decisión del juicio.
- b) Un plano interactivo, constrictivo, que impone limitaciones a la conducta (nivel de elección más o menos controlada).
- c) Una conexión entre ambos planos cuyo principal exponente sería la formación de la decisión de acción que participa de los modelos racionales de la decisión de juicio y aporta a la vez elementos derivados de aspectos puramente interactivos de la conducta del sujeto.

La consideración crítica de la Teoría de la Decisión aporta, pues, dos elementos que nos permiten establecer dos variables reguladoras en la toma de decisiones; la primera referida al input de los datos se centra en la atención selectiva al contexto del que se extraen los datos necesarios para establecer la decisión.

La segunda, relacionada con el output conductual, establece la necesidad de diferenciar entre el nivel de juicio y el nivel de acción y, lo que es más importante, señala como este último nivel no puede ser explicado como un --

fiel reflejo de los mecanismos del anterior: si en el plano del juicio el principal problema radica en la selección de los elementos adecuados para la configuración de la tarea - correcta, en base a unos criterios de referencia, en el plano de la acción tal configuración es sólo una parte del problema cuyo aspecto más relevante es lograr establecer unas constricciones adecuadas a la impredecibilidad (irracionalidad) de la conducta.

Se trata de una variable reguladora con un extraordinario paralelismo con la visión dual de la norma como marco de referencia y la norma como restricción -a nivel exclusivamente interactivo- de la conducta. Se podría decir que el problema del orden social puede englobarse en la perspectiva más amplia que abarca el problema de la decisión humana en general o, por lo menos, que la comparación entre ambas temáticas es sumamente fructífera.

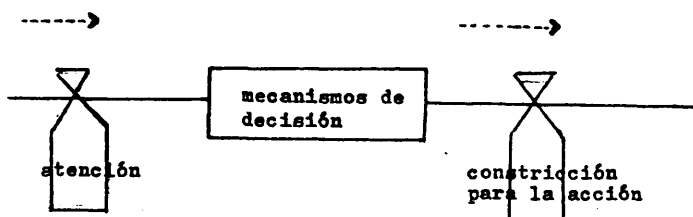


figura 3.1

En realidad, tanto los mecanismos de atención selectiva producidos por el contexto ecológico en que se producen las percepciones del sujeto como la regulación de la acción son problemas que pueden extrapolarse a toda situación decisoria.

El hecho de que el momento actual de la investigación psicológica sobre el orden social se centre justamente en la acepción de los procesos de influencia social como -- procesos cognitivos de decisión individual y grupal hacen -- especialmente urgente la tarea de considerar, como exigencia previa al estudio de todo modelo de influencia, los procesos reguladores del flujo de información y acción implicadas, i.e., los mecanismos de atención social y las estrategias y limitaciones de la decisión conductual.

EL INPUT PARA LA DECISION DE CONFORMARSE: LOS PROCESOS
DE ATENCION SOCIAL

Los problemas de la regulación de la atención en un contexto social plantean una variable interviniente en el proceso de influencia social que posee un referente teórico importante: las teorías de Chance sobre la estructura social de la atención (Chance 1962, 1967, 1970, 1973, 1975a 1975b, 1976).

La teoría de la estructura social de la atención tiene la virtud de asumir la explicación de los mecanismos selectivos del proceso de información en virtud del contexto más relevante para nuestro análisis psicológico del orden social: el grupo social considerado.

Para Chance no puede construirse una hipótesis -- adecuada sobre la función de las respuestas de orientación si no se tiene en cuenta la complejidad del ambiente social de determinadas especies, más concertadamente de los primates; el valor adaptativo de una respuesta de orientación no puede comprenderse en tales casos con respecto al individuo sino a la estructura social y la posición que ocupa el individuo dentro de tal estructura.

Dicho de otra manera, la información que un indi-

viduo recibe del medio y la atención que el individuo presta a los distintos acontecimientos sociales que suceden a su alrededor dependen de su posición en el seno de la estructura social.

El concepto de estructura social de la atención surge de la necesidad de establecer un criterio definitorio del orden jerárquico en grupos de primates. En los abundantes trabajos que surgen sobre este tema a fines de los años sesenta las observaciones no lograban determinar un concepto explicativo; la búsqueda de tal concepto hace que Chance se concentre en la observación de que lo que mejor caracteriza las relaciones jerárquicas es la conducta de evitación de encuentros físicos por parte de los individuos de rango inferior con respecto a los individuos de rango superior.

Tal conducta, observada en todas las especies de primates, hace pensar que la evitación se produce, como así ocurre, incluso cuando el animal superior no dirige ninguna forma de conducta al animal inferior porque el subordinado "ya tenía fijada su atención en el animal dominante" (Chance 1976).

Sin embargo, la organización social de los primates no es la misma en todas las especies; es, por ejemplo, llamativa la diferencia entre la estructura jerarquizada y cerrada en torno al macho dominante del macaco rhesus fren-

te a la organización del mono-patas en la que los indivi---
duos interactúan esporádicamente y mantienen grandes distan
cias inter-individuales.

Tales diferencias repercuten, según Chance, en la
estructura social de la atención que en el caso del macaco
rhesus está centrada en el macho dominante mientras que en
el mono-patas se divide entre las características del medio
ambiente y los individuos próximos.

De hecho, Chance clasifica las sociedades de pri
mates por su estructura de la atención en céntricos o acén
tricos según que la atención de los miembros se centre en -
un solo individuo o en diversos rasgos del ambiente, y en
hedónicos y agonísticos, según el control social de la con
ducta descansa en exhibiciones llamativas o en amenazas:

"Lo que sugiero es que bajo la clasifi
cación de antropoide existen dos mo--
dos de operación distintos que son, -
por sus características, mutuamente -
excluyentes puesto que uno impone una
selectividad preordenada en la cons--
ciencia mientras que el otro opera --
cuando las relaciones sociales son --
flexibles y facilitan la consciencia
para la operación de la inteligencia
(...) Clasificando estas sociedades -
hemos identificado dos distintas moda
lidades de acción cerebral".(10)

El estilo hedonista permite una gran variación en

los modos de atención; según Chance el arousal social no interfiere con el arousal de interés que facilita la adquisición de información, la manipulación y la inventiva (Menzel 1972); incluso los primates no antropoides a los que se les elimine toda "preocupación" social agonística exhibirán rasgos insospechados de inteligencia excluidos en su conducta habitual por el enfoque social de la atención.

¿Cual es la aportación de Chance al problema de la influencia social? Si se parte del concepto de decisión para comprender los fenómenos de conformidad a y ruptura de la norma es preciso referirse a las dos preguntas que quedaban planteadas en el párrafo anterior a partir, principalmente, de los trabajos de Tversky sobre modulación de la formación de juicios a través de la atención.

La primera pregunta se planteaba justamente la existencia de tales mecanismos en la decisión de conformidad. ¿Existen mecanismos selectivos en el proceso de información que condicionan las situaciones de acatamiento del orden social?

La segunda pregunta, inspirada en la problemática racionalidad de los mecanismos decisorios era la siguiente: ¿es posible explicar la regulación de tales mecanismos en base a criterios no estrictamente racionales?

El modelo de Chance podría permitir el dar una

respuesta afirmativa a ambas cuestiones. A la primera porque, si aventuramos la existencia de tal tipo de mecanismos en todo grupo de primates -incluido el hombre- la selección de la información sería inherente al concepto mismo de estructura social.

En el caso de la segunda porque cabría aventurar un componente de determinación del conocimiento de tipo estructural y social y, por tanto, no necesariamente racional y consciente.

La decisión de conformarse o no a la norma estaría filtrada por un componente social de enfoque de la atención cuya determinación provendría del contexto social mismo.

Respecto a las posibilidades de extrapolación de la conducta humana del modelo de Chance (1967), éstas se localizarían en el concepto de "equilibramiento", es decir, - la relación dinámica entre la conducta de sumisión y la de atención, "el ajuste de la distancia entre un individuo y otro de modo que se mantiene el balance entre las influencias de atracción y rechazo".

Según Chisholm (1976) el proceso de equilibración en primates superiores posee, en realidad, una clara homología con la toma de decisiones. Se trata de dar unos pesos - al valor de atracción y rechazo que posee el otro animal pa

ra calcular así la dinámica y posibles consecuencias de la interacción.

La equilibración implicaría componentes homólogos a los del intercambio social; evaluación, anticipación y decisión. A partir de aquí es posible establecer una posible línea evolutiva entre el proceso de equilibración, la decisión y, más concretamente, la decisión como aceptación del orden social.

"En suma, argumento que entre los chimpances(...) el equilibramiento mutuo - implica las mismas conductas que son - los componentes mínimos del intercambio -evaluación y anticipación y elección y decisión-(...) Tales capacidades les permiten aprender mejor como - interactuar en sus ambientes sociales haciendolos mas conscientes de las rutas alternativas a metas valiosas(...). A medida que estas conductas valiosas se hacen más ,,sistematizadas, consistentes y compartidas''(...)se utilizan cada vez más y para más individuos como guías y restricciones de la conducta. En tanto los individuos comienzan a tomar decisiones basadas en estos valores progresivamente compartidos, estas decisiones o elecciones, se convierten en reglas".(11)

La tentación de aceptar como buena tal hipótesis evolutiva es muy grande, sin embargo quizás sea aún muy pronto para afirmar rotundamente la verificabilidad de tal

propuesta, de hecho las inferencias sobre homologías entre especies deben ajustarse a un proceso de comparación y generalización largo y cuidadoso que, en el caso de comparaciones con la especie humana, se presta a muchas elucubraciones improbables (Chalmers 1979).

Por lo demás, el motivo de este trabajo no es reconstruir la evolución de una pauta de conducta en una clasificación escalonada de especies, por lo que no merece la pena inferir similitudes en el genotipo de primates superiores y humanos.

Basta con suponer que hallazgos como los anteriormente citados de Chisholm y las observaciones convergentes de Tversky sobre la importancia del contexto ecológico en la decisión del hombre y por tanto su supervivencia, nos permiten hablar de una analogía (12) (Mason y Lott 1976) entre la estructura social de la atención de los primates superiores y la humana.

Por "analogía", en contraste con "homología", se entienden similitudes conductuales en base a funciones ---- (aquí: mantenimiento del orden social) en torno a las cuales se estructurarían diversas conductas organizadas.

Las comparaciones analógicas más o menos rigurosas, implican un modelo conceptual cuya estructura sea parcial o completamente isomórfica en diferentes especies.

En el caso de la estructura social de la atención existe un cuerpo de investigación en desarrollo que fortalece empíricamente tal concepción analógica, ya que no homológica (Omark y Edelman 1976, Abremovitch 1976, Hold 1976, Callen 1976, Larsen 1976), del modelo de atención social. Un autor que resume perfectamente tales pretensiones es Callen:

(El modelo de Chance supone)... "el paso de analogías ingenuas y a menudo no reconocidas (de la conducta social animal) con la sociedad humana a un reconocimiento explícito del hecho de que la organización social en sí misma genera ciertas posibilidades y limitaciones conductuales. Así pues, puede esperarse el establecimiento de relaciones descubribles entre sociedades humanas y no humanas". (13)

Con todo, es evidente que incluso el establecimiento de una analogía rigurosa es sumamente complejo en un caso como éste. En el contexto de esta investigación sobre el estudio psicológico del orden social, el concepto de estructura social de la atención permite responder afirmativamente a la pregunta de si existen mecanismos selectivos de la información que recibe el sujeto en los procesos de conformidad (decisión de conformarse). Además, las investigaciones de Chance y sus colegas hacen pensar que no son criterios racionales sino mas bien contextuales los que rigen los mecanismos de atención selectiva para la decisión social de conformarse.

Sin embargo, tales afirmaciones precisan un ulterior desarrollo. La presente investigación se limitará a estudiar los mecanismos del proceso de atención selectiva en los fenómenos de conformidad producidos en el laboratorio.

La estrategia de investigación no será, pues, estrictamente comparativa pero tratará de efectuar determinaciones al modelo de estructura conductual que se propone: - una estructura social de la atención en el grupo humano.

LA ATENCION SOCIAL EN EL GRUPO HUMANO

La estructura social de la atención en el grupo humano es un proceso decisivo en un perfeccionamiento de los modelos psicológicos actuales sobre el orden social.

El orden social determinado a partir del modelo de Chance distingue entre atención hedonista y agonista, basados, respectivamente, en las expectativas de recompensa por parte del observador y el miedo al castigo:

"La atención hedonista permite un flujo de información más rico y flexible que su equivalente agonístico, probablemente porque la atención agonística está constreñida por su orientación hacia un único tipo de mensajes, el de la amenaza".(14)

Paralelamente la distinción entre sistemas acéntricos y concéntricos se centra en el modo en que se estructura la atención del grupo; tal estructura se diferencia especialmente en las situaciones de huida y defensa. En situaciones acéntricas los mecanismos de huida o defensa del individuo orientan a éste hacia el medio, dispersando el grupo. En situaciones concéntricas la huida es sustituida por gestos de sumisión y en situaciones de stress se refuerza la cohesión social del grupo.

En este contexto, la dominancia de un sujeto viene dada por su capacidad para concentrar sobre si la atención de los demás individuos del grupo.

En el caso del orden social en el grupo humano y su manifestación más estudiada (la situación de conformidad) es preciso tener en cuenta las aportaciones de este modelo:

- a) Se observa la necesidad, ya apuntada en el contexto de la Teoría de la Decisión, de considerar los procesos de atención selectiva que configuran la información con la que el individuo toma las decisiones sobre su conducta social.
- b) Permite una categorización del contexto social basado, por una parte, en las expectativas del individuo (agonístico-hedonístico) y por otra en términos de la cohesión del grupo (acéntrico-céntrico).
- c) Caracteriza al liderazgo, en base a los fenómenos de comunicación, i.e., como la capacidad para constituir una relación emisor(lider)-receptor (subordinado) en la que el receptor recibe todas las señales emitidas por el líder.

¿Como afectan tales aportaciones a la comprensión del estudio del orden social en el grupo humano?

En lo que se refiere a las líneas actuales de in-

vestigación permite tener en cuenta una variable intervi---
niente (Latané-Wolf 1980, Allen-Wilder 1980, Nemeth 1980) -
que, sin embargo, no queda suficientemente explicitada: el
mecanismo de control y selección de información.

Además, tal mecanismo cuya comprensión es previa
a la construcción de cualquier modelo cognitivo sobre la --
elaboración del orden social en el individuo, tiene la vir-
tud de tener su determinación no en mecanismos cognitivos
de difícil inferencia sino en configuraciones grupales ca--
racterísticas, probablemente, en numerosos primates.

Además, la tradición del paradigma de Sherif ----
(1936), en el que la norma se constituye como marco de refe-
rencia y la conformidad en la adopción de un modelo común -
de interpretación de la realidad adquiere un valor evoluti-
vo imprevisto y es perfectamente coherente con las tres ---
grandes temáticas de esta línea de investigación:

- a) Conformidad como adquisición de información. Con el mode-
lo de Chance tal adquisición responde a unas pautas con-
ductuales precisas que nos permiten observar la configu-
ración por parte del sujeto de nada menos que su grupo -
de pertenencia.
- b) Atención al contexto institucional (Sherif 1961) cuya in-
vestigación y relaciones con la formación de marcos de -
referencia comunes se ha estudiado de forma asistemática.

La distinción de Chance entre contextos agonís

ticos-hedonísticos y céntricos-acéntricos permitirían -- comprender de modo más parsimonioso por qué determinadas modificaciones del contexto social en el procedimiento - experimental de Sherif hace desaparecer la convergencia hacia un marco de referencia compartido (Sampson 1968, - Lemaine, Lasch y Ricateau 1971, 1972).

- c) Caracterización del líder por su influencia sin coacción en los juicios (no en las decisiones explícitas) perceptivos del individuo. Aunque el fenómeno autocinético es extremadamente complejo (vid. por ej. Royce et al. 1966) el modelo de Chance del líder como emisor privilegiado - es perfectamente coherente y gana relevancia con las investigaciones recientes sobre el papel selectivo de la - atención en el juicio (Tversky 1977, Kahneman y Tversky 1979).

En lo que va de capítulo se ha intentado tener en cuenta los problemas que plantea una concepción de los procesos de conformidad e influencia social desde el concepto de la decisión. Se ha visto que existen dos restricciones - previas al análisis del mecanismo de la elaboración de juicios: la selección de la información para la elaboración de juicios y la diferencia, no siempre bien comprendida, entre el nivel de juicio y la actuación constreñida por limitaciones no necesariamente racionales.

Los últimos párrafos estuvieron dedicados a desarrollar la primera de estas cuestiones por medio del con-

cepto de estructura social de la atención; así, es posible conceptualizar y analizar el problema del orden social como referencia cognitiva recurriendo a variables observables y manipulables relacionadas con la influencia del contexto en la conducta del sujeto.

El modelo de Chance resulta especialmente sugerente ya que se erige en un cuadro teórico más amplio que los conocidos hasta ahora, englobando líneas de argumentación -- notablemente isomórficas, a pesar de provenir de campos de investigación aparentemente inconexos: el estudio de la conducta social en primates y la tradición experimental del -- paradigma de Sherif.

Antes de seguir adelante es necesario postular -- que el modelo propuesto en el presente trabajo se articula, justamente, por medio de la hipótesis de que el control del flujo informativo del sujeto es una de las claves para la -- comprensión de muchos de los dilemas a los que se enfrenta actualmente la investigación sobre conformidad como elaboración de marcos de referencia comunes.

El que la regulación de tal flujo informativo provenga del encuadre del sujeto en una estructura social de--terminada hace necesario considerar, interconectados el ni--vel interactivo (Asch) y el referencial (Sherif).

Como ya se comentó anteriormente, los procedimien

tos experimentales para el estudio de ambos niveles no resultan (mediante un análisis riguroso) tan diferentes como cabría pensar a partir de la observación de su trayectoria. Sin embargo el concepto de estructura social de la atención permite entender a las conductas interactivas (especialmente los derivados de los procesos de comunicación, cooperación y liderazgo) como causas directas del input informativo con que el individuo construye sus marcos referenciales.

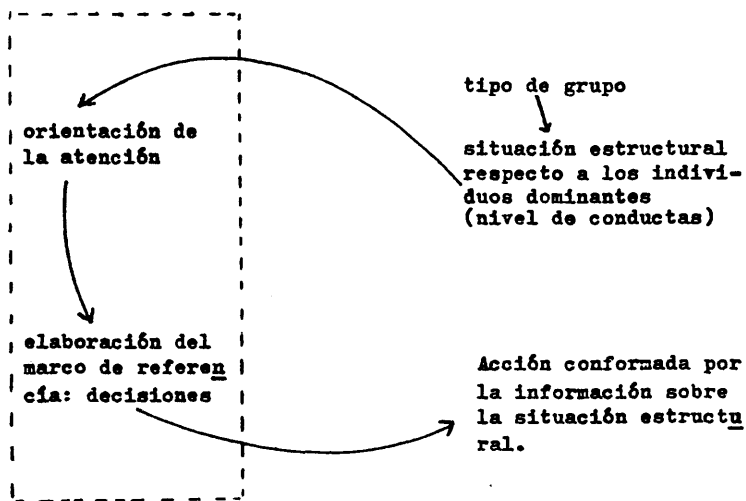


figura 3.2 Primer esquema (incompleto) del modelo.

EL OUTPUT PARA LA DECISION DE ACATAR EL ORDEN SOCIAL:
LAS REFERENCIAS PARA LA ACCION

La extrapolación del modelo teórico de Chance se ha centrado hasta el momento en el estudio de los problemas de la selección de la información para la elaboración de -- los juicios compartidos en el grupo que configuran la norma como marco de referencia común.

La segunda temática de importancia que se deducía del estudio de la decisión conductual giraba en torno a las limitaciones de la acción en contraste con el juicio.

La elección aparece como un fenómeno paralelo a -- la decisión de juicio con una dinámica propia, no siempre predecible para el individuo. Así, se crean controles obligados o espontaneos que obligan al individuo a ajustarse a planes prescritos, independientemente de sus preferencias -- pasajeras (vid. supra).

El autocontrol, a nivel individual y grupal (a nilvel social), aparece aquí como constricciones de la conducta "espontanea" del sujeto. El que tal control se autoimponga desde un nivel del yo más "noble" que el yo controlado -- (March 1978) (9) no tiene relevancia social si tal autocon-

trol no establece patrones conductuales estables. Sin embargo, si las constricciones se hacen externas al sujeto aparece el concepto de norma como restricción de la conducta a nivel interactivo.

¿Es posible conciliar tal acepción de la norma -- con la determinación del marco de referencia normativo a -- partir de la estructura social de la atención?

Parece que sí, puesto que la pregunta sobre la posibilidad de explicar la regulación de los mecanismos de decisión por medio de criterios no estrictamente racionales -- podría responderse afirmativamente si se acepta un modelo -- como el de Chance, que establece un mecanismo de adquisición de la información no necesariamente consciente ni racional.

El puesto del sujeto en la estructura social del grupo determina las posiciones (superiores) de la estructura social a los que el sujeto deberá atender con vistas a regular sus acciones y simultáneamente el flujo de información que el sujeto precisa para construir unos marcos de referencia normativos.

En el caso del hombre Goffman (1971) desde un modelo teórico distinto describe magistralmente tal regulación de acciones en base a la posición del sujeto en la estructura social:

"Todos sabemos obviamente, que el individuo debe facilitar una lectura de sí mismo en presencia de otros. Se transmite el género, edad, clase, salud y - etnia casi siempre sin darse cuenta de ello. Es más, cuando el individuo aparece en una situación o establecimiento social bien definido, su aspecto y maneras estarán habitualmente de acuerdo con los acontecimientos en curso--- (...) el individuo se cuida no sólo de actuar correctamente respecto a la posible ofensa contra los otros sino también de la mala reputación que podría implicar su situación (...) Un hombre que hojea una revista erótica en una - tienda especializada puede tener mucho cuidado en hojear rápidamente la revista prestando la misma atención a todas las páginas, como si buscara un artículo concreto o quisiera averiguar lo -- que es en general una revista de este tipo".(15)

El sujeto se ajusta al contexto y transmite unas pautas conductuales características que lo conforman a su - posición social. Evidentemente el individuo debe prestar -- atención a la situación en que se encuentra para transmitir una definición "correcta" de sí mismo.

Se trata, pues, de analizar a partir de la estructura social la conducta que ésta le impone al individuo; - en realidad se trata de averiguar lo que de hecho el individuo "puede" o "no puede" hacer y este planteamiento nos lleva al tema del poder, como capacidad personal para ser cau-

sa de las cosas (Heider 1958) en función de su sistema de - relaciones con otros individuos.

En realidad, tener en cuenta el constructo "poder social" parece imprescindible para comprender el problema - del orden social. La relación entre organización social y - estructuración jerárquica parece un tópico suficientemente desarrollado a nivel teórico (vid. por ej. Dahrendorf 1968).

En el contexto del estudio de las organizaciones la división del trabajo o diferenciación horizontal en una formalización y racionalización progresivas requiere una -- progresiva coordinación que se traduce en una estructura je rárquica o diferenciación vertical (vid. por ej. Katz y --- Kahn 1966, Blau 1970,1972).

Por lo demás, revisiones transculturales como la de Whiting y Edwards (1973) sobre el rol sexual y la de --- Triandis (1977) sobre relaciones interpersonales genéricas muestran la universalidad e importancia de situaciones que exigen obediencia o sumisión en la adscripción de roles sexuales o la interacción en general (16).

Con todo, el concepto de poder social no se ha es tudiado en Psicología desde una perspectiva única: existen al menos dos grandes referentes teóricos a tener en cuenta. La Teoría del Campo es uno de ellos (la otra sería la Teo-- ría del Intercambio).

Lewin (1941) define el poder de A sobre B como el cociente de la máxima fuerza que A puede inducir en B y la máxima resistencia que B puede ofrecer a A; siendo "fuerza" la tendencia a la "locomoción", i.e., al cambio en el ---- tiempo de las relaciones espaciales de las regiones del espacio vital del individuo. Cuando la cantidad de cambio inducido es equivalente a la cantidad de fuerza inducida la - dependencia de B con respecto a A, i.e., el cambio máximo - inducido en B por A será equivalente al poder de A sobre B, i.e., la fuerza máxima inducida en B por A. Para Lewin lo - normal será una coincidencia entre la fuerza inducida (po-- der) y el cambio inducido (dependencia).

A partir de Lewin, la formulación más consagrada es la de French y Raven (1959) que abordan el problema de - la influencia social distinguiendo también entre fuerzas in ducidas y cambios inducidos, caracterizándose a la influen- cia en términos de fuerza y a la dependencia en términos - de cambio:

"Se define influencia de O (...) en el espacio vital de P como la fuerza resultante (...) inducida por O (...). Varios investigadores se han dedicado a estudiar diferencias entre conformi-- dad superficial y los cambios más pro fundos producidos por la influencia - social (...) sugieren la existencia - de una dimensión subyacente: grado de dependencia." (17)

Según esta concepción la influencia es la fuerza resultante inducida por el sujeto mientras que el poder, -- fieles a la definición de Lewin, es la máxima influencia posible ("la máxima fuerza que A puede inducir en B"), aunque el sujeto a menudo puede decidir ejercer menos poder que el total de que es capaz (French y Raven 1971).

En cuanto al origen del poder, este descansaría - en la relación entre los sujetos implicados, tal relación - se define en términos de la percepción, por parte del sujeto dominado, de la capacidad por parte del sujeto dominante para realizar diversos actos. Se indicaba, al comienzo de - este párrafo que el control de la conducta aparece ligado a mecanismos de adquisición de la información no estricta-- mente conscientes ni racionales; el puesto del sujeto en la estructura social del grupo determina las posiciones de la estructura social, ocupadas por otros sujetos, a las que deberá prestar atención.

Ahora bien, la concepción de French y Raven sobre las bases del poder no es contradictoria con tal afirmación ya que se establece un mecanismo de atribución no necesaria-- mente racional:

"Aunque sin duda pueden distinguirse mu
chas posibles bases del poder aquí se
definirán cinco (...) : (a) poder de -
recompensa, basado en la percepción de
P de que O puede mediar sus recompen--

sas, (b) poder coercitivo, basado en - que P considera que O puede mediar los castigos, (c) poder legítimo, basado - en la percepción de P de que O tiene - el derecho a prescribirle su conducta, (d) poder referente, basado en la ---- identificación de P con O y (e) poder de experto, basado en la percepción de P de que O tiene algún conocimiento especial...".(17)

Existe una distinción posterior entre poder de ex -
perto, basado en la credibilidad del agente, e influencia -
informativa, basado en el contenido de la información. --
Más interesante en este caso que esta distinción en seis --
apartados es una división entre los tipos de poder que re--
sultan de estos recursos; el poder de coacción y recompensa
requiere, para inducir cambio, una acción consciente y con-
tinuada, los otros tipos de poder no. Ello es importante si
se vuelve de nuevo al referente teórico de la estructura so-
cial de la atención.

La hipótesis principal del presente trabajo es --
que la decisión de acatar o no un orden social estaría fil-
trada por un componente social de enfoque de la atención --
cuya determinación provendría del contexto social mismo, no
necesariamente racional.

A nivel de toma de decisiones ya se intentó subra-
yar el olvido, en el actual estudio psicológico del orden -
social, de la importancia de la orientación de la atención

a partir de la estructura social del grupo.

Se definían un conjunto de relaciones a partir, - fundamentalmente, de su paralelismo con las principales temáticas abordadas desde los procedimientos experimentales - de Sherif.

Tal definición quedaba explicitada en el gráfico que se presenta en esta página.

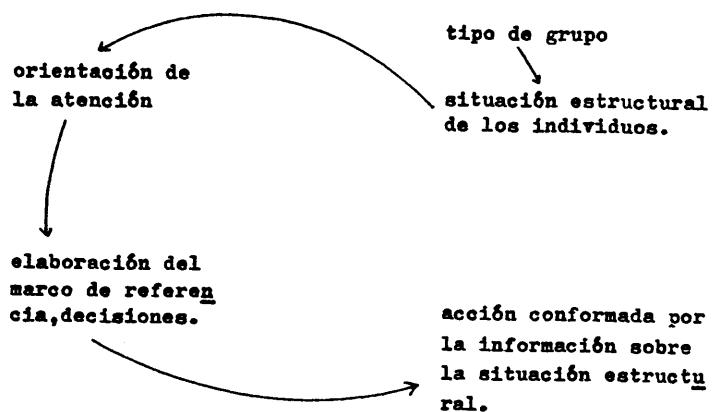


figura 3.3

Si se reconsidera ahora la concepción de French y Raven de las bases del poder y, en último término, la influencia como un concepto interpretable en términos de canales informativos, podemos razonablemente inferir que para que P perciba en O indicios de que éste puede mediar castigos, recompensas etc., es preciso que O sea capaz de establecer directamente determinadas contingencias (los poderes de coacción y recompensa precisan de O una acción continuada) o bien haber logrado ya "fijar la atención" del sujeto P de modo que O sea tenido en cuenta por P incluso cuando O no es consciente de ello (poder de experto, de referente etc.).

Se establece así una nueva conexión dentro de la gráfica anteriormente expuesta: la situación estructural de los individuos define la orientación de la atención pero ésta, a su vez, influye directamente en la propia definición de la situación estructural(vid. figura de la siguiente página).

Se produce así un círculo automantenido que centra en torno al concepto de estructura social de la atención los dos problemas que se consideraron al comienzo de esta sección, a propósito de la decisión de conformarse: la regulación del flujo de información en la toma de decisiones (figura 3.5).

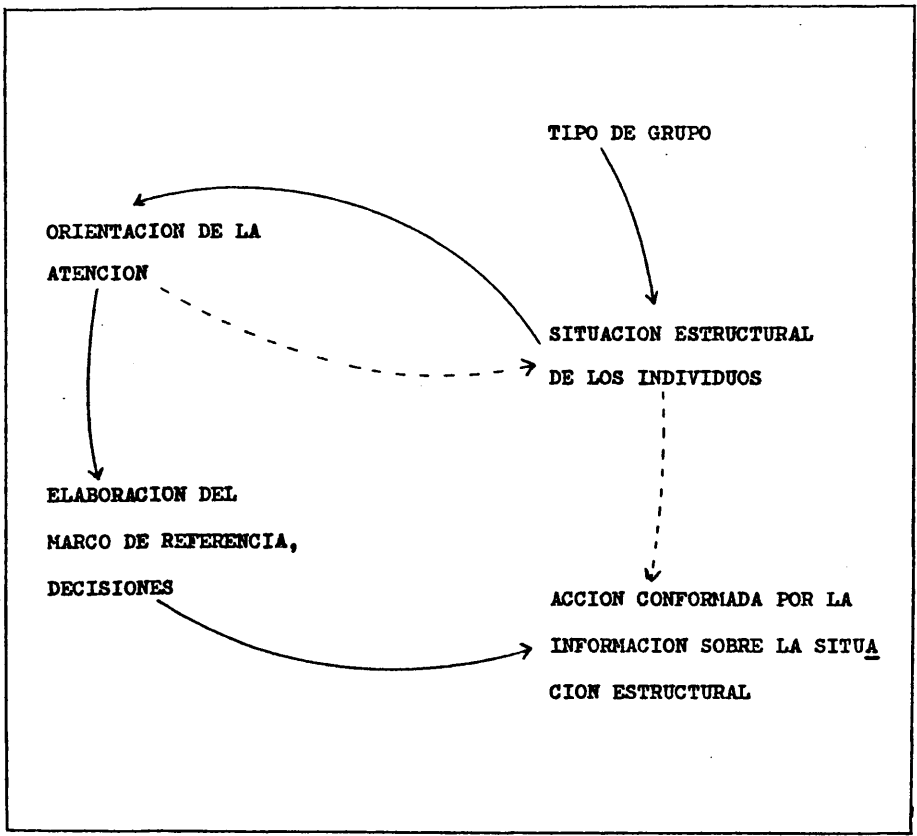


figura 3.4

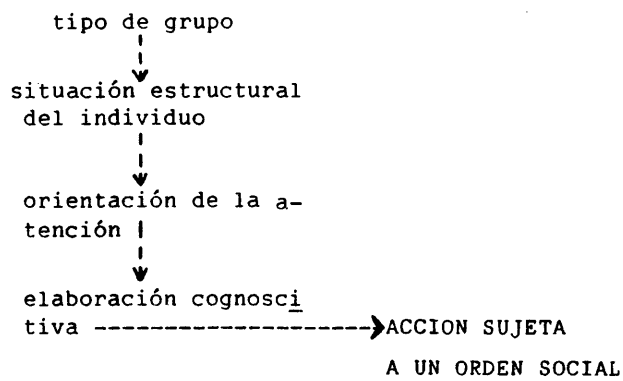


figura 3.5

Y formas de construcción de los niveles de conducta racionales e irracionales del individuo (fig. 3.6).

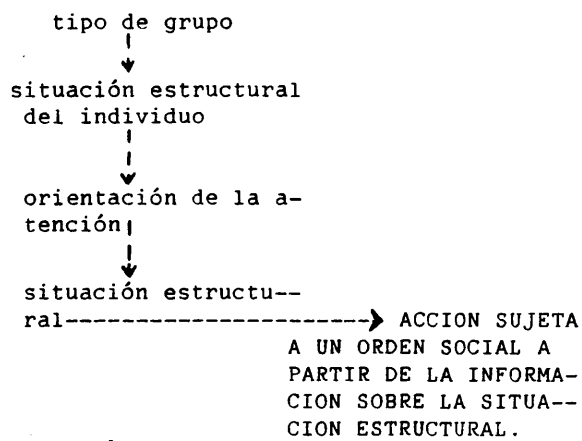


figura 3.6

Respecto al primer ciclo se podría considerar una coherencia temática entre las preocupaciones de la línea de Sherif y las que se podrían derivar de la regulación del -- flujo de información en la decisión de conformarse.

En el segundo ciclo, el modelo que parece coincidir con la temática propuesta es la concepción del poder -- desde la Teoría del Campo. De hecho la tradición experimental sobre la investigación de la conformidad en la línea de Asch conecta plenamente con la temática del poder social -- planteada en estos términos. Si el modelo de bases de poder de French y Raven puede entenderse como un modelo sobre la percepción por O de la fuerza potencial (poder) que P puede llegar a ejercer sobre él, nos encontramos con un modelo de comunicación de indicios para el comienzo o mantenimiento -- de un poder perfectamente congruente con las aportaciones -- subrayadas en el anterior capítulo referentes, en la década de los años cincuenta, al estudio de la conformidad. Estas son:

- a) Existencia de procesos de atención selectiva.
- b) Existencia de categorizaciones del contexto social en base a las características del grupo y las expectativas -- del individuo.
- c) Caracterización del liderazgo en base a fenómenos de comunicación, i.e., como la capacidad para constituir una relación emisor(lider)--receptor(subordinado) en la que el subordinado recibe todas las señales emitidas por el

lider.

La gran diferencia entre el primer ciclo y el segundo ciclo de acción conformada a un orden social es que el segundo permitiría actuar sin reelaborar nuestro marco de referencia. No se trata de elaborar una decisión de conformarse sino de tener en cuenta aquellas decisiones de conformarse que, como se comentó anteriormente a propósito de las reflexiones de Einhorn y Hograth (1981) sobre la toma de decisión conductual, no pasan por un cálculo racional de ganancias y costos o el establecimiento de unos marcos de referencia operativos sino por la existencia de controles que no responden a los cálculos anteriores (18).

Se trata, pues, de dos niveles contrapuestos de comprensión del proceso individual de aceptación de un orden social basada en dos fenómenos paralelos:

- a) El ciclo que comienza a partir de la orientación de la atención y afecta una serie de elaboraciones cognoscitivas de los sujetos.
- b) El ciclo que comienza a partir de la orientación de la atención y que conlleva una conducta de conformidad ligada a la mera adscripción a unas formas de conducta determinadas.

El primero, en lo que al problema de la conducta de aceptación de la norma se refiere, se ajusta como ya se

ha dicho al fenómeno estudiado por Sherif (1936) en el que los individuos elaboran un marco de referencia común y lo mantienen a lo largo del tiempo.

El segundo, respecto a la norma, tiene como se -- acaba de ver en el paradigma de Asch su componente más importante. En tal paradigma (Asch 1964) el sometimiento a un orden no se provoca, salvo en casos muy extraños, por distorsión de los canales de procesamiento cognoscitivo del individuo sino por "distorsión del juicio" o "distorsión de la acción". Su decisión de "no conformarse a la percepción de los otros" (no perciben, efectivamente, lo que los otros) carece de correlato a nivel conductual al conformarse de hecho a la decisión de los otros, lo que provoca, a posteriori, una clara disonancia cognoscitiva y, en ningún caso, la aceptación de un nuevo marco de referencia en la tarea propuesta (discriminación de tamaños):

(En la distorsión de juicio los Ss) "llegaron (...) a la decisión de que no deberían dar cuenta de sus estimaciones deficientes ya que proceder así interferiría la experiencia. (...) En la distorsión de decisión los Ss fueron los menos afectados por la confusión perceptiva y notaban las relaciones con completa precisión, sin tratar siquiera de acomodarse a la mayoría. Suprimen sencillamente su juicio." (19)

Es precisamente la disonancia que produce tal ti-

po de conductas un fenómeno común a otras experiencias de -
 obediencia (Milgram 1965) y que conlleva la necesidad de te
 ner presente una nueva relación entre los términos de los -
 dos ciclos del modelo propuesto (fig. 3.7)

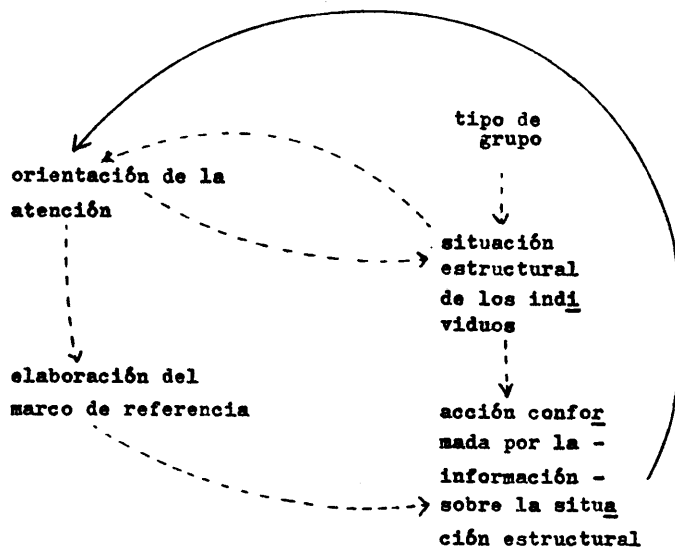


figura 3.7

Es decir, la propia conducta del sujeto puede, en determinados casos, ser por si misma objeto de atención y reelaboración posterior.

PERCEPCION POR EL PROPIO SUJETO DE SU CONDUCTA EN EL
MODELO DUAL PROPUESTO

Las consideraciones anteriores han permitido la -
configuración de un esquema global que trata de recoger un
modelo dual para la aceptación de un orden social por parte
del sujeto.

Tal dualidad permite suponer dos modos distintos
de adscripción al orden social, a la conducta pautada por -
una normativa, que se refieren a variables intermedias de -
diferente nivel funcional. Se engloban así los dos procedi-
mientos experimentales clásicos en el estudio de la influen-
cia social.

Ahora bien, el párrafo anterior finaliza alu---
diendo al producto último del sujeto -la conducta conformis-
ta- y a la disonancia cognoscitiva que ésta puede producir
en la situación construida por Asch.

Tal consideración hacía introducir en el esquema
un nuevo objeto de atención, la propia conducta del sujeto,
pero sólo en lo que se refería a una situación experimental
muy concreta: aquella en la que el factor decisivo es la --
constricción de la conducta del sujeto (Asch).

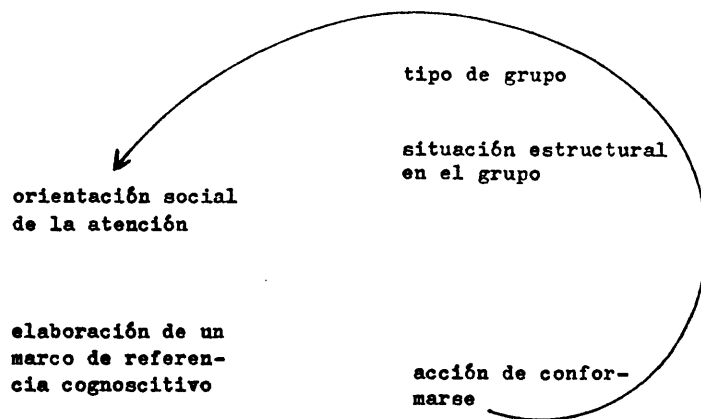


figura 3.8

Para cerrar el esquema en todas sus posibilidades es preciso considerar otras emisiones de conducta conformada según las circunstancias del sujeto en situación de conformarse.

La forma de acción conformada considerada hasta este momento se refiere a una situación que se ajusta mucho a una de las situaciones experimentales más clásicas en el estudio de la Teoría de la Disonancia, i.e., los estudios de acuerdo forzado y lo que Bem (1978) denomina "Psicología de la justificación insuficiente". El experimento más citado en esta área es el de Festinger y Carlsmith (1959); en él se solicita a los sujetos que, a cambio de una recompensa mínima (\$1) o mucho más alta (\$20) los sujetos indiquen

a otros sujetos experimentales que el conjunto de tareas -- que acaba de realizar han sido divertidas cuando en realidad han sido sumamente tediosas.

Posteriormente se observa que las actitudes de -- los sujetos poco compensados (\$1) han cambiado: tienden a -- considerar las tareas "alabadas" mucho más positivamente -- que los sujetos del grupo de control o los de alta compensación.

Tal cambio de actitudes queda explicado según la disonancia producida por dos cogniciones: la de la conducta del sujeto (expresar que la tarea es divertida) y que ésta no "se sigue" de las características de la tarea -aburrida- ni de la cantidad recibida por mentir (muy baja).

En nuestro modelo dual de conducta conformista, - aquellas conductas elicitadas directamente desde la orientación social de la atención, sin elaboraciones cognitivas, implican situaciones de disonancia si la conducta activada no "concuerda" con la interpretación de la situación. Este es el caso de las "racionalizaciones" de los sujetos en el procedimiento experimental de Asch o Milgram, situaciones en las cuales, según expresión de Asch, el sujeto "suprime su juicio" o "lo distorsiona" a posteriori.

Las analogías entre esta situación y la del experimento de Festinger y Carlsmith son mayores de lo que pare

ce a primera vista; lo llamativo de tal experimento es, des de la perspectiva del presente trabajo, no el cambio de actitudes de los sujetos poco compensados sino el hecho de -- que los sujetos hayan aceptado mentir sin justificación aparente.

Entendido como un experimento de conformidad; el estudio de Festinger y Carlsmith se integra entre los trabajos que entienden la conformidad como susceptibilidad a la presión social sin elaboración cognoscitiva previa pero sí posterior (reducción de disonancia).

Es más, el estudio de Festinger y Carlsmith deja especialmente claro que el sujeto obediente no se plantea a nivel de juicio su conducta hasta que ésta ha sido emitida y se convierte en un objeto de atención suficientemente llamativo como para necesitar ser integrado en un marco de referencia previo. (fig. 3.9)

La situación de acuerdo forzado a partir de la -- Teoría de la Disonancia Cognitiva queda integrada y asumida por el modelo dual de adscripción a un orden social en una de sus posibilidades concretas: la decisión de conformarse como una mera constrictión u orientación de la acción sin elaboraciones previas a nivel de juicios de decisión (nivel cognitivo de elaboración de un marco de referencia).

Se trata, con tal observación, de completar el mo

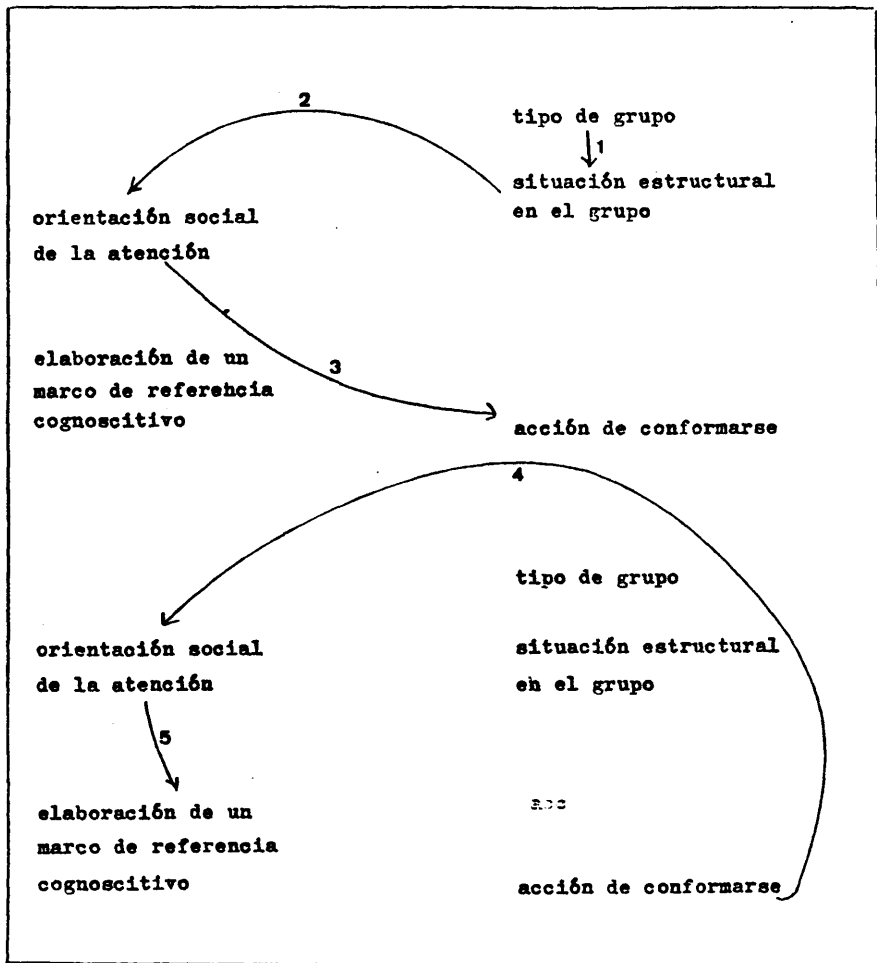


figura 3.9

delo teórico propuesto señalando como su producto final -la conducta conformada a un determinado orden social- es a su vez reelaborada por el sujeto en las mismas instancias que los indicios que le han llevado a conformarse.

Sin embargo, tal reelaboración no será uniforme: variará según las características del proceso seguido por el sujeto a la hora de conformarse.

Hasta ahora sólo se ha considerado una posibilidad. La situación en la que el sujeto se conforma a partir de la información sobre su posición estructural en el grupo en términos estrictos de acción conductual sin elaboración cognitiva previa y específica, i.e., sin juicios de decisión.

La estructura social de la atención es, en este caso, determinante directa de unas conductas cuya justificación será posterior a la emisión misma de la conducta en aquellos casos en los que el sujeto se vea obligado a conciliar su propia conducta y sus marcos referenciales sobre la situación. No es el objeto de este trabajo el afirmar si tal obligación proviene de una motivación "espontanea" del sujeto o surge sólo cuando al sujeto se le explicita su contradicción en una entrevista post-experimental (Aronson 1978). Lo importante es que la elaboración cognitiva es posterior a la acción.

Sin embargo, existe una situación de conformidad distinta a la recogida clásicamente por los estudios de Asch y que también queda incluida en el modelo teórico sobre procesos normativos que se considera en el presente estudio. Se trata de la situación en la que la estructura social de la atención influye en la decisión de conformarse del sujeto a través de la elaboración del juicio de decisión de éste (marco de referencia) como filtro y regulador de las informaciones recogidas para la elaboración de tal juicio y la posterior decisión.

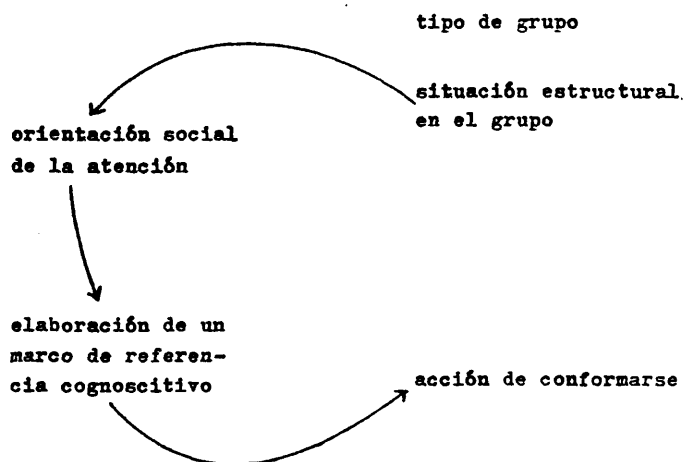


figura 3.10

¿Como se reelabora la conducta en este caso? Aquí la decisión de conformarse no parte de una adscripción acrítica a un determinado patrón conductual sino de la elaboración previa de una referencia (juicio de decisión) en base a los indicios que recibe el sujeto de la situación (situación estructural en el grupo).

¿Qué ocurre cuando, en el marco experimental de Sherif un sujeto considera el acuerdo del grupo sobre la dirección en que se mueve la luz? En este caso, una vez que se establece la norma del grupo los individuos que han constituido anteriormente el grupo perciben la situación, incluso cuando se encuentran de nuevo en ella solos "en términos de la escala y norma que se incorporó la situación de gru--po" (Sherif 1974).

Es más, en la situación experimental el sujeto no sólo no "suspende" o "distorsiona" su juicio a posteriori sino que percibe su adscripción al nascente orden social como un proceso progresivo de convergencia de juicios sin coac--ción alguna.

"La siguiente introspección de un miembro de uno de los grupos en relación con la pregunta „¿durante los experimentos se sintió usted influido por las evaluaciones de otras personas?" ilustra claramente este punto. El sujeto respondió: „Sí, pero no en la misma observación. En cada caso mis -

estimaciones estaban ya fijadas(...)pero en las observaciones subsiguientes mis evaluaciones se ajustaban a las suyas. Tras un cierto número de observaciones, el acuerdo o el desacuerdo previo influyeron en mí a la hora de formar mi propia perspectiva''. " (20)

Si se considera el marco de la reelaboración por parte del sujeto de su propia acción de conformarse se observará una situación nueva en la que el sujeto no debe en ningún caso enfrentarse abrupta y radicalmente a sus marcos referenciales previos.

Siguiendo con el experimento de Festinger y Carlsmith sobre acuerdo forzado, en este caso nos encontramos con una situación en la que, más que de procesos de reducción - de disonancia, se dan procesos de auto-percepción (Bem 1967).

De hecho, como se observa si se estudia la polémica entre la Teoría de la Disonancia y la Teoría de la Auto-percepción se comprobará (Fazio et al. 1976) que la Teoría de la Auto-percepción posee un mayor poder predictivo en situaciones en que las conductas de los sujetos no enfrentan a estos con sus actitudes previas, mientras que la Teoría de la Disonancia es más efectiva en las situaciones de enfrentamiento radical entre la conducta elicitada y el marco de referencia previo.

Dicho desde el modelo dual de procesos de acepta-

ción de un orden social; cuando la situación provoca acciones conformistas sin elaboraciones cognitivas previas, la reelaboración de la conducta conformista por parte del propio sujeto se lleva a cabo en términos de la Teoría de la Disonancia, mientras que cuando la acción de conformarse es consecuencia de un proceso previo de formación de juicios es mejor considerar la situación de acuerdo forzado del experimento de Festinger y Carlsmith como:

(que no)... "se postula una presión motivacional aversiva. La variable dependiente se considera simplemente como una autoatribución basada en la evidencia obtenible, evidencia que incluye la conducta manifiesta (...) y las variables que controlan aparentemente la conducta". (21)

Ello se observa claramente en uno de los experimentos más clásicos de la corriente crítica de la Teoría de la Disonancia desde la Teoría de la Autopercepción de Bem. Kiesler, Nisbett y Zanna (1969) solicitaron a los sujetos que hicieran firmar a los transeuntes un alegato contra la polución atmosférica y a un cómplice del experimentador que acompaña al sujeto una petición contra la inseguridad vial.

La manipulación de la variable independiente consistió en que el cómplice afirmará o no ante el sujeto experimental que el creía mucho en lo que debía hacer firmar a la gente o, simplemente, que lo haría firmar al público por

el valor científico del experimento en sí.

Los resultados indicaron que cuando al sujeto se le proporciona un modelo que recalca la congruencia entre actitudes y conducta, afirma, en una medición actitudinal posterior, actitudes más contrarias a la polución atmosférica que los demás sujetos.

Tales resultados pueden interpretarse, en términos de la Teoría de la Autopercepción como una situación de acuerdo forzado en la que no se produce disonancia y los sujetos infieren sus actitudes a partir de sus propias conductas.

Sin embargo, en el presente trabajo resulta especialmente interesante analizar e interpretar los resultados de la experiencia de Kiesler et al. como si de un experimento de conformidad se tratase. En tal caso, conviene tener en cuenta ciertas diferencias entre la situación de acuerdo forzado de Kiesler et al. y el experimento de Festinger y Carlsmith.

Tales diferencias son, sobre todo, que los sujetos de la situación de Kiesler et al. no son obligados a contradecir sus actitudes previas, ya que están inicialmente en contra de la polución (Bem 1978) y, además, la situación implica una interpretación de sus actitudes por parte del sujeto a partir de su conducta pero también la interac-

ción con un modelo. Es decir, una situación que, desde el estudio psicológico del orden social, queda claramente adscrita al modelo teórico y experimental de Sherif y no al de Asch -al contrario que la situación experimental de Festinger y Carlsmith.

La situación propuesta por Kiesler et al. no obliga al sujeto a contradecir sus creencias de forma abrupta y opuesta con respecto a sus marcos referenciales previos y, además de los indicios que proporciona la propia conducta del sujeto, el sujeto procesa los indicios que le proporciona la postura del otro sujeto con el que interactúa, apreciándose una tendencia a la convergencia en los marcos referenciales del grupo que el sujeto percibe (el grupo de recopiladores de firmas).

Planteada en estos términos, la polémica entre la Teoría de la Disonancia y la Teoría de la Autopercepción -- pierde sentido al menos en la situación de acuerdo forzado si consideramos un esquema dual de acatamiento de un orden social. Son modos de considerar conductas conformistas etiológicamente distintas pero encuadrables en un sólo modelo.

Ello no significa que se pretenda abordar el problema de la reconsideración de la conducta conformista por parte del sujeto (última relación considerada en el modelo) toda la compleja problemática de la disonancia cognitiva y sus paradigmas alternativos. Sin embargo sí puede conside--

rarse la discusión presentada en este párrafo como un ---
ejemplo de parsimonia y fecundidad del modelo propuesto a -
lo largo de todo este tercer capítulo (22).

UNA CONSIDERACION SOBRE LA VALIDEZ ECOLOGICA DEL
 MODELO PROPUESTO

Durante todo este tercer capítulo se ha pretendido ir esbozando un primer modelo integrador de los procesos psicológicos que configuran la aparición del orden social.

Tal modelo, inspirado en la teoría de la estructura social de la atención y el estudio de los factores de -- irracionalidad en la toma de decisiones, integra las dos -- grandes tradiciones en el estudio psicológico del orden social (Asch y Sherif) en un esquema dual cuya clave radica en la situación estructural del sujeto en el grupo.

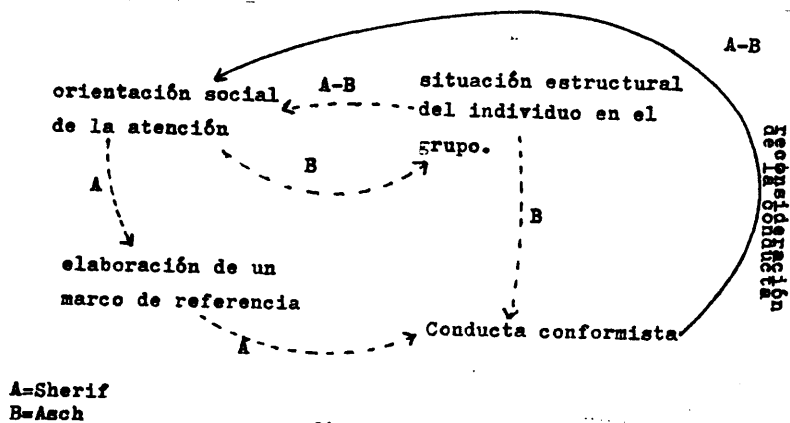


figura 3.11

Se han ido considerando los aspectos relacionados con la decisión de conformarse a partir del filtraje de información mediante mecanismos sociales de la atención en la elaboración de los juicios o marco de referencia previo (modelo de Sherif).

También se han estudiado las conductas de acatamiento del orden social ("conductas conformistas") que no parecen exigir juicios de decisión a priori y sí más bien los obvian hasta que la conducta ha sido emitida (modelo de Asch). Por último se ha tenido en cuenta como el sujeto percibe su conducta conformista.

Sin embargo es preciso puntualizar un último elemento a tener en cuenta en el problema: el contexto ecológico en que se produce el fenómeno estudiado y, más concretamente, el grupo considerado.

La situación analizada en el modelo supone que el individuo debe ajustar la conducta a su situación en la estructura del grupo. Sin embargo es evidentemente posible -- que existan situaciones en las que el sujeto decide, ante la situación problema, rápida y espontáneamente, abandonar el grupo si este no satisface sus intereses.

En tal caso, cabe suponer algunas modificaciones al esquema propuesto.

Tal modelo posee, como se ha señalado repetidamente, un plano referencial, cognitivo, y otro conductual. En el primero el sujeto elabora progresivamente la norma colectiva como marco de referencia propio (Sherif); si bien existe un filtro de la información que recibe el sujeto para la elaboración de su marco de referencia la conducta de conformidad activada proviene de un proceso progresivo, "justificado", que no provoca disonancias.

En cuanto al plano conductual, la conducta conformista se activa aquí a partir de la percepción de la situación estructural del individuo en el grupo sin elaboraciones progresivas de marcos de referencia. Se centra en la atención del individuo hacia determinadas características de los otros sujetos del grupo (por ej., sus recursos de poder en términos de la teoría de French y Raven; su capacidad para llamar la atención en términos del modelo de Chance) e "irreflexivamente" (sin la elaboración cognitiva previa de un juicio de decisión) el sujeto actúa conformándose al orden social propuesto. Tal tipo de conducta conformista sí puede, por tanto, provocar disonancia con los marcos referenciales previos.

Los resultados en ambos casos, decisión de conformarse con o sin elaboración previa de juicios de decisión, prevén una situación en la que el grupo en que se encuadre el sujeto no es en absoluto puesto en cuestión.

Pero ¿es posible que el sujeto se plantee la posibilidad de abandonar el grupo y, por tanto, su atención no quede orientada socialmente en función de su localización - en la estructura grupal?

La respuesta es afirmativa pero supone una situación socialmente anormal siempre que se consideren marcos - institucionales establecidos. Un establecimiento conductual ("behavioral setting") impone un modo de participación mayoritariamente indiscutido, como se observará en un experimento posterior y como señala cualquier manual: la socialización acarrea la inclusión en medios de pertenencia en los - que "los agentes de socialización y los socializados están integrados ecológica, económica y sociológicamente" (Rocher 1973).

El orden social se comprende a partir de aquellos grupos en los que el sujeto está perfectamente integrado -- ecológicamente y donde, por tanto, es muy difícil pensar en el abandono. Ello no implica que el sujeto no rompa con la norma; pueden producirse situaciones de remodelación del - marco de referencia o disonancia brusca pero siempre en el marco del grupo.

Además de los trabajos de Milgram, comentados en el anterior capítulo, al final de este trabajo (último párrafo del capítulo cuatro) se expondrán algunas de las posibilidades hipotéticas del modelo dual propuesto en este es-

crito en lo que se refiere a la dinámica de ruptura y mantenimiento de la norma.

Antes, sin embargo, es preciso concluir la posibilidad, no recogida directamente por nuestro modelo, de que el sujeto tenga siempre y espontáneamente presente la opción de abandonar el grupo.

Si se retorna a los comienzos de este capítulo y a parte del anterior es fácil comprender cual sería entonces el modelo de conducta a utilizar. Un modelo de toma estrictamente racional de decisiones en base, por ejemplo, a la Teoría del Intercambio.

El inicio de nuestra argumentación es la constatación de que pueden existir determinados elementos, previos y posteriores a la elaboración de un juicio de decisión, -- que pueden afectar a la acción de conformarse.

Tales elementos, en el "input" y el "output" del juicio de conformidad, provenían básicamente, según el modelo propuesto de la orientación social de la atención del sujeto a partir de su posición en la estructura del grupo.

Ahora bien, si la posición del sujeto en la estructura del grupo carece para aquel de toda relevancia nos podemos encontrar con un sujeto que actúa, que "puede o no puede hacer una cosa" según una dinámica de poder social --

que se rige no según la Teoría del Campo (como ocurría en el modelo propuesto) sino según la Teoría del Intercambio. La conducta del sujeto seguirá un curso determinado a partir de una decisión primordialmente racional.

La Teoría del Intercambio no plantea la relación entre dos sujetos en términos de percepción de recursos de poder (French y Raven) sino en términos de un intercambio de bienes entre los sujetos; cada sujeto supone el establecimiento de una serie de conductas valiosas para el otro y se establezcan lazos de dependencia e influencia mutua en la medida en que la interdependencia de la conducta de los sujetos alcance un óptimo de utilidad subjetiva para cada uno de los implicados.

La perspectiva es característicamente racionalista e individualista; cada sujeto escoge de su repertorio de conductas aquellas que maximizan la utilidad del resultado final de la interacción estableciéndose un delicado equilibrio de ganancias y costos mutuos.

Tal racionalismo deriva en teorías normativas semejantes a la Teoría de la Decisión de cuya crítica partiamos en este capítulo.

Así, no es extraño que ambos planteamientos se funden en la utilización del concepto de valor subjetivo esperado (Tedeschi 1972) y utilidad subjetiva esperada (23) -

(tedeschi et al. 1973) para explicar los procesos de influencia social.

Utilizando los supuestos básicos de la Teoría del Intercambio y la Teoría de la Decisión, Tedeschi y sus colaboradores tratan de explicar la conformidad como el resultado de toma de decisiones. La conformidad depende de las características de la gente que la produce (se recoge así la noción de recurso de poder de French y Raven) pero también depende de la utilidad y credibilidad de la comunicación transmitida por el agente productor de conformidad.

El modelo de Tedeschi recoge muy bien la diferencia entre el sujeto que decide conformarse en el marco del modelo propuesto por este escrito y el sujeto que decide conformarse en una situación en la que los condicionamientos del input y el output del juicio de decisión son mucho menos determinantes: en el modelo de French y Raven el sujeto percibe determinados atributos que definen al otro sujeto como poderoso. En el modelo de Tedeschi hay algo más; el sujeto que recibe la influencia puede decidir además, en base a la utilidad subjetiva esperada que conlleva el mensaje emitido por el agente productor de conformidad.

El receptor de la influencia queda definido como un sujeto estrictamente racional que elabora su juicio de decisión según sus cogniciones ponderando el valor y probabilidad de las posibles consecuencias de su conducta antes de

emitir ésta. Además, y ésta es una de las características - de la visión de Tedeschi sobre la influencia social, se propuso que los sujetos implicados pueden abandonar la rela--- ción si ésta no les conviene. Como Ng (1980) señala "el to- no general del razonamiento de Thibaut y Kelley respecto a la formación y término de una relación diádica implica la - asunción de un liberalismo de tipo „laissez faire” que se ajusta mejor al mercado capitalista clásico o al mercado ma trimonial norteamericano moderno que a una relación de po-- der", juicio generalizable (con mayor o menor número de ma- tizaciones) a la Teoría del Intercambio en general.

Ello no significa que la visión individual-racio- nalista del sujeto en la decisión de conformarse quede abso lutamente descartada. Se trata más bien de encuadrarla en - sus justos términos.

Para ello, a la luz de los comentarios que se ex- pusieron al inicio de este capítulo y lo que se acaba de re señar aquí, el modelo que descansa, sobre todo, en los con- dicionantes exteriores a la propia elaboración del juicio . de conformarse es especialmente relevante en aquellos casos ne los que el sujeto no percibe, en su campo cognitivo, --- otra alternativa que permanecer en el grupo.

En el caso de que sea posible partir de una vi--- sión del sujeto en el grupo más próxima al racionalismo psi cológico de la Teoría de la Decisión o la Teoría del Inter-

cambio, en una situación en la que el sujeto relativiza su pertenencia al grupo, será posible aplicar, por ejemplo, el modelo de Tedeschi y sustituirlo por el propuesto en este escrito.

Sin embargo, una de las hipótesis de este trabajo es que existe una tendencia a integrarse en los marcos situacionales en que vive el sujeto de manera que la Teoría del Intercambio debe sufrir una relativización semejante a la que sufre actualmente la Teoría de la Decisión Conductual.

El presente trabajo no rechaza, pues, la posibilidad de que el modelo basado en la orientación social de la atención de los sujetos encuadrados en grupos sea sustituido por alternativas más psicológicas o racionalistas pero parte del supuesto de que son mucho más relevantes, ecológicamente hablando, las situaciones previstas por dicho modelo.

De hecho, la irrelevancia ecológica del modelo -- de la Teoría del Intercambio es reseñada, en términos muy parecidos a los de este escrito por sus estudiosos:

"La importancia de unas alternativas externas para el logro del cambio de poder es una de las contribuciones del análisis del poder desde el intercambio social(...) Sin embargo es demasiado fácil sobreestimar la accesibilidad a las alternativas externas de las per

sonas que carecen de poder y se hallan en una situación de desventaja. Cuando la elección de una alternativa toma la forma de un abandono de la relación de poder existente, la realización de tal elección puede ser particularmente difícil porque amenazará la relación de poder en sus propias raíces. Aunque el abandono fuera posible, la ventaja que (desde el punto de vista del menos poderoso) se deriva de ello incumbe más a la relación diádica que a la inter--grupo." (24)

Así pues, parece que el modelo dual que tiene en cuenta la estructura social de la atención y es más concorde con la Teoría del Campo en lo que se refiere a la explicitación de las relaciones de poder, cumple mejor el requisito que del análisis de Durkheim sobre el orden social se deriva:

"El énfasis sobre las representaciones no es el resultado de un racionalismo psicológico(...)se trata, básicamente, de un esquema cognoscitivo". (25)

No se trata de renunciar a lo cognitivo sino de, como se ha visto en capítulos anteriores, integrar los procesos cognitivos en una dimensión social. Lo conductual y lo cognitivo quedan entonces relacionados en un esquema --dual que tiene como punto de partida la estructura social --de la atención y como conclusión la acción del sujeto.

Se trata de encontrar ese término medio cuya búsqueda comienza, como se ha visto, en Durkheim: integrar los niveles "inferiores" de conducta y las elaboraciones cognitivas sin caer en el racionalismo psicológico y sus teorías normativas ni en formas "instintivistas" o "mecanicistas" de explicación de lo social.

NOTAS

- (1) En realidad las minorías no son, al menos en el experimento Faucheux-Moscovici y algunos de Nemeth sino un individuo (igualmente vid. Asch, Sherif etc.).
- (2) Evidentemente, el concepto de decisión se limita en este trabajo a un conjunto de acepciones que no comprenden -- elementos no relacionales como por ejemplo el valor atribuible en la ponderación de una decisión a la consistencia intrapersonal del individuo.
Algo parecido ocurre con la noción de juicio, muy limitada en sus planteamientos; su utilización es la convencional en Psicología Social, i.e., meramente descriptiva.
- (3) Lindsay-Norman 1977, p.71.
- (4) Einhorn y Hogarth 1981 p.55; se seguirá en las páginas siguientes esta revisión.
- (5) Einhorn y Hogarth op.cit. p.58.
- (6) Einhorn y Hogarth op.cit. pp.56-57.
- (7) Einhorn y Hogarth op.cit. p.73.
- (8) Einhorn y Hogarth op.cit. p.76.
- (9) Por ejemplo modelos como el de Freud y G.H.Mead pero tam

bién modelos mas recientes como el de McLean que defien de la existencia en el cerebro de "tres computadores -- biológicos interconectados" y autónomos que se corres-- ponden a tres etapas evolutivas fundamentales: médula - espinal, cerebro posterior y cerebro medio (complejo -- reptilíneo: conducta agresiva, territorialidad, actos - rituales y jerarquias), sistema límbico (emotividad) y neocortex (razonamiento abstracto).

(10) Chance 1976, p.326.

(11) Chisholm 1976, p.249.

(12) Para una diferenciación mas detallada del concepto de - homología y analogía y su interés en el estudio compara do de la conducta animal y humana vid. Mason y Lott --- 1976, pp. 132 y ss.

(13) Callen 1976, p.222.

(14) vid. Berkow 1976.

(15) Goffman 1971, pp.159-162.

(16) A nivel experimental la relación entre conformidad -en el marco, generalmente, del procedimiento experimental de Asch) y poder también han sido exploradas.

Tal hecho ha sido especialmente estudiado en lo -- que se refiere a la búsqueda de explicaciones de la ma- yor conformidad de la mujer en la situación de Asch. Pa- ra estudiar tales constataciones Sistrunk y McDavid --- (1971) controlan dos variables en una situación de con- formidad clásica: que la tarea sea de indole masculina o femenina y que la fuente de influencia se localice en un sujeto del mismo sexo que el sujeto experimental o -

en el contrario.

Gracias a tal diseño Sistrunk puede mostrar que, - según el contexto y fuente de influencia, la mujer es - más o menos conformista o que incluso el hombre es más conformista que la mujer. Golberg (1974) controlando el tipo de tarea (masculina o femenina) y el grado de adscripción del sujeto a un determinado rol concluye que - "los sujetos femeninos se conformaron más que los masculinos en las tareas femeninas al igual que en las masculinas", entendiendo por "masculino" y "femenino" no el sexo biológico sino varones o mujeres con características conductuales masculinas o femeninas.

Además, en 1975, el autor controla una nueva variable; la composición por sexos del grupo que presionaría a la conformidad (situación experimental en la línea de Asch). Aunque los resultados son complejos y no apoyan todas las hipótesis de Goldber, algo parece obvio: "es muy difícil separar los efectos de la competencia para la tarea y los roles sexuales" y "tanto la competencia para la tarea como los roles sexuales son importantes - determinantes de la relación entre sexo y conformidad.

Salzstein y Ast (1975) efectúan un experimento sobre conformidad desde un punto de vista parecido al de los anteriores: un grupo de mujeres sufrió la presión - de un grupo, en un caso compuesto por hombres, en otro por mujeres, que intentaron cambiar sus juicios individuales. Aunque no se apreciaron diferencias significativas por el grado en que una u otra situación incita a la conformidad sí hubo diferencias sustanciales en cuanto a la correlación entre el cambio de conducta y la confianza del sujeto en su tarea: las mujeres influenciadas por varones aumentaban su confianza, las influenciadas por mujeres la perdían. Salzstein y Ast interpretan tal resultado como efecto de una susceptibilidad femenina a la influencia informacional de los varones y a la influencia normativa de las mujeres. A los autores les llama la atención la pérdida de confianza de las mujeres del segundo grupo experimental pues consideran -- que el otro grupo experimental reaccionó normalmente, ya que también se aprecia un aumento de confianza en los sujetos de control a la hora de efectuar su segundo juicio.

El error de enfoque de estos investigadores parece obvio: los sujetos de control no están sufriendo en absoluto ningún tipo de presión (ya que hacían los juicios aislados e individuales) y no son comparables en la variable "confianza" con los grupos experimentales. Por lo demás, la reacción normal fue la de las mujeres influenciadas por mujeres: la pérdida de confianza en la tarea es una característica del sujeto experimental establecida en el estudio experimental de la conformidad a partir de Asch.

Lo llamativo es precisamente el aumento de confianza en las mujeres influenciadas por los hombres: un aumento de confianza que apunta, a poco que se revise la literatura psicosocial básica, hacia la existencia de un poder de experto en el varón y la consiguiente dependencia de la mujer. Como se ve, a poco que se profundice en cierta dirección dentro de los estudios de conformidad según sexos aparecen variables claramente relacionadas con el poder y su distribución en el esquema interactivo provocado

(17) Vid. French y Raven 1971.

(18) Algo parecido a esta explicación dual de los procesos de elaboración del orden social en humanos quizás fuera la clave para disolver las críticas de autores como Hinde (1977) hacia Chance: Hinde considera que una cosa es afirmar que existe una orientación social de la atención y otra que no es la agresividad básica sino la capacidad de llamar la atención lo que define al individuo dominante.

Tal polémico enfrentamiento parece superable si se considera que agresividad y "capacidad de llamar la atención" son quizás fenómenos que juegan en planos distintos: el primero a un nivel estrictamente interactivo, el segundo -relacionado con la respuesta de orientación, a nivel estrictamente cognitivo- con la significación funcional de facilitar la percepción de futuros estímulos (Siddle y Spinks 1979) que facilitan el mantenimiento de la estructura social.

(19) Asch 1964, pp.468-70.

(20) Sherif 1974.

(21) Bem 1978, p.237.

(22) Sería posible considerar también en este marco perspectivas divergentes y más recientes sobre el problema.

Así, la teoría de Nuttin (1975) sobre el cambio de actitudes no utiliza conceptos como "situaciones disonantes" o "autopercepción". Nuttin propone que una situación insólita baja las "defensas" cognoscitivas del sujeto y le hacen cambiar sus actitudes en la dirección de afirmaciones percibidas sólo próximas en el tiempo - (aunque sean lejanas respecto a las anteriores opiniones del sujeto).

Tal situación de "indefensión" respecto al cambio de actitudes puede abordarse fructíferamente desde el problema de la orientación social de la atención y el mecanismo de llamar la atención como proceso de dominancia. Sin embargo el desarrollo y análisis de la consideración del esquema de Nuttin y su comparación con el propuesto en este capítulo desborda la temática de este trabajo.

(23) Valor subjetivo esperado es el producto matemático del valor objetivo de un evento y la probabilidad de su ocurrencia (Ng 1980).

Utilidad subjetiva esperada es el producto del valor subjetivo de un evento y la percepción subjetiva de su verosimilitud (Lindsay y Norman 1977).

(24) Ng 1980, pp.184-5.

(25) Parsons 1968, pp. 456-7.

C A P I T U L O I V º

UNA PRIMERA OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES
IMPLICADAS EN EL MODELO TEORICO PROPUESTO

La observación de las tendencias de la investigación psicológica del orden social han ido concluyendo, a lo largo del presente escrito, en la configuración de un modelo teórico que implica, ante todo, dos supuestos básicos. En primer lugar la existencia de un proceso dual en la decisión de conformarse que implica distintas estructuras sociales de la atención; en segundo lugar la posibilidad de en--globar en dicho modelo los dos procedimientos experimenta--les clásicos en el estudio de la conformidad, el de Sherif y el de Asch.

Cara, pues, a una posible aproximación experimental al modelo se plantean, ante todo, dos grandes cuestio--nes:

- a) ¿Es posible estudiar sistemáticamente las diversas si--tuaciones que provocan conformidad en una sola situación experimental?
- b) ¿Se detectan distintas estructuraciones grupales de la -atención según la situación de conformidad operacionali--zada?

Responder a tales preguntas implica, cara a la -- consolidación de un modelo teórico, una tarea previa a la - constatación de hipótesis concretas: la elaboración de una taxonomía conductual que de cuenta, mediante una observa--- ción controlada, de las características de los fenómenos in teractivos que nos preocupan.

La exigencia de anteponer una elaboración taxonó- mica a una aplicación estricta del método hipotético-deduc- tivo está cada vez más extendida en el estudio de la conduc- ta social, a partir de áreas de trabajo epistemológicamente consagradas como la Etología (Hinde 1980) o el Análisis Ex- perimental de la Conducta (Sidman 1960). Además, actualmen- te es un criterio adoptado por líneas recientes y prometedo- ras de investigación como, por ejemplo, la influyente pro-- puesta de Bronfenbrenner (1977) para una ecología experimen- tal del desarrollo humano:

"Propongo que los experimentos que se - utilicen en las primeras etapas de una investigación no tengan el usual propo- sito de probar hipótesis(...)sino pro- positos heurísticos, i.e., analizar -- sistemáticamente la naturaleza de la - acomodación existente entre la persona y el medio que le rodea".(1)

Con tal propósito, la parte experimental de este trabajo tendrá, ante todo, finalidad de proporcionar una ta- xonomía experimental de las situaciones de acatamiento del

orden social. Por ello la metodología utilizada se inspira, básicamente, en el Análisis Experimental de la Conducta y, más concretamente, los diseños de línea base.

Ello no obsta, sin embargo, para completar tales diseños con la utilización, en determinados casos, de algunos recursos -como análisis estadísticos- o algunas peculiaridades -el escaso número de observaciones- que hacen compleja la evaluación del diseño.

En último término, y como se podrá observar una vez finalice la serie de experimentos aquí referida, el conjunto de las tareas de investigación pretende aprovechar algunas de las ventajas de combinar diseños de grupo y diseños de caso único (Kazdin 1973, Shine 1975); más concretamente un diseño de línea base y un diseño factorial (Castro 1977).

Se desarrolló pues, un programa de investigación a partir de una situación experimental que pretende reunir, con un máximo de sencillez y grandes posibilidades de manipulación, los dos procedimientos experimentales clásicos.

Antes de pasar a hacer un informe formal del experimento llevado a cabo puede ser interesante hacer una descripción del procedimiento de operacionalización.

Como ya se indicó en su momento, el experimento -

de Sherif consiste en presentar al sujeto, en una habitación totalmente a oscuras, un punto luminoso inmóvil que el sujeto percibirá ilusoriamente en movimiento. Tales ilusiones, idiosincráticas, tienden a univormarse paulatinamente a medida que varios sujetos emiten sus juicios durante un periodo de tiempo prolongado, hasta que se llega a un criterio común sobre el movimiento, criterio que los sujetos mantienen aun cuando posteriormente deben emitir sus juicios sin estar en presencia del grupo (Sherif 1936).

Por su parte, la experiencia de Asch implica un juicio perceptivo bastante obvio y común -indicar cual de varias líneas es igual a un patrón- y la conformidad surgirá, si es que surge, abruptamente cuando el sujeto experimental se encuentra de pronto con que los demás sujetos no dan "sorprendentemente" la respuesta correcta (Asch 1952). Como dice el propio Asch:

"El lector puede haber advertido la relación (entre ambas investigaciones)(...)Ambas se interesaban por los efectos de las condiciones del grupo sobre el juicio. Existe así mismo una obvia diferencia entre ellas. Sherif decidió estudiar los resultados de la interacción (...) cuando la situación objetiva es sumamente incierta(...)En contraste el estudio de la presión del grupo dado a conocer aquí se ocupaba de una tarea de considerable claridad..."(2)

Para reproducir las experiencias de ambos autores era preciso una situación en la que variase el nivel de ambigüedad. Además, debía ser necesario modificar la posible presión que ejerciese el grupo o incluso poder reproducir algunas de las condiciones experimentales que el propio Asch se plantea (la existencia de una mayoría "desprevenida", o, dicho en términos de Moscovici, la existencia de una "minoría consistente") o situaciones que impliquen modificaciones sobre los paradigmas fundamentales.

Para poder manipular la ambigüedad o claridad del reactivo que elicitaba la aparición de la norma se seleccionó un estímulo sumamente sencillo que proviene de los trabajos de Frenkel-Brunswik (1948) sobre prejuicio y tolerancia a la ambigüedad en niños. El reactivo elaborado por dicha investigadora consiste, como se observa en la reproducción de la página siguiente, en un gato que progresivamente va perdiendo sus rasgos definitorios hasta llegar a una situación de indeterminación (categorías 3,4 y 5) para finalmente convertirse en un perro (categoría 7).

Se elaboraron con tales reactivos una serie de tarjetas en cada una de las cuales aparecía una de las figuras de la escala gráfica de Frenkel-Brunswik. La tarea que se solicitaba del sujeto era que indicara cuantos perros o gatos había detectado tras sucesivas presentaciones de un conjunto determinado de tarjetas.




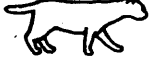

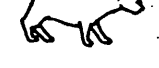
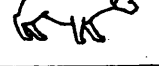
	CATEGORIA 1 (no ambiguo)
	CATEGORIA 2 (no ambiguo)
	CATEGORIA 3 (ambiguo)
	CATEGORIA 4 (ambiguo)
	CATEGORIA 5 (ambiguo)
	CATEGORIA 6 (no utilizada)
	CATEGORIA 7 (no ambiguo)

figura 4.1 Reactivos de Frenkel-Brunswik.

La condición de ambigüedad o claridad del reactivo se conseguía fácilmente según los perros y gatos presentados fueran "claros" (i.e., perteneciesen a las categorías 1,2 y 7) o "ambiguos" (i.e., entre los gatos y perros se le presentaron al sujeto numerosas representaciones ambiguas - de las categorías 3,4 y 5).

Por lo demás, y para evitar la existencia de engaño y la necesidad de adoctrinas "cómplices" del experimentador al modo del experimento de Asch o algunas de las modificaciones del de Sherif, con las consiguientes complicaciones metodológicas y éticas (Carlsmith, Ellsworth y Aronson 1976) se provocó la aparición de minorías disidentes mediante un sencillo recurso: los juegos de tarjetas poseían un anverso y un reverso con distintas combinaciones de reactivos. Mediante un sencillo giro en el mazo de tarjetas (cubierto en ambos extremos por tarjetas blancas) era posible presentar a todos los sujetos la combinación de, por ejemplo, el anverso y al último la del reverso. La única precaución a tomar es no mostrar accidentalmente, al presentar -- las láminas, el reverso de éstas.

Este es pues el sistema de operacionalización propuesto para la presentación del reactivo. Una vez que tal operacionalización permite, con un solo procedimiento experimental, modificar la principal diferencia entre el método de Asch y el de Sherif se pasó a elaborar una serie de experimentos que recogieran algunas de las posibles manipulaciones

nes que se derivan del modelo teórico estudiado. Para ello se desarrolló una serie de experimentos que representan -- ocho condiciones sumamente relevantes para la discusión teórica planteada en páginas anteriores.

EXPERIMENTO I

El primer experimento elaborado trató de reproducir la situación experimental de Asch. Para ello se tuvieron en cuenta, como se observará a continuación, tres variables independientes: pertenencia a la mayoría o a la minoría, el poder percibido de la mayoría y la claridad de los reactivos. También se consideraron tres variables dependientes: la conformidad, la consistencia de las conductas implicadas y la estructuración característica de la atención de los sujetos.

Método

Sujetos: Estudiantes universitarios tomados al azar, de ambos sexos, formando grupos que oscilaban, también aleatoriamente, entre los 3 y los 5 Ss.

Instrumento: Se aplicaron los reactivos antes descritos con la siguiente disposición. En primer lugar una serie de reactivos, idénticos para todos los sujetos, con un reactivo de la categoría 1, dos reactivos de la categoría 2 y tres reactivos de la categoría 7.

En segundo lugar (primera situación no ambigua de disidencia) a la mayoría se le presentaron cinco reactivos

de la categoría 1 y tres de la categoría 7; mientras que al sujeto minoritario se le presentaron cuatro reactivos de cada clase (categorías 1 y 7).

En tercer lugar (segunda situación de disidencia no ambigua) se presentaron siete reactivos de la categoría 7 y cinco de la categoría 1 a la mayoría, mientras que a la minoría, aunque aparentemente se les presentaban los mismos reactivos, se les mostraba el reverso de las láminas con un total de seis reactivos de cada clase (categorías 1 y 7).

Por último, en una situación considerada crítica, a la mayoría se le presentó seis reactivos de la categoría 1 y nueve de la categoría 7, mientras que a la minoría se les presentó siete reactivos de la categoría 1 y ocho de la categoría 7.

A los sujetos se les solicitó que indicaran cuántos perros (reactivos de la categoría 7) veían. Los sujetos respondieron en todos los casos sinceramente ya que en ningún caso apreciaron la manipulación del experimentador (3). Se procuró que en la primera y segunda situación de disidencia de la minoría con respecto a la mayoría las divergencias fueran balanceadas, i.e., en la primera situación de disidencia era la mayoría la que veía un perro menos que la minoría, mientras que en la segunda situación era la mayoría la que veía siete perros frente a los seis de la minoría.

En la situación crítica la mayoría vio nueve pe-- rros y la minoría ocho; se solicitó entonces a los sujetos que repitieran las pruebas:

"Vamos a ver, sería interesante ponernos de acuerdo, vamos a repetir..."

Y del mismo modo hasta tres veces en total, si no se logra-- ba antes conformidad.

Hubo, además de la precedente, otra manipulación experimental destinada a reforzar a la mayoría en sus recur-- sos de poder frente a la minoría. Para ello el experimenta-- dor, tras la situación de disidencia primera y segunda simu-- laba consultar una solución escrita en un papel e indicaba que la solución correcta correspondía a la mayoría.

Tal fortalecimiento del crédito de la mayoría pa-- ra el sujeto experimental se llevó a cabo teniendo en cuen-- ta que, si bien la mayoría eran compañeros del sujeto mino-- ritario no eran, como en el caso del experimento original - Asch, amigos (4). Por otra parte, el hecho de que la coac-- ción del grupo haya sido considerada tradicionalmente como la variable clave a tener en cuenta en el fenómeno de con-- formidad no hacía en absoluto irrelevante tal manipulación.

Procedimiento: Durante toda la prueba un observa-- dor registra los juicios públicos de los sujetos de mayoría y mino-- ría.

El sujeto minoritario se hallaba situado, en todos los casos, en último lugar y oía, previamente, los juicios de los sujetos de la mayoría en los ensayos de la situación crítica pero no así en las condiciones anteriores de juicio de disidencia, en las cuales los sujetos establecían previamente sus juicios y posteriormente los enuncian. Sólo en algún caso esporádico un sujeto manifestaba públicamente su juicio antes de que los demás lo formasen, pero su errorera corregido antes de que prosiguiese la prueba.

Una vez que se habían recogido los juicios de los sujetos en la situación crítica éstos permanecían en la sala durante un tiempo indeterminado, que oscilaba entre los quince y los treinta minutos, realizando una discusión de grupo sobre un tema académico.

Transcurrido este tiempo se solicitaba de los sujetos que recordasen cuantos perros habían visto cada uno de los sujetos del grupo en cada uno de los ensayos, sin contar los de prueba (vid. diseño). El objetivo de tal tarea era localizar en los recuerdos de los sujetos, configuraciones estructurales de la atención a nivel social.

Si bien una de las principales críticas que recibe Chance radica justamente en su imprecisa definición de atención (Hinde 1977) no es menos cierto que Chance encuadra su obra en el marco de la crítica a la investigación tradicional sobre el reflejo de orientación o, más genérica

mente, la reacción de orientación:

"Hoy sabemos que para muchos primates - la reacción de orientación tiene lugar en un ambiente social, diferenciado según la especie(...) Así pues se nos hace necesario describir la estructura - de la organización social...".(5)

La reacción de orientación estudiada a partir de los trabajos de Pavlov sobre el "reflejo de ¿qué es esto?" recibe especial atención como proceso a la base de la atención selectiva (Berlyne 1960) (6).

En todo caso, y como señala Ohman (1979) "pocos - han desafiado el supuesto básico de Sokolov de que una respuesta de orientación reflejé un desajuste entre el input - estímulo y la información almacenada en la memoria".

Existe una relación clásica en el estudio experimental de la respuesta de orientación, entre respuesta de - orientación y atención y entre atención y memoria (vid. por ej. Luria 1979). Ohman (1979) presenta así tal relación:

"Cuando los mecanismos de preatención - fracasan en la identificación de un estímulo porque no se ajusta a las representaciones de la memoria a corto plazo, se elicitaba un "nonsignal" de RO y el estímulo es admitido en el canal -- central. Alternativamente, un estímulo puede elicitarse un reflejo de orienta--

ción (RO) porque se ajusta a una representación mnémica que se ha primado como „significativa“ (...). Si un estímulo llega al canal central porque carece de correlato en la memoria a corto plazo, se inicia una búsqueda en la memoria a largo plazo (...) y el estímulo es procesado para una codificación en el almacén a largo plazo". (7)

Aún cuando el modelo de Ohman no está consagrado, sí refleja una tradición conceptual en el estudio de la respuesta de orientación que establece una relación recíproca entre respuesta de orientación y memoria a través de los procesos de atención.

Parece pues conforme con la tradición experimental del estudio de estos procesos el que consideremos que una estructura social de la atención delimitada tendrá su correspondiente reflejo en la memoria a largo plazo.

Diseño: Los resultados se agruparon según dos criterios. Un primero, estrictamente descriptivo, pretende recoger los cambios en la independencia y consistencia en los juicios del sujeto al pasar de la situación de mera disidencia (A) a la etapa crítica de presión social (B).

Para obtener tal descripción se elaboró una adaptación de un diseño de línea base no reversible en el que se comparaba la trayectoria de la conducta de la mayoría y de la minoría. Para ello se parte de una situación estable

de divergencia en las percepciones (etapa de divergencia -- sin presión) y se observan las modificaciones de tal divergencia (de valor máximo=1 en el eje de ordenadas) en los en sayos 3,4 y 5 (eje de abscisas) en el registro de la conducta de divergencia del sujeto minoritario (línea punteada) -- frente a la conducta de divergencia media del grupo mayoritario (línea entera).

Las dos características que interesan especialmente en tales registros de conducta son la conformidad, entendida como la aproximación de los juicios perceptivos observados en una línea a los de la otra, y la consistencia, i. e., la estabilidad de la conducta perceptiva en la condición crítica.

Nótese que, caso de que la manipulación de la situación crítica no sea efectiva, el tamaño de la divergencia no debe decrecer del valor unidad ya que las láminas de la situación manipulativa guardan la misma disparidad en el número de reactivos que las anteriores (un perro más en un grupo que en otro; vid. procedimiento).

El segundo criterio de ordenación de datos responde más bien a un diseño intrasujetos clásico, de pares iguales, y no se centra en la situación experimental en sí sino en las respuestas de los sujetos a la tarea que se les pedía al fin de la sesión experimental: se trataba de recordar cuales habían sido los juicios perceptivos de cada uno

de los sujetos del grupo, incluido él mismo, en cada uno de los ensayos.

Se lograba así un conjunto de datos que recogían la imagen almacenada por cada uno de los sujetos del grupo del episodio interactivo completo; tales recuerdos se presentaban según el siguiente formato para cada sujeto:

	mayoria		minoria	
sujetos:	①	2	3	4
1ª tarea	x_1	x_2	x_3	x_4
2ª tarea	y_1	y_2	y_3	y_4
3ª tarea	z_1	z_2	z_3	z_4
repetición	z'_1	z'_2	z'_3	z'_4
repetición	z''_1	z''_2	z''_3	z''_4
sujetos:	1	②	3	4
1ª tarea	a_1	a_2	a_3	a_4
2ª tarea	b_1	b_2	b_3	b_4
.....	etc.....			

Se trataba de averiguar si se recordaba de modo característico a las dos grandes unidades de observación de esta experiencia: la mayoría y la minoría. Para ello se compararon, mediante la Prueba de Rangos Señalados y Pares --- Igualados de Wilcoxon, si la media de recuerdos erróneos de un sujeto para un momento concreto de la situación de interacción, era diferente según se tratase de recordar a la mayoría o a la minoría. Un error se puntuó como 1, la negativa a responder como 0,5. Por ejemplo:

(sujeto 1)	1ª tarea	5	6	7	7
			(mayoría)		(minoría)

Supongamos que los valores reales (a partir del registro de los juicios del grupo por el observador) son: 6-6-6/7. Hay dos errores del sujeto al recordar la mayoría, y ninguno para la minoría, lo que nos da unos índices de error (media de errores de recuerdo de la mayoría) de $2/3=0,75$ y 0 respectivamente.

Otro ejemplo: un segundo par del sujeto 1 sería

2ª tarea	4	?	3	1
		(mayoría)		(minoría)

Siendo los valores reales 4-4-4/3. En este caso hay 1,5 de error para la mayoría y 1 para la minoría; por tanto, el par de comparación final para la prueba de Wilcoxon será, -

calculada la media para la mayoría 0,5 y 1.

El conjunto de pares nos permite averiguar si, en determinados casos, a través de sujetos y tareas, se recuerda preferentemente a una de las dos partes (mayoría o minoría) implicadas en el proceso.

El propósito de tal cálculo es inferir si se ha formado una determinada estructura social de la atención -- durante el episodio interactivo.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. REPRESENTACION GRAFICA)

Como se vé, en la situación crítica la consistencia es máxima en las dos primeras pruebas, no existe ninguna modificación en el juicio de mayoría y minoría y la conformidad es inexistente. Por ello, en la gráfica de la izquierda que representa el registro de la conducta de los sujetos en las dos primeras pruebas, las líneas divergen inmediatamente después del ensayo de prueba (reactivo común) y se mantienen en el máximo grado de divergencia sin modificación alguna de los juicios (máximo grado de consistencia).

En la tercera réplica, sin embargo, el sujeto minoritario se adapta al juicio de la mayoría. En tal caso, -

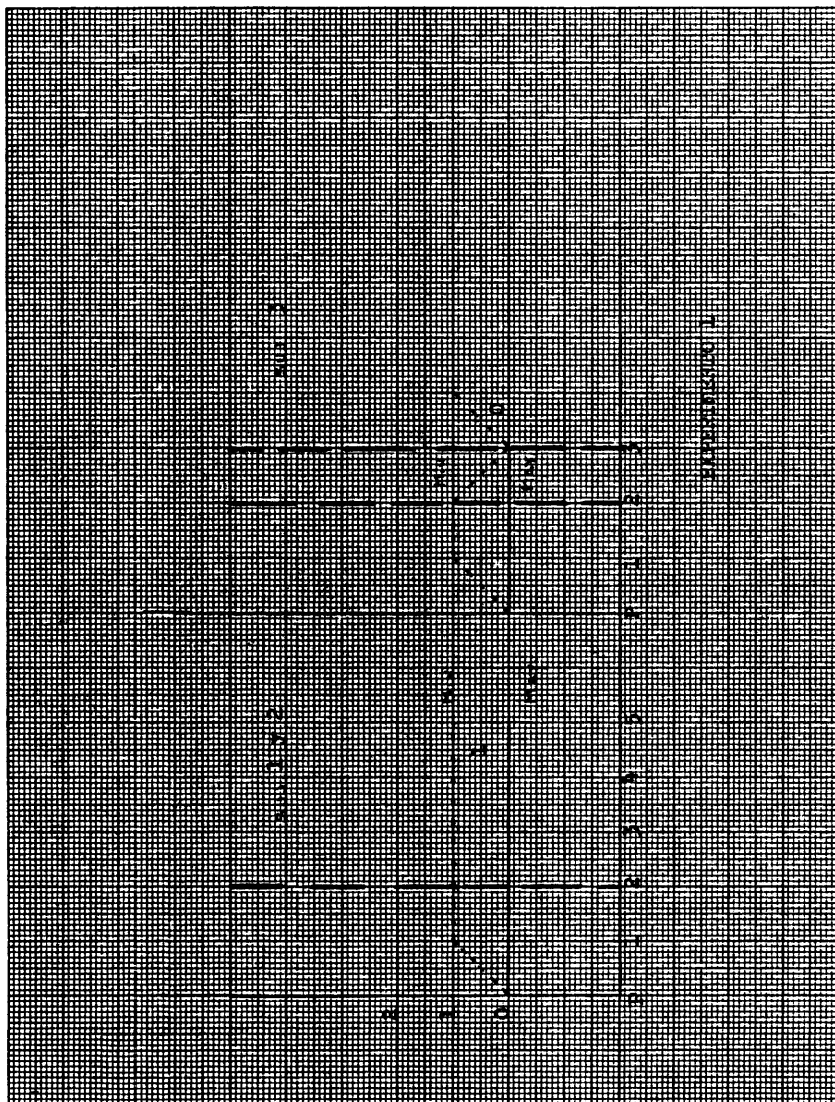


figura 4.2

RESULTADOS DIRECTOS				
	mayoría		minoría	
SUJETOS	1º	2º	3º	
1ª prueba	4	4	3	
2ª prueba	6	6	7	
3ª prueba (crítica)	8	8	9	
repetición	8	8	9	
repetición	8	8	9	
(REPETICION)				
	mayoría		minoría	
SUJETOS	4º	5º	6º	
1ª prueba	4	4	3	
2ª prueba	6	6	7	
3ª prueba (crítica)	8	8	9	
repetición	8	8	9	
repetición	8	8	9	
(REPETICION)				
	7º	8º	9º	10º
SUJETOS	7º	8º	9º	10º
1ª prueba	4	4	4	3
2ª prueba	6	6	6	7
3ª prueba (crítica)	8	8	8	<u>8</u> conformidad

HOJA DE RESULTADOS

RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)				
sujetos	1º	2º	3º	
1ª prueba	4	4	3	
2ª prueba	6	6	7	
3ª prueba	8	8	9	
repetición	8	8	9	
repetición	8	8	9	
1º p.	4	4	3	
2º p.	6	6	7	
3º p.	8	8	9	
repet.	8	8	9	
repet.	8	8	9	
1º p.	4	4	3	
2º p.	6	6	7	
3º p.	8	8	9	
repet.	8	8	9	
repet.	8	8	9	
TOTAL ERRORES:	2	2	3	
REPETICION				
sujetos	4º	5º	6º	
1ª p.	4	-	4	
2ª p.	6	-	7	
3ª p.	8	-	9	
repet.	8	-	9	
repet.	8	-	9	
1ª p.	4	-	6	
2ª p.	6	-	7	
3ª p.	8	-	9	
repet.	8	-	9	
repet.	8	-	9	
TOTAL ERRORES:	8	-	7	
REPETICION				
sujetos	7º	8º	9º	10º
1ª p.	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
1ª p.	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
1ª p.	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
1ª p.	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
repet.	no hay	no hay	no hay	no hay
TOTAL ERRORES:	5	5	6	4

la divergencia y consistencia máximas de la mayoría se mantienen pero no así la de la minoría.

En cuanto a los valores recordados por los sujetos los resultados se presentaron anteriormente junto con los resultados directos (VID. HOJA DE RESULTADOS) tal como se indica en el apartado del diseño.

Un valor rodeado por un círculo indica que el error se contabiliza como pleno; los rodeados por medio círculo se refieren a omisiones. Un ordinal rodeado por un círculo indica el sujeto que recuerda.

En el primer experimento los sujetos mejor recordados fueron, como se puede observar, el 1º y el 2º. El sujeto peor recordado fue el 3º. El sujeto que peor recuerda fue también el 3º.

Por lo que se refiere a la réplica, los resultados son igualmente indeterminados. Debe tenerse en cuenta que en este caso el sujeto 2º abandonó la sala antes de la tarea de memorización y no se le incluyó en ésta. Con todo, se observa claramente que tampoco en esta réplica existe una estructura bien definida.

En cuanto a la réplica en que se produce conformidad, el sujeto mejor recordado fue el 4º, el peor recordado el 3º y el que peor recuerda el 2º.

Por lo demás, si se observan los resultados se -- apreciará que no existen realmente diferencias perceptibles entre el recuerdo del grupo mayoritario y el minoritario; - si observamos los datos comparando par a par con el recuerdo de cada uno de los sujetos para la mayoría y la minoría en cada una de las tareas, se observará que en los tres casos (prueba y dos réplicas) las diferencias en un par son - raras; cuando un sujeto recuerda mal a la mayoría recuerda también mal a la minoría y cuando recuerda bien recuerda co rrectamente los valores que emitieron ambos bandos.

La situación es tan pareja que, de un total de -- 37 pares en tres pruebas resulta imposible la aplicación de la prueba de Wilcoxon ya que ésta no utiliza diferencias nu las y en tal caso los pares igualados serían uno en la primera prueba, otro en la primera réplica y tres en la segunda que ni siquiera sumados dan un N suficiente.

Discusión de los resultados

Los resultados de éste primer experimento parecen indicar que se ha logrado reproducir una situación experi-- mental muy próxima a la elaborada por Asch.

Para ello pueden considerarse dos datos, uno a ni vel cuantitativo y otro a nivel cualitativo. La apreciación cuantitativa es obvia aunque carece de validez externa; la proporción (1/3) de casos conformistas ha sido, al menos --

aquí, similar al 33,2% de errores a favor de la mayoría que Asch señala en su experiencia original.

Por lo demás, parece haberse logrado un tratamiento experimental que descansa, al modo de la tradición de -- Asch, en una situación de prepotencia mayoritaria ante un - juicio no ambiguo. Incluso las reacciones cualitativas de - los individuos se asemejaron extraordinariamente a las reseñadas ya por Asch en 1952: en concreto en los dos casos de independencia las reacciones se ajustan a la situación de - "independencia sin confianza".

En todo caso, y por lo que se refiere a la estructura social de la atención no se encuentra en esta situa--- ción un correlato mnémico claro.

Es preciso, pues, realizar otros experimentos que - reproduzcan posibles condiciones potenciales de conformidad para caracterizar la situación de Asch, tanto por las con-- ductas registradas en tal situación como por la estructura social, acéntrica o amorfa, que aquí se presenta. ¿Es generalizable tal estructura a toda situación de conformidad?

Para ir respondiendo a tales preguntas se realizó un segundo experimento que trata de reproducir y analizar - las conductas y situación experimental de la línea de investigación de Sherif.

EXPERIMENTO 2

La situación que se pretendía reproducir era, en lo posible, semejante a la de Sherif; una situación ambigua en la que el sujeto va contrastando sus percepciones con -- las del resto del grupo.

Quizás la mayor diferencia del presente experimento con respecto al original de Sherif no descansa tanto en el reactivo (las figuras de Frenkel-Brunswik) cuanto en que el período de interacción de los sujetos fué muchísimo más breve y en una situación de mayor presión, ya que --mediante la presentación de reactivos distintos-- un sujeto minoritario era el que realmente debía modificar más su juicio y el que, desde un principio, no era apoyado por el experimentador en sus respuestas.

Con todo se podría decir que se respeta lo que parece ser el constructo explicativo más característico en el estudio del paradigma de Sherif: la incertidumbre como variable independiente y la elaboración de un juicio perceptivo común a partir de éste.

Método

Sujetos: 5 estudiantes universitarios de ambos sexos tomados al azar y asignados a la mayoría o la minoría también al azar.

Instrumento: Se aplicaron los reactivos descritos anteriormente (vid. supra) con la disposición siguiente. En primer lugar una serie de reactivos idénticos para todos los sujetos, con un reactivo de la categoría 1, dos de la categoría 2 y tres de la categoría 7 (9).

En segundo lugar (línea base: primera situación no ambigua de disidencia) a la mayoría se le presentaron cinco reactivos de la categoría 1 y tres de la categoría 7, mientras que al sujeto minoritario se le presentaron cuatro reactivos de cada clase (categorías 1 y 7).

En tercer lugar (línea base: segunda situación no ambigua de disidencia) se presentaron siete reactivos de la categoría 7 y cinco de la categoría 1 a la mayoría, mientras que la minoría, a la que aparentemente se le presentaban los mismos reactivos, observaba el reverso de las láminas con un total de seis reactivos de cada clase (categorías 1 y 7).

Por último se les presentó la condición crítica -- caracterizada por su ambigüedad, tanto para la mayoría como

para el sujeto minoritario. Para la mayoría la situación de ambigüedad constaba de tres reactivos de la categoría 3, -- cuatro de la categoría 4 y cinco de la categoría 5, así como uno de la categoría 7. Para la minoría la composición -- constaba de uno de la categoría 2, cinco de la 3, cuatro de la 4 y tres de la 5.

Como se ve, las dos situaciones ambiguas se hallaban construidas de distinto modo para facilitar un mantenimiento de la divergencia de la condición original. Tal divergencia estaba calculada, en sus valores máximos constatados, en 11; dos grupos de sujetos observando los dos conjuntos de reactivos dieron cálculos del número de "perros" percibidos cuya diferencia máxima en un número representativo de casos fue 11.

Volviendo a los sujetos del presente experimento (mayoría y minoría), es preciso señalar que se les solicitó que indicaran cuantos "perros" (reactivos de la categoría 7) veían. Los sujetos respondían en todos los casos sinceramente ya que nunca apreciaron la manipulación del experimentador (vid. supra).

En la situación crítica se produjo cierta dificultad en los sujetos para ponerse de acuerdo; se solicitó entonces de la manera habitual:

"Vamos a ver, sería interesante poner--

nos de acuerdo, vamos a repetir..."
hasta tres veces.

Como en el experimento 1 hubo, además, otra manipulación experimental destinada a controlar la adscripción de status en el grupo; se reforzó sistemáticamente a la mayoría en la situación previa a la condición crítica. Para ello el experimentador tras la emisión de juicios en los ensayos primero y segundo (línea base: situaciones de disidencía previa) simulaba consultar una solución y daba la razón a la mayoría.

El propósito de tal manipulación es, sobre todo, lograr que la situación previa a la condición crítica sea idéntica a la del experimento 1. Además este reforzamiento de las decisiones de la mayoría permite controlar una cuestión que el propio Sherif tuvo en cuenta: el liderazgo dentro del grupo; el refuerzo indiscriminado al grupo mayoritario evita la aparición de un líder único.

Procedimiento: Durante la prueba un observador registraba los juicios públicos de los sujetos de la mayoría y la minoría. Como en el experimento 1, el sujeto minoritario era el último al que se le presentaban los reactivos y oía, previamente, los juicios de los sujetos de la mayoría en los ensayos críticos pero no en las situaciones de la condición previa (situación de formación de disidencia: ensayos primero y segundo) en los cuales los sujetos no expresaban sus jui-

cios hasta que se les había presentado el reactivo a todo el grupo.

Registrados los juicios de los sujetos en la condición de disidencia y la condición crítica, los sujetos -- permanecieron en la sala durante 16 minutos, realizando una discusión de grupo académica -- que era, en realidad, para lo que se les había citado.

Transcurrido este tiempo, se solicitó de los sujetos que recordasen cuantos perros habían visto en cada ensayo, él en concreto y también el resto de personas que componían el grupo. El propósito y justificación de tal tarea ha quedado expuesto en este apartado en la descripción del experimento 1 (vid. supra); se trata de observar si existieron en los sujetos tasas diferenciales de recuerdos que reflejen la estructura de la atención en el grupo durante el fenómeno social provocado anteriormente.

Diseño: Los resultados, como en el experimento 1, se consideraron a la luz de dos criterios metodológicamente distintos pero no por ello incompatibles (vid. el párrafo dedicado al diseño en el experimento 1).

Como se recordará, la primera parte del diseño -- trata de registrar los cambios conductuales de la mayoría y la minoría al pasar de la etapa de mera disidencia a la etapa crítica que en el experimento 2 puede denominarse como --

de "formación de la norma".

Para ello se partió de la situación estable de divergencia en la que a los sujetos se les presentó el reactivo de prueba y los dos primeros de "mera disidencia". Tal - etapa, cuya divergencia máxima prevista por el reactivo y - constatada empíricamente en todos los experimentos realizados es de valor 1 (un perro menos o un perro más de diferencia entre minoría y mayoría), se representó gráficamente -- con una separación, en el eje de ordenadas, de 11 para igualar numéricamente la máxima divergencia posible en la condición preexperimental y la condición crítica. Así pues, la - divergencia máxima durante toda la prueba se expresa gráficamente con valores de base 11.

Se parte, pues, de una situación estable de divergencia en las percepciones y se observan las modificaciones, en el período crítico, de tal divergencia máxima (mediante la disminución o no del índice 11 de divergencia en el eje de ordenadas) durante los ensayos 3, 4 y 5 (eje de abscisas) a partir de los registros de las conductas de divergencia - del sujeto minoritario (línea punteada) frente a la conducta de divergencia media del grupo mayoritario (10) (línea - entera).

Las dos características que interesan especialmente en tales registros de conducta son, como en el experimento 1, por una parte la conformidad, entendida como la apro-

ximación de los juicios perceptivos observados en una línea hacia las tasas de los juicios perceptivos expresados en la otra línea. Por otra, interesa observar la consistencia de las conductas, i.e., la estabilidad de los registros de emisión de juicios perceptivos en la condición crítica.

Si la manipulación de la situación crítica no es efectiva el tamaño de la divergencia -i.e., el valor unidad que separa sobre el eje de ordenadas ambos registros- no deberá decrecer del valor unidad ya que se han igualado los - grado de divergencia máxima posibles de la situación A y B, expresando gráficamente tales divergencias máximas posibles en base 11.

El segundo criterio de ordenación de los datos -- responde a un diseño intrasujetos de pares igualados y trata de observar si los registros mnémicos de los sujetos son diferentes, según se trate de recordar la postura adoptada por la mayoría o la postura adoptada por la minoría.

Para ello se compararon, mediante la Prueba de -- Rangos Señalados y Pares Igualados de Wilcoxon si la tasa - de recuerdos erróneos de un sujeto para un momento concreto de la situación de interacción era diferente según se trata se de recordar un sujeto de la mayoría o mas bien un sujeto minoritario.

El conjunto de pares (11) nos permite averiguar --

si, en determinados casos, a través de recuerdos y tareas - se evoca mejor una de las dos partes (mayoría o minoría) implicadas en el proceso de construcción de un orden social. Como se sabe, el propósito de tal cálculo es inferir si se ha formado una determinada estructura social de la atención durante el episodio interactivo.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS) (12)

(VID. GRAFICA)

En la gráfica se representa la conducta mayoritaria y minoritaria. En la situación crítica la consistencia de la mayoría no es tan perfecta como en el experimento 1 y la de la minoría cambia poco una vez se ha ajustado a los valores perceptivos de la mayoría. El máximo grado de divergencia observado durante las pruebas 1 y 2 también desaparece durante el período crítico.

Sin embargo, y ello es importante, no se puede -- afirmar categóricamente que la minoría se adapte a la mayoría o viceversa; cabe suponer lo primero, dado que cronológicamente es la mayoría la primera que expresa sus juicios pero no se produce la misma clara adaptación que en la réplica del experimento de Asch (experimento 1). Quizás por -- ello sea preferible hablar indistintamente de conformidad y formación de norma.

RESULTADOS DIRECTOS					HOJA DE RESULTADOS	RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)					
mayoría					minoría						
SUJETOS	1º	2º	3º	4º	5º	sujetos	1º	2º	3º	4º	5º
1ª prueba	4	4	4	4	3	1ª prueba	4	4	4	4	3
2ª prueba	6	6	6	6	7	2ª prueba	4	4	4	4	3
3ª prueba (crítica)	3	0	0	0	0	3ª prueba	3	0	0	0	0
repetición	0	0	0	0	3	repetición	0	0	0	0	3
repetición	0	0	0	0	0	repetición	0	0	0	0	0
						1ª p.	4	4	4	4	3
						2ª p.	6	6	6	6	7
						3ª p.	0	0	0	0	0
						repet.	0	0	0	0	3
						repet.	0	0	0	0	0
						1ª p.	4	4	4	4	3
						2ª p.	6	6	6	6	7
						3ª p.	0	0	0	0	0
						repet.	0	0	0	0	3
						repet.	0	0	0	0	0
						1ª p.	4	4	4	4	3
						2ª p.	6	6	6	6	7
						3ª p.	0	0	0	0	0
						repet.	0	0	0	0	3
						repet.	0	0	0	0	0
						1ª p.	4	4	4	4	3
						2ª p.	6	6	6	6	7
						3ª p.	0	0	0	0	0
						repet.	0	0	0	0	3
						repet.	0	0	0	0	0

TOTAL ERRORES: 6 4 4 4 6

(vid. nota 13)

APLICACION DE LA PRUEBA DE PARES IGUALADOS Y RANGOS SEÑALADOS DE WILCOXON

	Mayoría	Minoría	diferencia	rangos	
par 1	0	1	-1	(4,5)	
par 2	1	0	+1	4,5	4,5
par 3	0	1	-1	(4,5)	
par 8	0,25	0	+0,25	1,5	1,5
par 11	0	1	-1	(4,5)	
par 18	0,25	0	+0,25	1,5	1,5

T = 7,5
N = 6

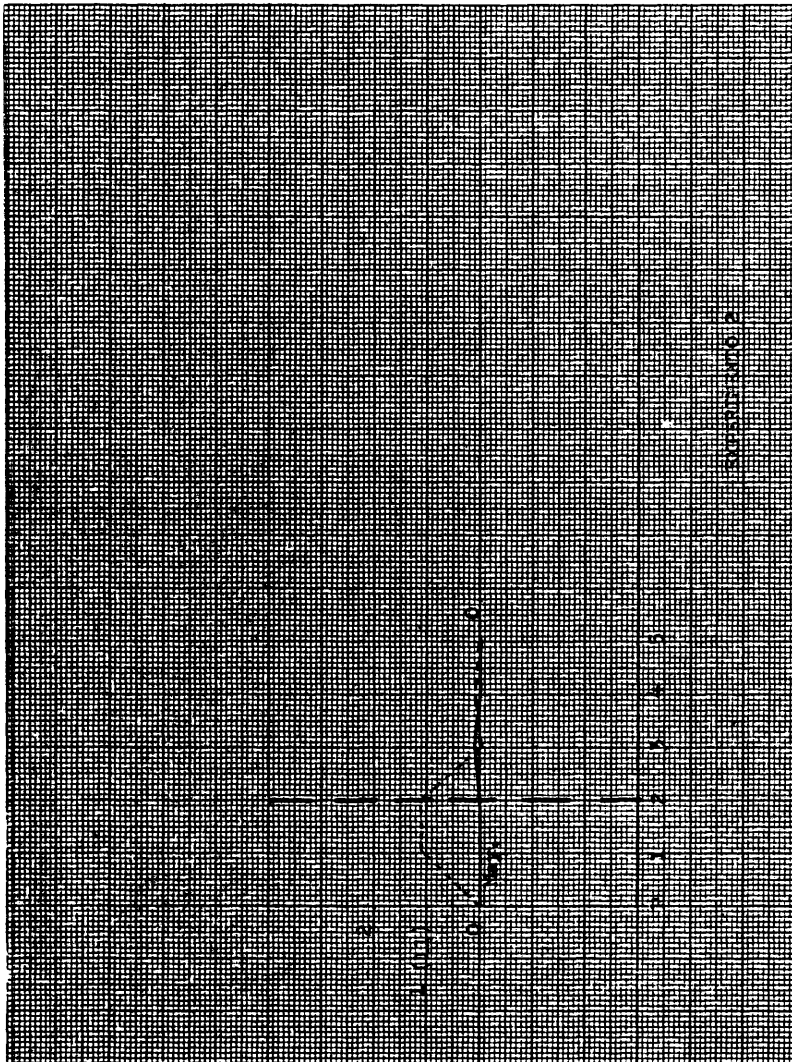


figura 4.3

Ello no es negativo si se tiene en cuenta que el propósito del presente experimento es replicar, en sus variables fundamentales, el procedimiento de Sherif.

En cuanto a los valores recordados por los sujetos, los resultados, presentados como en el experimento 1, son (13) los que pueden observarse en la HOJA DE RESULTADOS siendo los sujetos mejor recordados el 2º, 3º y 4º, los peor recordados el 1º y el 5º, el sujeto que peor recuerda el 3º y el sujeto que mejor recuerda el 5º.

Eliminándose los pares idénticos, a los que no se les puede aplicar la prueba de Wilcoxon (14) se obtuvieron tan sólo seis pares, N mínimo para la consulta en tablas -- (VID. TABLA DE APLICACION EN HOJA DE RESULTADOS). Con un nivel de significación $\alpha=0,05$ no podemos rechazar la hipótesis nula; por tanto no existen diferencias significativas en la exactitud del recuerdo de los juicios de la mayoría y minoría por parte del grupo.

Discusión de los resultados

Quizás lo mas llamativo de los presentes resultados sea la diferencia en los registros obtenidos entre el presente experimento y el experimento 1.

Para una misma linea base, con idéntico comporta-

miento en la situación precrítica, se observaron sin embargo registros, en este segundo experimento, que describen un fenómeno cuantitativa y cualitativamente distinto del observado en el experimento 1.

En este caso no fue preciso replicar la situación para observar un fenómeno de conformidad característico en el que no se aprecia consistencia en ninguna de las dos partes y sí un rápido ajuste a un juicio perceptivo común. Como en el caso de la investigación de Sherif parece más indicado hablar de formación de normas que de conformidad.

Por lo demás, es llamativo que, a pesar de que en la situación preexperimental se reforzaba el status de la mayoría en la tarea, no hay diferencias aparentes en la conducta de mayoría y minoría a la hora de responder ante una situación ambigua. No debe olvidarse sin embargo que el reactivo de la minoría era simétricamente opuesto en la distribución de las figuras escogidas (una de la categoría 2, cinco de la 3, cuatro de la 4 y tres de la 5 frente a uno de la categoría 7, cinco de la 5, cuatro de la 4 y tres de la 3) a pesar de ser ambos igualmente ambiguos.

Por tanto, puede hablarse de una formación común de la norma donde no hay divergencias marcadas en la minoría. Con todo, el esfuerzo del sujeto minoritario posiblemente será mayor ya que su reactivo es distinto.

Tal esfuerzo se refleja claramente en su conducta (parecida a la conducta externa de los individuos minoritarios de la situación de Asch): dudas, concentración en el objeto de juicio etc.

Además, si se observan las pautas de respuesta de los sujetos se verá algo llamativo. El único sujeto que no comete errores en la evocación es el sujeto minoritario.

Por otra parte, el grupo conjunto de recuerdos no acusa la existencia de una estructura social de la atención compartida por todos los miembros del grupo. Sólo la minoría, sometida a una mayor ambigüedad, parece haber elaborado una configuración centrada, no en la mayoría sino en todo el grupo en conjunto. La situación sería suficientemente activadora de la orientación de la atención de ésta.

Se observan pues significativas diferencias entre los resultados de la reproducción de las experiencias primeras de Asch y los resultados de la de los trabajos de Sherif. La mera introducción de la variable ambigüedad provoca una situación de incertidumbre colectiva que facilita la eclosión de la norma común como forma de orden social.

Es posible que la ambigüedad no lo explique todo en la situación de conformidad pero situaciones experimentales como ésta ponen más que en duda las críticas de autores

como Moscovici (1976) a la relevancia central e incuestionable de dicha variable. Justamente a partir de las reivindicaciones de Moscovici se elaboró una tercera situación experimental.

EXPERIMENTO 3

Una de las principales críticas esgrimidas por -- Moscovici (1976) a la importancia de la incertidumbre creada por una situación ambigua es su relativización con respecto a dos variables: la influencia de la minoría y el grado de familiaridad del sujeto con el estímulo. Respecto a lo primero, la crítica gira en torno al concepto de consistencia (vid. capítulo 2); los estilos conductuales serían más efectivos que la propia situación de ambigüedad. La segunda crítica, el que el sujeto esté o no familiarizado con el estímulo es una manera distinta de denominar al conflicto conceptual (vid. Berlyne 1960) producido por la ambigüedad y no anula en absoluto la importancia de la variable. Es indiferente situar la ambigüedad en el estímulo o en el desconocimiento del sujeto; la solución muy probablemente sea un término medio, del mismo modo que lo relevante de un estímulo para la atención posiblemente descansa en un factor de novedad y otro de significación (15).

Por último, una tercera crítica pretende que la incertidumbre es más una consecuencia que una causa de la influencia social. En este tercer experimento vamos a observar de nuevo como la situación ambigua provoca el acatamiento de un orden social (o conformidad).

En el experimento 2, los dos protagonistas eran - una mayoría a la que se le reforzaba en sus juicios perceptivos previos y una minoría "disidente" cuyos juicios perceptivos en la situación precrítica eran "erroneos". En la situación crítica se observaba la formación de una norma común ante una situación ambigua.

No ocurría lo mismo en el experimento 1, donde el tratamiento experimental era distinto y no se producía ambigüedad: la conformidad no aparecía fácilmente.

La pregunta de investigación que se hace al presente experimento es la siguiente: a partir de la misma situación preexperimental (A) que en los dos experimentos anteriores, ¿que ocurre si sólo la minoría se encuentra en una situación perceptiva ambigua?

Método

Sujetos: Estudiantes universitarios de ambos sexos, tomados al azar, formando dos grupos de 3 y 7 Ss.

Instrumento: Se aplicaron los reactivos antes descritos con la siguiente disposición: en primer lugar una serie de láminas idénticas para todos los sujetos (situación de prueba) con un reactivo de la categoría 1, dos de la 2 y tres de la 7.

En segundo (primera situación no ambigua de disidencia) y tercer lugar (segunda situación no ambigua de disidencia) se les presentaron a la mayoría y a la minoría -- los reactivos correspondientes, de idénticas características a los de las situaciones precríticas de los experimentos 1 y 2.

Por último, se presentó a los sujetos las series críticas de reactivos. A la mayoría se les presentó un juego de reactivos compuesto por siete figuras de la categoría 1 (claramente "gatos") y ocho de la categoría 7 (claramente "perros") mientras que al sujeto minoritario se les presentó el dorso de las mismas láminas, viendo entonces una figura de la categoría 1, tres de la categoría 3, seis de la 4, cuatro de la categoría 5 y una de la 7.

A los sujetos se les solicitó que indicaran cuantos perros veían. Los sujetos en ningún caso apreciaban la manipulación del experimentador, se les solicitó en este -- (y en todos los experimentos en general) que no tratasen de ver de nuevo los reactivos una vez se les había presentado individualmente (16).

En la situación crítica se produjo el consiguiente desajuste entre mayoría y minoría; se solicitó entonces que los sujetos se pusieran de acuerdo del modo habitual en experimentos anteriores, con lo que la situación crítica se prolongó tres ensayos.

La posible divergencia entre los sujetos de la mayoría y el sujeto de la situación minoritaria estaba calculada, en sus valores máximos constatados, en 7; dos grupos de sujetos observando los dos conjuntos de reactivos proporcionaron estimaciones del número de perros percibidos cuya diferencia máxima era, en un número representativo de casos, siete.

Como en anteriores experimentos, y cara a mantener la misma situación preexperimental, se reforzaron sistemáticamente los juicios perceptivos de la mayoría en la situación precrítica. Para ello el experimentador, tras la emisión de juicios en los ensayos primero y segundo (situaciones de disidencia previa) simulaba consultar una solución y daba la razón a la mayoría.

Procedimiento: idéntico al del experimento 2; durante la prueba un observador registraba los juicios de los sujetos. El sujeto minoritario era el último al que se le presentaban los reactivos, administrados individualmente prueba a prueba.

En las condiciones preexperimentales (primer y segundo ensayos) los sujetos no expresaban sus juicios hasta que se les había presentado el reactivo a todo el grupo. En las situaciones de la etapa crítica el sujeto minoritario oía previamente los juicios, para cada tanda, de los sujetos de la mayoría.

Registrados los juicios emitidos en ambas condiciones los sujetos permanecieron en la sala durante un período que osciló entre los quince y los veinte minutos, realizando tareas académicas.

Al cabo de este tiempo se solicitaba de los sujetos que recordasen cuantos perros habían visto en cada ensayo sus compañeros y él mismo. El propósito y justificación de tal tarea quedó expuesto en la descripción del experimento 1 (vid supra); se trata de observar si existe, a nivel mnémico, un correlato de la estructura social de la atención formada en el grupo durante el episodio interactivo observado.

Diseño: Los resultados, como en los experimentos anteriores, se consideraron a la luz de dos criterios metodológicamente distintos. La primera parte del diseño trata de registrar los cambios conductuales del sujeto minoritario con respecto a la mayoría al pasar de una etapa de mera disidencia a una situación que combina las manipulaciones de anteriores análisis.

Para cubrir dicha primera parte del diseño se partió de la situación previa -y estable- de divergencia (A). Tal etapa, cuya divergencia máxima prevista por el reactivo y constatada empíricamente en todos los experimentos realizados es de valor 1 (un perro menos o más en el total de perros percibidos por la mayoría y la minoría) se representó

gráficamente con una separación sobre el eje de ordenadas, entre el registro del sujeto minoritario y la mayoría de 7, para igualar numéricamente la máxima divergencia posible - en la condición crítica con la divergencia de la situación previa (A).

Así pues, la divergencia máxima entre mayoría y - sujeto minoritario se represento gráficamente, durante toda la prueba, en base la valor 7 sobre el eje de ordenadas.

Se partió de la situación estable de divergencia y se observaron las modificaciones, en el periodo crítico, de tal divergencia máxima a partir de los registros de la - conducta del sujeto minoritario (línea punteada) frente a - la conducta de divergencia, media del grupo mayoritario (línea entera).

Las dos características que interesan especialmente en tales registros de conducta son, como en experimentos anteriores, la conformidad -entendida como aproximación de los grupos respectivos de uno o ambos objetos de observa---ción- y la consistencia de las conductas en la situación -- crítica, i.e., la estabilidad de sus registros de emisión - de juicios perceptivos.

Si la manipulación de la situación crítica no es efectiva, el grado de divergencia, i.e., el valor único que desde la condición previa separa sobre el eje de ordenadas

ambos registros , no deberá decrecer del valor 7 ya que en base a tal valor se han igualado los valores de divergencia en las situaciones A y B.

El segundo criterio de ordenación de los datos - responde a un diseño intrasujetos de pares igualados, con - la misma mecánica y objetivos que en experimentos anterior-- res.

El conjunto de pares elaborados y ordenados se-- gún la Prueba de Pares Igualados y Rangos Señalados de Wilcoxon no permite averiguar si, en determinados casos, se -- evoca mejor una de las dos partes (mayoría o minoría) impli cadas en el proceso de la decisión de conformarse a un de-- terminado orden social. El propósito de tal cálculo es infe rir si se ha formado una determinada estructura social de - la atención durante el episodio interactivo.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. GRAFICA)

En la hoja de resultados se representan gráfica-- mente las conductas de la mayoría y sujeto minoritario. Co- mo cabría esperar de los resultados de experimentos anterio res la consistencia de la mayoría es prácticamente perfecta en ambos casos a lo largo de toda la situación interactiva.

RESULTADOS DIRECTOS

HOJA DE RESULTADOS

RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)

mayoría		
SUJETOS	1ª	2ª
1ª prueba	4	4
2ª prueba	6	6
3ª prueba (crítica)	8	8
repetición	8	8

minoría	
SUJETOS	3ª
1ª prueba	3
2ª prueba	7
3ª prueba (crítica)	9
repetición	9

sujetos			
	1ª	2ª	3ª
1ª prueba	4	4	3
2ª prueba	6	6	7
3ª prueba	8	8	10
repetición	8	8	9
1ª p.	4	4	3
2ª p.	6	6	7
3ª p.	8	8	10
repet.	8	8	9
1ª p.	4	4	3
2ª p.	6	6	7
3ª p.	8	8	10
repet.	8	8	9
TOTAL ERRORES:	1	1	6

(REPETICIÓN)

mayoría							
SUJETOS	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª
1ª prueba	4	4	4	4	4	4	3
2ª prueba	6	6	6	6	6	6	7
3ª prueba (crítica)	8	8	8	8	8	8	12
repetición	8	9	8	8	8	8	10
repetición	8	8	8	8	8	8	9

minoría	
SUJETOS	7ª
1ª prueba	3
2ª prueba	7
3ª prueba (crítica)	12
repetición	10
repetición	9

REPETICION							
sujetos							
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª	6ª	7ª
1ª p.	4	4	4	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	8	8	8	12
repet.	8	9	8	8	8	8	10
repet.	8	8	8	8	8	8	9
1ª p.	4	4	4	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	8	8	8	12
repet.	8	9	8	8	8	8	10
repet.	8	8	8	8	8	8	9
1ª p.	4	4	4	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	8	8	8	12
repet.	8	9	8	8	8	8	10
repet.	8	8	8	8	8	8	9
1ª p.	4	4	4	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	8	8	8	12
repet.	8	9	8	8	8	8	10
repet.	8	8	8	8	8	8	9
1ª p.	4	4	4	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	8	8	8	12
repet.	8	9	8	8	8	8	10
repet.	8	8	8	8	8	8	9
TOTAL ERRORES:	6	9	7	6	6	6	13

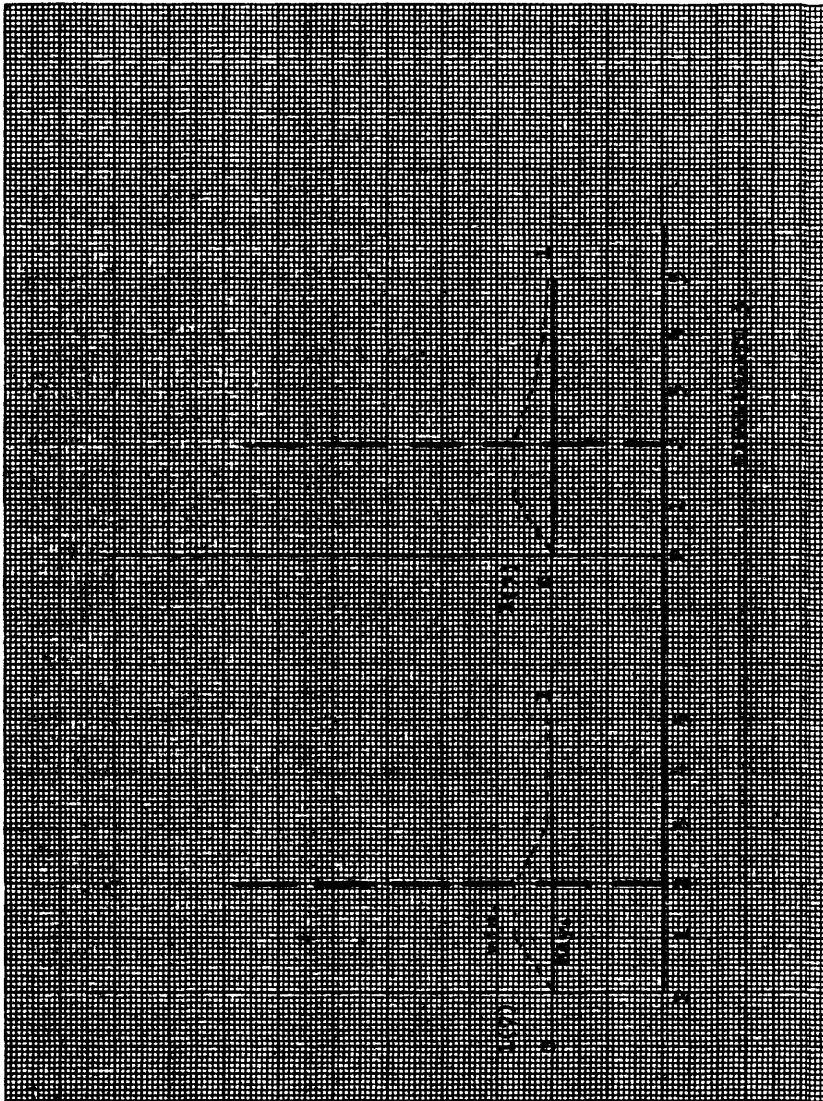


figura 4.4

Sin embargo, en el sujeto minoritario se observa un cambio brusco en el primer análisis y mas progresivo en el segundo para reducir su divergencia respecto a la mayoría hasta valores mínimos.

Se produce pues una situación de conformidad que posee, morfológicamente hablando, algunos de los caracteres de los resultados de Asch (consistencia e invariabilidad de la mayoría, cambio de la minoría) y otros de los resultados de Sherif (el cambio es progresivo y no absolutamente perfecto a corto plazo).

En cuanto a los valores recordados por los sujetos, los resultados se presentan, en la forma acostumbrada, en la hoja de resultados. En la primera aplicación los sujetos mejor recordados son los de la mayoría, los peor recordados el minoritario, el sujeto que peor recuerda es el 2º (perteneciente a la mayoría) y el que mejor recuerda el 1º (de la mayoría). En la repetición los sujetos mejor recordados son el 1º, 4º, 5º y 6º, el sujeto peor recordado es el minoritario, el sujeto que mejor recuerda es el 1º y también el minoritario y el sujeto que peor recuerda es el 2º.

En la primera versión, eliminandose los pares idénticos --a los que no se les puede aplicar la prueba de Wilcoxon-- se obtiene una $T=0$ pero con una $N=5$ que no permite la consulta en tablas. Así pues el valor de T no puede ser más indicativo de una tendencia significativa a que el

sujeto minoritario sea el peor recordado (VID. HOJA DE RESULTADOS DE LAS PRUEBAS DE WILCOXON EN LA SIGUIENTE PAGINA)

Los resultados de la réplica sí permiten un desarrollo completo de la prueba de Wilcoxon (VID. PAGINA SIGUIENTE). Con un nivel de significación $\alpha = 0,02$ (prueba de dos colas) podemos aceptar la hipótesis alternativa; existen diferencias significativas en la exactitud del recuerdo de los juicios de la mayoría y la minoría: los juicios de la minoría son peor recordados que los de la mayoría.

Además, y como ya ocurría en el experimento 2, la minoría recuerda en ambos casos sin error los resultados en la réplica y, en la primera situación, comete -llamativa y significativamente- errores en la evocación de su propia conducta.

Discusión de los resultados

La pregunta que, al comienzo del presente análisis experimental se hacía era: ¿qué ocurre si solo la minoría se encuentra en una situación perceptivamente ambigua?

En contra de la sugerencia de Moscovici se ha podido observar que existen al menos algunas situaciones experimentalmente controladas en las que la ambigüedad elicit conformidad en un grado perfectamente apreciable en los registros conductuales.

	Mayoría	Minoría	diferencia	rango
par 3	0	1	-1	
par 5	0	1	-1	
par 8	0	1	-1	
par 11	0	1	-1	
par 12	0	1	-1	

T = 0

N = 5

APLICACION DE LA PRUEBA DE PARES IGUALADOS Y RANGOS SEÑALADOS DE WILCOXON
(EXPERIMENTO 3, primera realización)

	Mayoría	Minoría	diferencia	rango	
par 9	0	1	-1	(7)	
par 13	0,1	1	-0,9	(3,5)	
par 14	0,1	1	-0,9	(3,5)	
par 15	0	1	-1	(7)	
par 16	0	1	-1	(7)	
par 21	0,1	0	+0,1	1,5	1,5
par 22	0	1	-1	(8)	
par 29	0,1	0	+0,1	1,5	1,5

T = 3

N = 9

APLICACION DE LA PRUEBA DE PARES IGUALADOS Y RANGOS SEÑALADOS DE WILCOXON
(EXPERIMENTO 3, réplica)

La presente es, por lo demás, una situación sumamente interesante que, como se indicó anteriormente, reúne algunos de los aspectos determinantes de la situación experimental de Asch (como la presión del grupo mayoritario) pero reforzándolo con una situación de especial incertidumbre para el sujeto minoritario.

Tal situación y sus resultados no pueden comprenderse si no situamos la incertidumbre y la situación estructural del sujeto en el grupo a la base de la situación de conformidad.

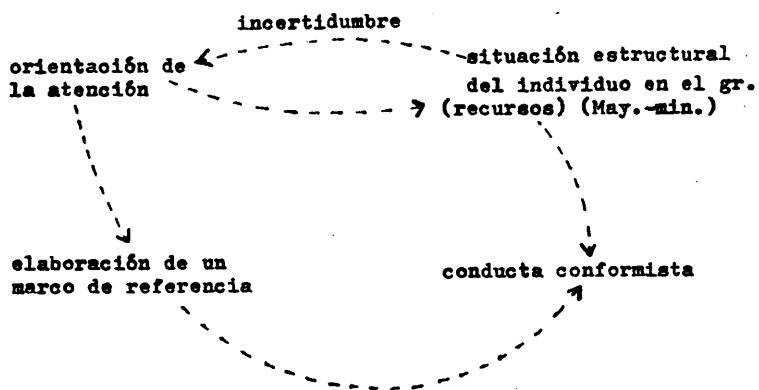


figura 4.5

Esta es quizás la segunda condición experimental en la que se resalta lo suficiente la condición de incertidumbre estructural y cognoscitiva del sujeto minoritario -- como para que éste sea el sujeto que mejor recuerde los juicios del grupo olvidando --inclusive-- los suyos propios.

Por lo demás, y a nivel de estructura social de la atención, puede observarse una orientación general de la atención hacia los juicios del grupo en conjunto, tendencia perfectamente coherente con el rendimiento mnémico de la minoría. El sujeto de menor rango es el que presta mayor atención a las evaluaciones del resto del grupo.

¿Tiene algún correlato experimental clásico la -- presente situación? Es posible que algunas de las modificaciones del paradigma de Sherif recojan manipulaciones de -- las variables parecidas a las que aquí se llevaron a cabo. Sin embargo, el correlato más claro --si se salvan las correspondientes distancias no teóricas-- quizás corresponda a dos situaciones cargadas de dramatismo: los famosos "lavados de cerebro" y las experiencias de Zimbardo en prisiones simuladas (Haney, Banks y Zimbardo 1973).

En ambos casos un sujeto se enfrenta a individuos de mayor poder, presentes o no físicamente. A la mera situación estructural del sujeto (situación deficitaria y de menor poder) se suma un monto de incertidumbre que desemboca en la disolución institucional de la responsabilidad ---

(Darley y Latané 1968) o el "estado agéntico" (Milgram 1974) o incluso la situación de "lavado de cerebro" que, como se sabe, descansa más en la impredecibilidad y vaguedad de las amenazas que en la coacción directa o brutal (Watson 1980).

Evidentemente, la presente condición experimental amplía la taxonomía de situaciones de conformidad y arroja cierta luz sobre cuales pueden ser algunos de los factores determinantes de la situación de conformidad.

Un nuevo experimento ampliará un poco más el paisaje que aquí se construye.

EXPERIMENTO 4

La anterior situación experimental partía de la manipulación de la condición de incertidumbre para el sujeto minoritario. Se observó que la condición de ambigüedad en una minoría no reforzada frente a una mayoría reforzada en sus juicios produce una clara tendencia a la conformidad o acatamiento de un orden social en la primera y la aparición de una configuración clara de la atención de los sujetos del grupo, especialmente del sujeto minoritario, al que se le presta significativamente menos atención que al resto del grupo.

La situación del experimento 4 parte de la situación preexperimental acostumbrada. Una mayoría con una mayor atribución de recursos de poder (se le indica que sus juicios son los acertados) frente a una minoría disidente y "equivocada". La pregunta de investigación es ahora: ¿qué ocurre si, en lugar de la minoría, es la mayoría la que se encuentra en una situación perceptivamente ambigua?

Método

Sujetos: Estudiantes universitarios de ambos sexos, tomados al azar, formando un grupo de tres sujetos.

Instrumento: Se aplicaron los reactivos descritos en situaciones experimentales anteriores con idéntica disposición, en la situación preexperimental, que en los experimentos 1, 2 y 3. Una ronda de prueba y dos situaciones de disidencia en las que el sujeto minoritario "se equivocaba" en un valor una unidad inferior o superior al número de perros estimado por la mayoría.

Por último, se presentó a los sujetos la serie de reactivos que implicaba la nueva situación experimental que puede considerarse simétrica a la condición experimental 3.

A la mayoría se les presentó un juego de reactivos "ambiguo" compuesto por una figura de la categoría 1, tres de la categoría 3, seis de la categoría 4, cuatro de la categoría 5 y uno de la categoría 7. A la minoría se le presentó el dorso de las mismas láminas que contenían un juego de reactivos compuesto por siete figuras de la categoría 1 (claramente gatos) y ocho de la categoría 7 (claramente perros).

Las tareas que se solicitaron de los sujetos experimentales fueron las acostumbradas. En primer lugar indicar el número de perros que veían sin poder observar las láminas cuando se presentaban a sus compañeros (vid. experimentos anteriores).

En la situación crítica se produjo el consiguien-

te desajuste entre mayoría y minoría cuya resolución se solicitó, por parte del experimentador, con la discreta invitación de costumbre.

Al tratarse de los mismos reactivos que en el experimento 3, la posible divergencia entre los sujetos de la mayoría y el sujeto de la situación minoritaria estaba calculada, en sus valores máximos constatados, en 7; tal divergencia se estableció a partir de dos grupos de sujetos observando los dos conjuntos de reactivos: estos proporcionaron estimaciones del número de perros percibidos cuya diferencia máxima fue siete.

Como en situaciones pre-experimentales anteriores se reforzaron sistemáticamente los juicios perceptivos de la mayoría simulando que estos coincidían con la solución conocida por el experimentador.

Procedimiento: Idéntico al de experimentos anteriores y, más concretamente, al del experimento 3. En resumen, constaría del registro de los juicios perceptivos de los sujetos, un periodo de latencia de unos quince o veinte minutos y, finalmente, la evocación del episodio de interacción anterior para el establecimiento de una comparación intrasujetos de los aspectos recordados.

Diseño: La primera parte del diseño está -como en experimentos anteriores- dedicada a registrar los cambios conductua-

les que se producen en la mayoría y los sujetos minoritarios al pasar de la etapa de mera disidencia a una situación que combina las manipulaciones de anteriores análisis.

En tal análisis se parte de registrar la situación previa de divergencia. Tal etapa, cuya divergencia máxima prevista y constatada empíricamente en todos los experimentos realizados es de valor 1, se presentó gráficamente con una separación sobre el eje de ordenadas de 7, distancia máxima posible entre el registro del sujeto minoritario y el de la mayoría, igualándose así el valor unidad de la divergencia de la situación previa (A) con la máxima divergencia posible de la etapa crítica (B) que es justamente 7.

Así pues, la divergencia máxima entre mayoría y sujeto minoritario se representó gráficamente, durante toda la prueba, en base al valor 7 sobre el eje de ordenadas.

Como en experimentos anteriores se partió del periodo pre-experimental y se observaron las modificaciones (tras la manipulación experimental) en los registros conductuales del sujeto minoritario (línea punteada) frente a las tasas medias de la conducta del grupo mayoritario (línea entera).

Si la manipulación de la situación crítica no es efectiva, el grado de divergencia, i.e., el valor único en base 7 que, desde la condición previa, separa ambos regis-

tros, no deberá decrecer, así como tampoco deberán observarse cambios en la consistencia (estabilidad) de los juicios perceptivos de los sujetos.

El segundo criterio de ordenación de los datos -- responde a un diseño intra-sujetos de pares igualados, con la misma mecánica y objetivos que en experimentos anteriores.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. GRAFICA)

Como se observa en la representación gráfica, al contrario que en situaciones anteriores, mientras que la minoría se muestra perfectamente consistente y sin sufrir influencia alguna no ocurre lo mismo con la mayoría que, en la situación crítica, muestra una conducta llamativamente inconsistente y moderadamente conformista.

Se produce así una situación de acatamiento del orden social que recuerda algunas de las características -- del experimento sobre conformidad de Moscovici et al. (1969) en el que una minoría consistente parece influenciar los -- juicios de una mayoría.

En cuanto a los resultados recordados por los su-

HOJA DE RESULTADOS

RESULTADOS DIRECTOS

	mayoria	2º
SUJETOS	1º	2º
1ª prueba	4	4
2ª prueba	6	6
3ª prueba (crítica)	12	1
repetición	8	1
repetición	11	11

minoría	3º
3º	3º
3	
7	
8	
8	
8	

RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)

sujetos	1º	2º	3º
1ª prueba	4	4	3
2ª prueba	6	6	7
3ª prueba	12	1	8
repetición	8	1	8
repetición	11	11	8
	1º	2º	3º
1ª p.	4	4	3
2ª p.	6	6	7
3ª p.	12	1	8
repet.	8	1	8
repet.	11	11	8
	1º	2º	3º
1ª p.	4	4	3
2ª p.	6	6	7
3ª p.	12	1	8
repet.	8	1	8
repet.	11	11	8
	1º	2º	3º
1ª p.	4	4	3
2ª p.	6	6	7
3ª p.	12	1	8
repet.	8	1	8
repet.	11	11	8
TOTAL ERRORES:	2	1	1

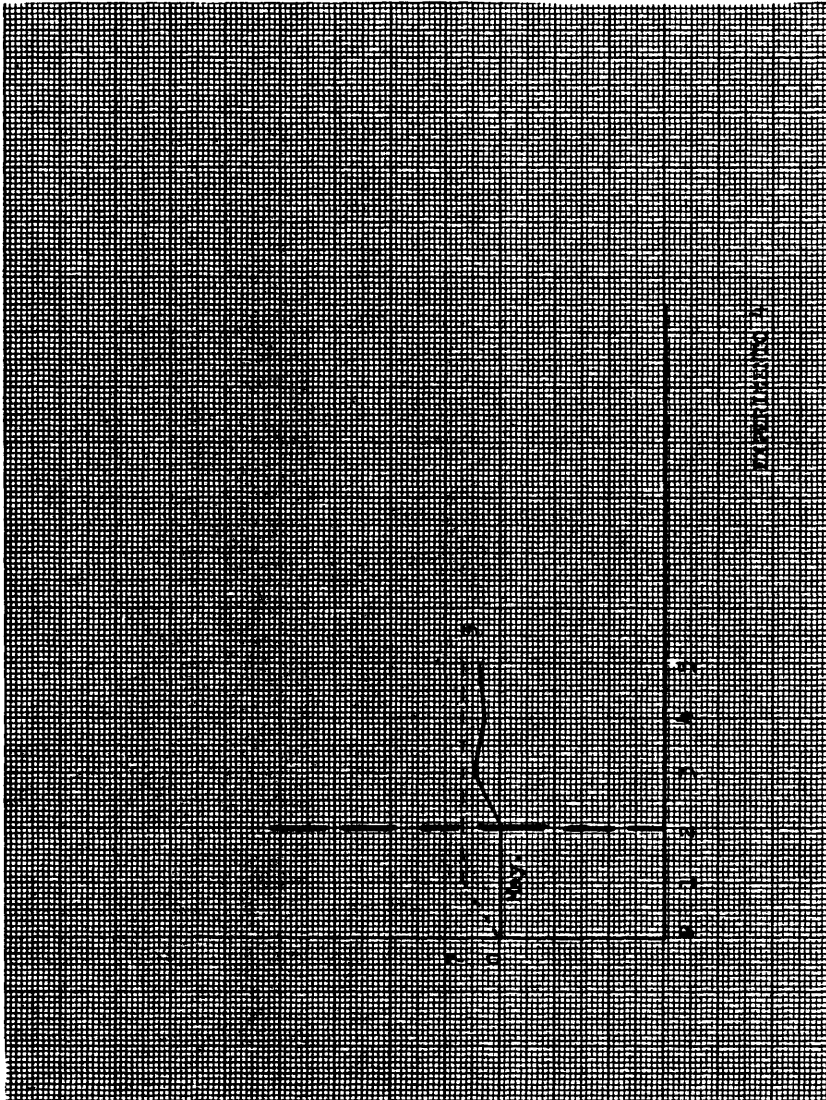


figura 4.6

jetos, los resultados pueden observarse en la tabla adjunta (VID. HOJA DE RESULTADOS). El sujeto peor recordado es el 1º, los mejor recordados el 2º y el minoritario, el que mejor recuerda también el 1º y el que el peor recuerda el minoritario.

Si tenemos en cuenta los pares, sujeto a sujeto, de comparación sobre el recuerdo de la mayoría y la minoría se observará que el número de diferencias es demasiado pequeño para poder aplicar la prueba de Wilcoxon.

No parece haber una configuración social de la atención que sea determinante para la mayoría o la minoría aunque ya no es el sujeto minoritario el que presta atención, unilateralmente, al resto del grupo (vid. experimento 3), a juzgar por su pobre rendimiento mnémico sobre el grupo.

Discusión de los resultados

La situación cuyo registro se elaboró en el experimento 4 reflejó un fenómeno relativamente nuevo: no es la mayoría sino la minoría la consistente.

Tal consistencia minoritaria no se traduce, sin embargo, en una situación de conformidad mayoritaria, a pesar de la situación de ambigüedad en que se encuentran los sujetos de esta última.

Se produce además un efecto de uniformización de los valores de los juicios perceptivos de los sujetos de la mayoría cuya conexión con la actitud de la minoría no está clara. La estructura social de la atención no aparece centrada en uno de los dos bandos y, si bien los recuerdos son correctos en general, no existen errores llamativamente sesgados.

Con todo, podría afirmarse que existe, en la situación experimental descrita, una tendencia -en el registro conductual de la mayoría- a converger con la minoría -- consistente.

Por lo demás no se aprecia una estructura jerarquizada de la atención que presente algún correlato mnémico de la influencia de la minoría.

¿Posee entonces la minoría consistente 'fuerza' suficiente para provocar conformidad en la mayoría sin necesidad de ambigüedad o incertidumbre?

EXPERIMENTO 5

La respuesta afirmativa a la pregunta planteada - en la página anterior es una de las tesis básicas del trabajo de Moscovici (vid. capítulo 2) y trata de responder a -- una pregunta que ya se plantea el propio Asch bajo la temática de la "mayoría desprevenida". Por lo demás, Moscovici rechaza que sea precisa una situación de incertidumbre para que tal influencia se produzca (18).

La pregunta a la que trata de responder el experimento 5 es ésta: en la presente condición experimental, ¿es factible provocar una situación de influencia minoritaria sin que entre en juego un reactivo ambiguo?

Para ello el experimento 5 -y el 6, 7 y 8- no partieron de la situación pre-experimental acostumbrada. Como se recordará tal situación se estructuraba mediante una mayoría cuyos juicios eran los "acertados" y una minoría disidente "equivocada", siempre según la información que el experimentador proporcionaba a los sujetos.

La nueva situación pre-experimental parte, sin embargo, de un cambio mínimo pero importante con respecto a la anterior. La situación de divergencia será idéntica en -

su magnitud y diferencias de trato, pero el puesto que anteriormente ocupaba la minoría ("equivocada") sera ocupado -- ahora por la mayoría y viceversa.

Método

Sujetos: Estudiantes universitarios de ambos sexos, tomados al azar, formando tres grupos de cuatro sujetos.

Instrumento: Se aplicaron los reactivos descritos en experimentos anteriores con una disposición semejante a la del experimento 1.

En primer lugar los reactivos de prueba acostumbrados. En segundo lugar (1ª situación no ambigua de disidencia) a la mayoría se le presentaron cuatro reactivos de la clase 1 ("gatos") y otros cuatro de la clase 7 ("perros") mientras que a la minoría se le presentaron cinco reactivos de la categoría 1 y tres de la categoría 7.

En tercer lugar (2ª situación de disidencia no ambigua) se presentaron siete reactivos de la categoría 6 - clase 7 y cinco de la categoría 1 a la minoría, mientras -- que la mayoría observaba previamente seis reactivos de la categoría 1 y otros tantos de la 7.

La gran diferencia con respecto al experimento 1 es que se reforzó a la minoría en sus recursos de poder ---

frente a la mayoría. Para ello el experimentador tras las -
situaciones de disidencia simulaba consultar unos datos e -
indicaba que la solución correcta era la de la minoría.

En la situación crítica a la mayoría se le presen
tó siete reactivos de la categoría 1 y ocho de la categoría
7, mientras que a la minoría se le presentaron seis reactivos
de la categoría 1 y nueve de la categoría 7.

A los sujetos se les solicitó que indicaran cuantos
perros habían contado (reactivos de la categoría 7 en -
condiciones no ambiguas). Los sujetos no apreciaron la mani
pulación del experimentador que tomó las mismas precaucio--
nes que en anteriores experimentos.

Procedimiento: Durante la prueba un observador registraba -
los juicios públicos de los sujetos de la mayoría y la mino
ría.

El sujeto minoritario se hallaba situado, en to--
dos los casos, en último lugar y oía, previamente, los jui--
cios de los sujetos de la mayoría: antes de formar su jui--
cio en la situación crítica y después de contemplar las lá--
minas y decidir su juicio en las situaciones de disidencia
previa.

Como en experimentos anteriores, una vez finaliza
da la primera parte del experimento los sujetos permanecían

en la sala realizando su trabajo académico para, finalmente solicitarles que recordasen cuantos perros habían estimado cada uno de los sujetos del grupo en cada uno de los ensayos sin contar los de prueba.

Diseño: Los resultados se agruparon según criterios idénticos a los de los cuatro primeros experimentos.

Un primer criterio estrictamente descriptivo pretende recoger los cambios en la independencia (divergencia mantenida) y consistencia de los juicios de los sujetos al pasar de una situación de mera disidencia (A) a la etapa -- crítica (B).

Para ello se comparó la trayectoria de la mayoría con respecto a la minoría. Se partió de una situación estable de divergencia en las percepciones semejante a la de anteriores análisis y se observaron las modificaciones de tal divergencia (sobre el eje de ordenadas) a través de los ensayos de situación crítica y sus sucesivas repeticiones --- (puntos 3, 4 y 5 sobre el eje de abcisas) en el registro de la conducta de divergencia ahora del grupo minoritario (línea punteada) frente a la conducta de divergencia de la minoría reforzada en sus juicios durante la situación precrítica (línea entera).

La característica que interesa especialmente en -- tales registros son la conformidad, entendida como la apro-

ximación sobre el eje de ordenadas de las líneas descriptivas de la conducta de estimación del número de animales vistos por el sujeto o sujetos.

Además, interesa tener en cuenta la estabilidad de la conducta perceptiva en la situación crítica. Nótese que, para Moscovici, es justamente la consistencia conductual la clave para la decantación de una minoría influyente, i.e., que provoca en la mayoría una aproximación hacia sus juicios perceptivos.

Nótese que, caso de que la manipulación de la situación crítica no sea efectiva, el tamaño de la divergencia no debe decrecer del valor unidad sobre el eje de ordenadas ya que las láminas de la situación crítica guardan la misma disparidad en el número de reactivos (en anverso y reverso) que las láminas de la situación pre-experimental --- ($N \pm 1$).

El segundo criterio de ordenación y presentación de los datos responde, como en los análisis experimentales 1, 2, 3 y 4, a un diseño intra-sujetos clásico de pares --- igualados y se centra en los recuerdos de los sujetos sobre los juicios perceptivos de su grupo, incluido él mismo. Los datos de tal tarea se presentarán de la forma acostumbrada.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. GRAFICA)

En la hoja de resultados se puede observar que, - en la situación crítica, la consistencia es idéntica a la - de las dos primeras pruebas y la conformidad inexistente.

En la gráfica que representa el registro de la -- conducta de los sujetos en los dos primeros ensayos, las li neas representadas divergen inmediatamente despues del ensayo de prueba (reactivo común) y se mantienen en el máximo - grado de divergencia en el período crítico, sin modifica--- ción alguna de los juicios (máximo grado de consistencia).

En cuanto a los valores recordados por los suje-- tos, los resultados, presentados del modo acostumbrado en - anteriores experimentos, pueden observarse en la hoja co--- rrespondiente. El sujeto que peor recuerda es el 1º, los que mejor recuerdan el 2º, 3º y 4º. Los sujetos mejor recorda-- dos son el 1º, 2º y 3º (mayoría) y el peor recordado el 4º (la minoría).

En la segunda repetición no se produjeron errores que permitieran distinguir mnémicamente a la mayoría o el - sujeto minoritario. En la tercera, por problemas extraños a la situación experimental, no fue posible solicitar de los

HOJA DE RESULTADOS

RESULTADOS DIRECTOS

	mayoría			minoría
SUJETOS	1º	2º	3º	4º
1ª prueba	4	4	4	3
2ª prueba	6	6	6	7
3ª prueba (crítica)	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9

(REPETICION)

	mayoría			minoría
SUJETOS	5º	6º	7º	8º
1ª prueba	4	4	4	3
2ª prueba	6	6	6	7
3ª prueba (crítica)	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9

(REPETICION)

	mayoría			minoría
SUJETOS	9º	10º	11º	12º
1ª prueba	4	4	4	3
2ª prueba	6	6	6	7
3ª prueba (crítica)	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9

RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)

	1º	2º	3º	4º
sujetos	19	22	32	42
1ª prueba	4	4	4	5
2ª prueba	6	6	6	7
3ª prueba	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9
repetición	8	8	8	9
1ª p.	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	8	8	8	9
repet.	8	8	8	9
1ª	19	22	32	42
1ª p.	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	8	8	8	9
repet.	8	8	8	9
1ª	19	22	32	4
1ª p.	4	4	4	4
2ª p.	6	6	6	7
3ª p.	8	8	8	9
repet.	8	8	8	9
repet.	8	8	8	9

(Los resultados de este apartado se refieren a la primera de las realizaciones del experimento -vid. texto)

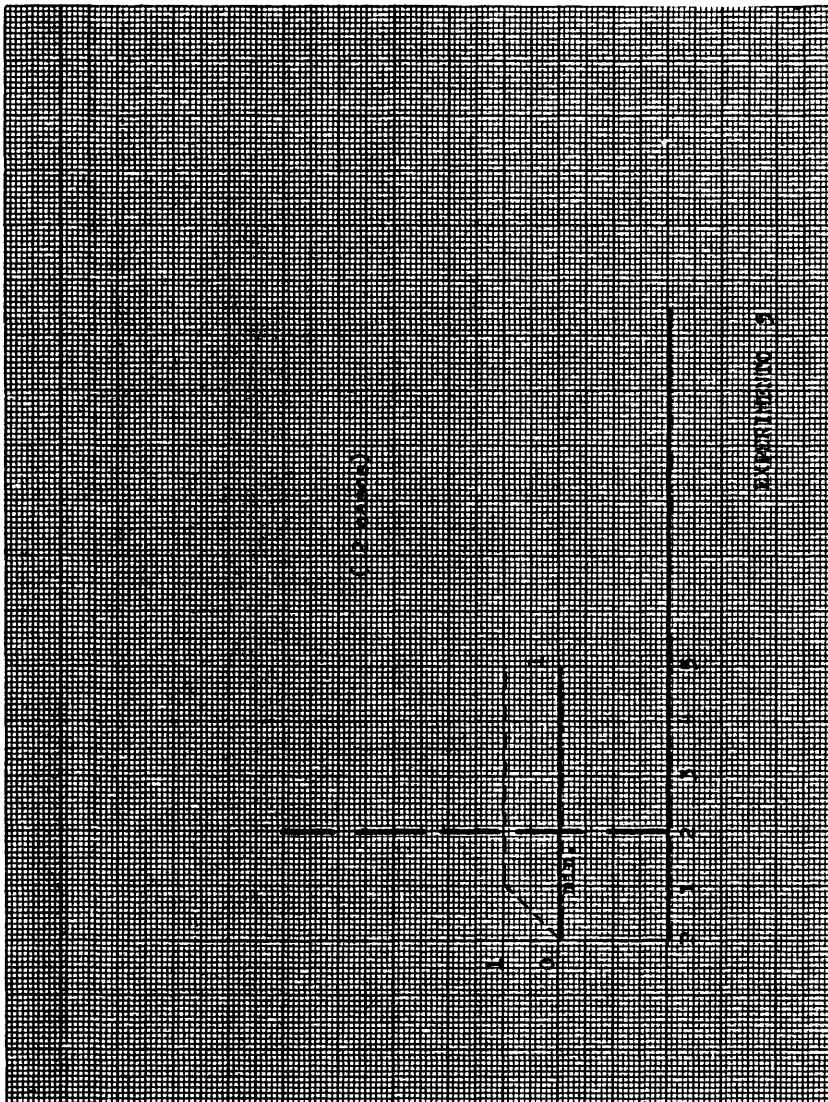


figura 4.7

sujetos la tarea correspondiente; por tanto, no se pudo obtener un número de pares suficientes -en las tres repeticiones del experimento- para aplicar la prueba de Wilcoxon.

Discusión de los resultados

La pregunta a la que trataba de responder el presente análisis experimental es la siguiente: ¿posee la minoría consistente "fuerza" suficiente para provocar conformidad en la mayoría, sin necesidad de ambigüedad o incertidumbre?

Los resultados muestran que un sujeto minoritario en la presente condición experimental no provoca -en contra de los supuestos de Moscovici (1969)- conformidad a pesar -de ser su consistencia máxima a través de todos los ensayos observados.

Por lo demás, al igual que en el experimento 4 -- tampoco aparece aquí una clara estructuración de la atención.

La condición pre-experimental es, en el experimento 5, ligeramente distinta que en los cuatro anteriores; -- ¿es posible, a partir de la situación pre-crítica del experimento 5, provocar conformidad a la mayoría a partir de -- una minoría consistente? Se acaba de observar que en la presente situación no es así, pero ¿qué ocurre cuando la mayoría se enfrenta a un reactivo ambiguo?

EXPERIMENTO 6

Para el experimento 6 se partió de la misma condición pre-experimental del experimento 5. Una situación de divergencia en la que el experimentador refuerza los juicios preceptivos de la mayoría atribuyéndole, por tanto, mayores recursos de poder. Por lo demás, la situación es muy parecida a la del experimento 3 en cuanto a la disposición de los reactivos.

Método

Sujetos: Estudiantes universitarios de ambos sexos, tomados al azar en dos grupos, uno de cinco y el otro de tres sujetos.

Instrumento: Se aplicaron los reactivos descritos en experimentos anteriores, con especial semejanza en la serie de reactivos críticos, al experimento 3.

Así, se administró el reactivo de prueba de la forma acostumbrada para, en segundo lugar, presentarsele a la mayoría, en un caso, cuatro reactivos de la clase 1 y otros cuatro de la categoría 7, mientras que a la minoría se le presentaban cinco de la clase 1 y tres de la categoría 7 (19).

En la réplica se modificó el orden de presentación de los reactivos de prueba y se presentó en primer lugar el que en anteriores experimentos se mostró en segundo. Por ello se presentaron a los sujetos de la mayoría siete reactivos de la categoría 7 y cinco de la 1, mientras que a la minoría se le presentaba seis reactivos de cada una de las categorías implicadas (1 y 7).

En tercer lugar, en el primer análisis experimental se mantuvo la situación de disidencia. A los sujetos de la mayoría se les presentaron seis reactivos de la categoría 1 y otros seis de la 7, mientras que a la minoría se le presentaron siete reactivos de la categoría 7 y cinco de la uno.

Como en el experimento 5, en la nueva condición precrítica después de oír los juicios perceptivos de mayoría y minoría el experimentador daba la razón, sobre la solución correcta, a la minoría.

Por último, en la situación crítica, a la mayoría se le presentó en ambos análisis un conjunto de reactivos ambiguos (ya utilizados en experimentos anteriores, en concreto el 3 y el 4) compuesto por una figura de la categoría 1, tres de la categoría 3, seis de la categoría 4, cuatro de la 5 y uno de la 7. A la minoría se le presentó el dorso de las mismas láminas que contenían un juego de reactivos compuesto por siete figuras de la categoría 1 (claramente gatos) y ocho de la categoría 7 (claramente perros).

Se solicitó a los sujetos, en todos los casos, -- que indicaran el número de perros que veían en los mismos -- términos y condiciones que en los cinco experimentos anteriores. También se justificaron las repeticiones de la condición crítica del modo acostumbrado.

Por lo demás, al tratarse de los mismos reactivos críticos que en los experimentos 3 y 4, la divergencia entre mayoría y minoría estaba calculada, en sus valores máximos constatados, en siete para la situación crítica y uno -- para la precrítica. Por ello se representaron en base 7 los registros conductuales de divergencia entre mayoría y minoría.

Procedimiento: Idéntico al de experimentos anteriores y, más concretamente, al de los experimentos 3 y 4, con la única -- diferencia de que --en la condición pre-experimental-- el experimentador refuerzo los juicios perceptivos de la minoría.

Por lo demás, el experimentador registró los juicios de los sujetos, sujeto a sujeto, y transcurrido un periodo de latencia de treinta minutos para el primer grupo y diecisiete para el segundo grupo, solicitó que cada sujeto tratase de recordar, expresándolo de manera ordenada, cuales habían sido sus juicios perceptivos y los de sus compañeros para cada una de las tareas propuestas.

Diseño: Consta de dos partes; un registro de los cambios --

conductuales de la mayoría y la minoría en la situación crítica en términos de consistencia y divergencia entre ambas conductas.

La divergencia máxima prevista se halla representada gráficamente sobre el eje de ordenadas con el valor 7. Para ello el valor unidad de la divergencia máxima en la situación precrítica se representa igualmente descompuesta en siete puntos, facilitando así la comparación entre las dos etapas del tratamiento experimental.

Como en experimentos anteriores se observaron las modificaciones -tras la manipulación experimental- en los registros conductuales de los sujetos mayoritarios (cuyo valor medio es representado mediante una línea punteada) frente a los registros conductuales del sujeto minoritario (representados mediante una línea entera).

El segundo criterio de ordenación y análisis de los datos se ajusta al modelo de diseño intra-sujetos con un aparato estadístico que consiste en la Prueba de Pares Igualados y Rangos Señalados de Wilcoxon. La mecánica y objetivos es pues idéntica a la de experimentos anteriores.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. GRAFICA)

HOJA DE RESULTADOS

RESULTADOS DIRECTOS

RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)

SUJETOS	mayoría				minoría
	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª
1ª prueba	4	4	4	4	3
2ª prueba	6	5	5	6	7
3ª prueba (crítica)	1	3	X	11	8
repetición	10	3	2	10	8

(REPETICION)

SUJETOS	mayoría		minoría
	6ª	7ª	8ª
1ª prueba	7	7	6
2ª prueba	4	4	3
3ª prueba (crítica)	1	7	8
repetición	10	1	8
repetición	10	1	8

SUJETOS	1ª	2ª	3ª	4ª	5ª
	1ª prueba	4	4	4	4
2ª prueba	1	3	2	6	8
3ª prueba	6	3	X	6	8
repetición	10	4	2	6	8
1ª p.	6	6	3	6	7
2ª p.	3	3	3	3	8
3ª p.	1	6	X	6	8
repet.	1	3	2	6	8
1ª p.	4	4	4	4	3
2ª p.	6	6	6	6	5
3ª p.	1	2	X	11	8
repet.	10	3	3	10	8
1ª p.	2	2	3	4	5
2ª p.	7	5	4	7	4
3ª p.	1	5	-	6	7
repet.	10	3	2	11	8
TOTAL ERRORES	7	8,5	6,5	9,5	8

(vid. nota 20)

REPETICION

SUJETOS	1ª	2ª	3ª
	1ª p.	2	2
2ª p.	7	7	6
3ª p.	1	7	8
repet.	10	1	8
repet.	10	1	8
1ª p.	4	4	3
2ª p.	7	7	6
3ª p.	1	7	8
repet.	10	1	8
repet.	10	1	8
1ª p.	4	3	3
2ª p.	7	7	6
3ª p.	1	6	8
repet.	10	1	8
repet.	10	1	8
TOTAL ERRORES:	6	7	7

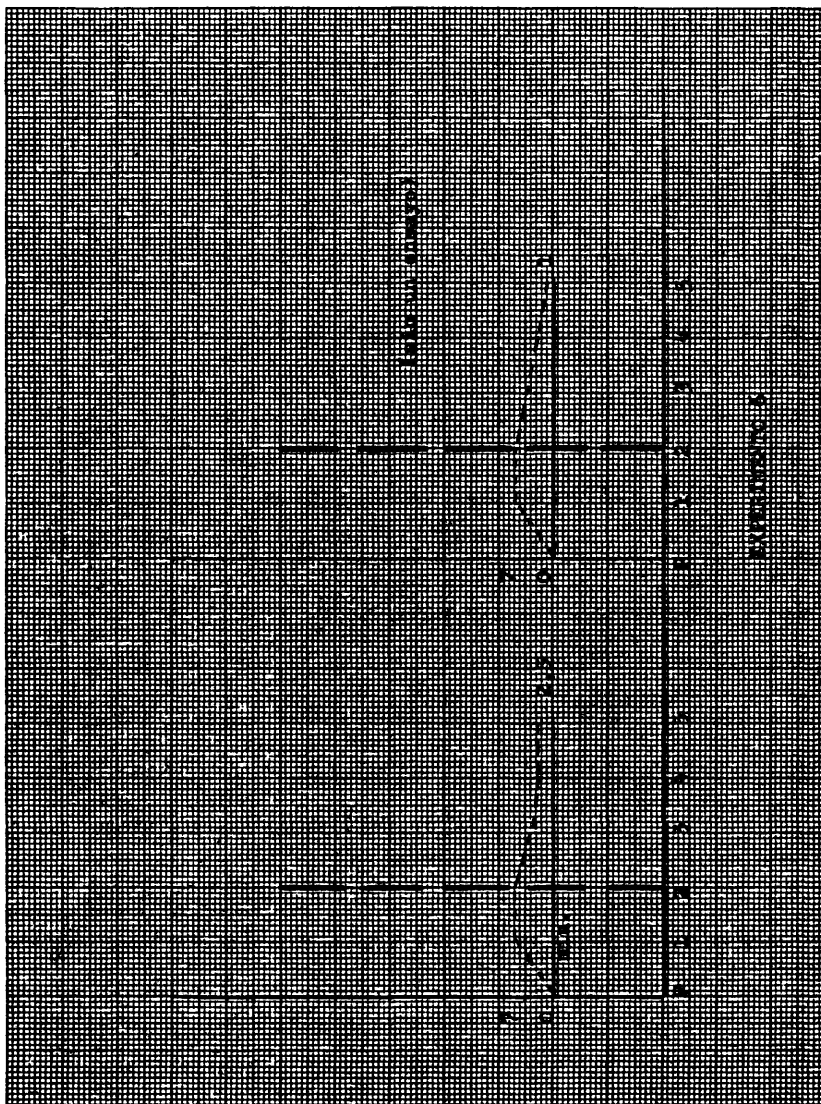


figura 4.8

Los resultados que a continuación se expondrán --
presentan, en lo que se refiere a la primera condición expe
rimental dos peculiaridades. La primera de ellas es que uno
de los sujetos (el 3º) se niega -o mejor, no es capaz de-
responder cuando se le presenta por primera vez el conjunto
de reactivos ambiguo; ello se representa con una "X" para -
diferenciar este juicio perceptivo nulo de las negativas, a
la hora de tratar de recordar cuales han sido los juicios -
del grupo, a indicar un valor (segundo tipo de negativas --
que se indicarán con el signo "-").

La segunda peculiaridad de los resultados de la -
primera realización del experimento es que, por un error --
del experimentador, no se realizó la tercera exposición de
los sujetos a la serie de reactivos crítica.

Todas estas circunstancias aconsejaron repetir la
condición experimental a pesar de que en la primera se obtu
vo un grado de convergencia llamativo. La repetición de la
prueba arrojó resultados morfológicamente similares a los -
obtenidos tanto en el experimento 4 como en la primera eje-
cución.

En el gráfico se representan estos resultados en
orden inverso, de izquierda a derecha, al aquí expuesto.

Nótese que, en términos del criterio, puede ha--
blarse de conformidad, entendida como la convergencia entre

la media de los juicios de la mayoría y los juicios de la -
minoría. Sin embargo lo realmente llamativo de estos regis-
tros es, en el primer caso, una conducta por parte de los -
sujetos 1º y 4º muy similar a la de los sujetos de la mayo-
ría en el experimento 4.

Por otra parte, es engañosa la convergencia de la
mayoría que, en términos del criterio adoptado, se produce
pero obliga a tener en cuenta la oscilación divergente del
sujeto 7º, oscilación que, por lo demás, se presenta con --
distintas gradaciones y conclusiones en casi todos los suje-
tos que constituyen las porciones mayoritarias.

En cuanto a los valores recordados por los suje-
tos experimentales fueron como puede observarse en la hoja
de respuestas. El sujeto mejor recordado fue el 3º, el peor
recordado el 4º. El sujeto que peor recuerda fue el 3º y el
que mejor el 4º.

En la réplica el sujeto mejor recordado fue el
primero, los peor recordados el 2º y el 3º. Los que peor re-
cordaron fueron el 2º y 3º, frente al 1º que fue el que me-
jor recordó.

La primera situación experimental permite, dado
el gran número de errores que presenta (quizás porque el --
tiempo de latencia fue mas largo) la aplicación de la Prue-
ba de Wilcoxon. La segunda situación -repetición de la ante

rior- no permite tal aplicación.

De hecho, como se observa a continuación tanto en un caso como en otro no se detectan configuraciones mnémicas que puedan permitirnos hablar de una estructura jerarquizada de la atención. Puede decirse que se trata de una estructura social de la atención acéntrica o amorfa, si se tiene en cuenta el criterio de división del grupo en una mayoría y un sujeto minoritario, e incluso si no se tiene en cuenta tal distinción (VID. TABLA DE APLICACION DE LA PRUEBA DE WILCOXON EN LA PAGINA SIGUIENTE). Si se observa la realización de la prueba estadística resultará obvia la afirmación de que en ningún caso ésta permite rechazar la hipótesis nula. No hay, pues, diferencias entre el recuerdo, por parte del grupo, de la minoría y la mayoría.

Discusión de los resultados

El experimento 6 puede considerarse, en sus resultados una réplica de lo que ya se consiguió con una manipulación muy semejante en el experimento 4.

Si bien es obvio que introducir la ambigüedad y consiguientemente la incertidumbre entre las manipulaciones experimentales de la situación crítica, produce una mayor inconsistencia en la conducta de la mayoría y, hasta cierto punto y sólo a nivel de medias, existe cierta convergencia hacia la minoría, no puede decirse que la presente condi--

APLICACION DE LA PRUEBA DE PARES IGUALADOS Y RANGOS SEÑALADOS DE WILCOSON

	Mayoría	Minoría	Diferencia	Rango	
par 1	0	1	-0,5	(13)	
par 2	0,75	1	-0,25	3	3
par 3	0,5	0	+0,5	(9,5)	
par 4	0,5	0	+0,5	(9,5)	
par 5	1	1	0		
par 6	1	1	0		
par 7	0,5	0	+0,5	(9,5)	
par 8	0,5	0	+0,5	(9,5)	
par 9	0	0	0		
par 10	0,5	1	-0,5	9,5	9,5
par 11	0,25	0	+0,25	(3)	
par 12	0,25	0	+0,25	(3)	
par 13	0,6	1	-0,4	6	6
par 14	0,75	1	-0,25	3	3
par 15	0,5	1	-0,5	9,5	9,5
par 16	0,25	0	+0,25	(3)	
					T = 31
					N = 13

ción experimental provoque la conformidad de la mayoría. Como mucho puede llegar a afirmarse que en algunos sujetos y a nivel de medias existe cierta tendencia a la convergencia en el registro conductual de la mayoría.

Por lo demás, no se observa, como ocurría en el experimento 3, una estructuración social de la atención que nos permita hablar de futuras influencias a medio o largo plazo tales como las que postula Moscovici en sus experimentos sobre conformidad con colores (Moscovici et al. 1969).

La pregunta de investigación con la que se inició el presente experimento era: ¿es posible que una minoría -- consistente provoque conformidad en la mayoría cuando se le provoca a esta última incertidumbre? Si bien la respuesta -- no es tan rotundamente negativa como cuando la minoría no -- cuenta con "el apoyo" de la ambigüedad de los reactivos --- (experimento 5) no puede hablarse de una clara tendencia a la conformidad en la mayoría.

Hay además una advertencia que se deriva de los -- resultados de este análisis: si bien en anteriores experi-- mentos el fenómeno no ha sido relevante cuando es la mayo-- ría la que se enfrenta a una situación de incertidumbre y, por tanto, de inconsistencia conductual, conviene tener en cuenta que la forma de convergencia del registro conductual de la mayoría hacia la minoría exige un análisis, sujeto a sujeto, de la dinámica de tal convergencia que, casi siem--

pre, no afecta en igual medida a todos los sujetos.

Hasta ahora la minoría, en una situación ventajosa en cuanto a recursos de poder, incertidumbre en la mayoría etc. no ha logrado "imponer" claramente su criterio perceptivo en ninguna de las condiciones experimentales provocadas.

¿Qué ocurrirá entonces cuando la minoría, aún reforzada en la condición experimental, se encuentre en una situación de incertidumbre? Tal pregunta de investigación se desglosará en dos; aquella que se refiere a una minoría enfrentada a un reactivo ambiguo frente a una mayoría también en situación de incertidumbre y, en segundo lugar, la de una minoría reforzada en sus juicios previos por el experimentador pero que se enfrenta a una mayoría que no participa de la situación de incertidumbre.

Se tratará de reproducir tales condiciones en los experimentos 7 y 8.

EXPERIMENTO 7

La situación planteada en el experimento 7 es, en cierta medida, semejante a la del experimento 2. Como se recordará, en el experimento 2 se enfrentaba una minoría a -- una mayoría reforzada ante una situación de incertidumbre -- supuestamente común (aunque no lo era) y se observaba la -- convergencia, efectiva, que las conductas de ambos bandos -- reflejaban en sus juicios perceptivos.

La presente situación es semejante en todo salvo una de las manipulaciones de la situación pre-experimental: es la minoría la que el experimentador presenta como acertada en sus juicios durante las pruebas de divergencia de la situación pre-experimental.

En el experimento 2 fue obligado, por razón de -- sus mismos propósitos, establecer un paralelismo entre la -- situación planteada y el procedimiento de investigación de Sherif. Aunque había diferencias muy importantes entre am-- bas condiciones se consideró entonces que quedaba recogida la manipulación mas importante de la variable independiente --la situación de incertidumbre-- y el efecto más llamativo -- de la variable dependiente: la aparición de una convergen-- cia en los juicios de los sujetos del grupo sin una distinción clara entre mayoría y minoría.

El experimento 7, siempre teniendo como referen--
cía las investigaciones de Sherif, apuntaría más hacia una
situación de auténtica influencia social, en el sentido de
Asch. El propio Sherif (1974) se pregunta cual será "la in-
fluencia de un miembro con prestigio (...) sobre otro miem-
bro ingenuo del grupo" (21). La respuesta, introduciendo en
su situación de estudio sujetos ingenuos frente a sujetos -
con prestigio, es que se produce una convergencia del suje-
to ingenuo hacia la norma dictada por el prestigioso.

El presente experimento parece acentuar más la --
existencia de un referente prestigioso en una situación de
ambigüedad generalizada -aunque no común- del reactivo. ¿Se
producirá la convergencia esperada?

Método

Sujetos: Cinco sujetos de ambos sexos, estudiantes universi-
tarios, seleccionados y ordenados al azar.

Instrumento: Durante la situación preexperimental se admi--
nistraron los reactivos acostumbrados. Durante la primera -
condición de disidencia a la mayoría se le presentaron cua-
tro reactivos de la categoría 7 y cuatro de la categoría 1,
mientras que a la minoría se le presentaron cinco reactivos
de la categoría 1 y tres de la categoría 7.

En la segunda condición de divergencia la mayoría

pudo ver hasta seis perros (seis reactivos de la categoría 7 y seis de la 1), frente a los siete de la minoría (siete reactivos de la categoría 7 y cinco de la categoría 1).

Por último, en la situación de ambigüedad generalizada, la mayoría observará tres reactivos de la categoría tres, cuatro de la 4 y cinco de la 5, así como uno de la 7. Para la minoría se presentaba -mediante el procedimiento -- acostumbrado- los reversos de las mismas tarjetas en los -- cuales podían verse un reactivo de la categoría 2, cinco de la 3, cuatro de la 4 y tres de la 5.

El hecho de que la mayoría y la minoría observasen distintos reactivos ambiguos trataba de provocar una divergencia natural entre los sujetos experimentales sin necesidad de que algunos de ellos fueran cómplices del experimentador y, por tanto, prisioneros de una conducta predeterminada. Sirva esta observación para el resto de los experimentos de ésta serie.

Por lo demás, la divergencia máxima calculada empíricamente en las percepciones de los dos conjuntos de --- reactivos era 11 (vid. experimento 2).

La tarea que se solicitó de los sujetos fue la -- acostumbrada, i.e., que indicaran cuantos perros veían cada vez. Las precauciones, expresiones y manipulaciones eran -- las mismas que en los seis experimentos anteriores. Recuer-

dese, sin embargo, que a partir del experimento 5 la línea base pre-experimental parte de un control distinto de las variables independientes. Es la minoría la que recibe el status de "acertada" en sus juicios perceptivos.

Procedimiento: El sujeto minoritario era el último que observaba los reactivos -como en todos los experimentos anteriores- y el último que emitía su juicio aunque en la situación pre-experimental formaba este antes de oír el juicio de los demás. Nótese que ésta y las anteriores situaciones experimentales producían una influencia recíproca entre el juicio de la mayoría y la minoría (gracias a las repeticiones) aún cuando el sujeto minoritario emitiera su juicio en último lugar. Tal trayectoria bidireccional no parece haber sido relevante en condiciones experimentales como la 1 ó la 5 pero sí quizás en otras como la 6.

Una vez que el observador apuntó los juicios de los sujetos en cada uno de los ensayos, los sujetos permanecieron en la sala, realizando una tarea académica (22) durante unos veinticinco minutos. A continuación se les solicitaron las acostumbradas matrices de los juicios recordados a partir del episodio de interacción en el grupo.

Diseño: La primera parte del diseño pretende registrar los cambios conductuales que se producen en el grupo al pasar de la etapa de estructuración del grupo en base a la tarea (mayoría devaluada--minoría reforzada) a la etapa crítica -

que, en honor a Sherif, puede denominarse de "formación de la norma".

Para ello se representan gráficamente, los juicios perceptivos del sujeto minoritario y la media de los sujetos mayoritarios. La divergencia máxima en la etapa pre-crítica es, como siempre, uno (un perro más o un perro menos - de diferencia entre mayoría y minoría) pero se representó - sobre el eje de ordenadas con una separación semejante a la divergencia máxima en la condición experimental, i.e., once, para facilitar la comparación entre la condición pre-experimental y la experimental propiamente dicha. Así pues, la divergencia durante toda la prueba se expresa gráficamente -- con valores en base 11.

Si la manipulación de la situación crítica no es efectiva, la divergencia y consistencia de las conductas registradas no deberá modificarse.

El segundo criterio de análisis de los datos es - el acostumbrado diseño intra-sujetos de pares ordenados con el aparato estadístico indicado (Wilcoxon).

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. GRAFICA)

RESULTADOS DIRECTOS					HOJA DE RESULTADOS					RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)					
mayoría					minoría					sujetos					
SUJETOS	1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º	1º	2º	3º	4º	5º
1ª prueba	4	4	4	4	3	1ª prueba	5	7	6	6	1ª p.	6	5	7	5
2ª prueba	5	6	6	7	7	2ª prueba	5	4	6	6	2ª p.	5	5	7	6
3ª prueba (crítica)	6	5	0	1	6	3ª prueba	6	6	6	6	3ª p.	6	4	6	6
repetición	7	4	4	0	6	repetición	4	5	7	7	repet.	3	5	5	6
repetición	5	11	7	3	6-7	repetición	4	5	7	7	repet.	5	4	3	5
						1ª p.	3	3	3	3	1ª p.	3	3	3	3
						2ª p.	2	6	6	6	2ª p.	2	6	6	7
						3ª p.	4	5	0	0	3ª p.	4	5	0	6
						repet.	4	2	7	7	repet.	4	2	0	6
						repet.	1	5	7	7	repet.	1	5	3	6
						2ª p.	4	6	6	6	2ª p.	4	6	4	5
						3ª p.	5	5	0	0	3ª p.	5	5	1	5
						repet.	7	7	7	7	repet.	7	7	0	6
						repet.	1	5	7	3	repet.	1	5	3	5
						1ª p.	4	4	3	3	1ª p.	4	4	3	6
						3ª p.	0	0	3	3	3ª p.	0	0	3	6
						repet.	0	0	7	7	repet.	0	0	7	6
						repet.	0	5	7	7	repet.	0	5	7	6
						TOTAL ERRORES:	18	20	14	16	TOTAL ERRORES:	18	20	14	16
						(vid. nota 23)					(vid. nota 23)				7

APLICACION DE LA PRUEBA DE PARES IGUALADOS Y RANGOS SEÑALADOS DE WILCOXON

	Mayoría	Minoría	Diferencia	Rangos para el cálculo T
par 1	1	0	(+1)	
par 2	0,5	1	-0,5	5,5
par 3	0,75	0	(0,75)	
par 4	0,75	0	(0,75)	
par 5	0,75	0	(0,75)	
par 6	1	1	0	
par 7	0,75	0	(0,75)	
par 8	0,75	1	-0,25	1,5
par 9	1	0	(1)	
par 10	0,75	0,5	(0,25)	
par 11	1	1	0	
par 12	0,5	0	(0,5)	
par 13	0,5	0	(0,5)	
par 14	0,75	0	(0,75)	
par 15	0,75	0	(0,75)	
par 16	0,5	1	-0,5	5,5
par 17	0,25	1	-0,75	12,5
par 18	0,5	0	(0,5)	
par 19	0,5	0	(0,5)	
par 20	1	1	0	
par 21	1	0	(1)	
par 22	1	0	(1)	
par 23	0,75	0	(0,75)	

T = 25
N = 20

Los resultados tienen, como se puede observar, -- dos peculiaridades. La primera es que dos sujetos de la mayoría se equivocan en el segundo ensayo de disidencia; sus errores no alteran sin embargo la media de los juicios mayoritarios.

La segunda peculiaridad es mas importante. En el último ensayo crítico el sujeto minoritario no fue capaz de decidirse entre los valores 6 y 7. En la gráfica tal indecisión se representa por su media (6,5) cuyo valor coincide con la media de la mayoría en el último ensayo.

La gráfica representa la progresiva convergencia de los juicios perceptivos de mayoría y sujeto minoritario. Como ocurrió en el experimento 2 no puede hablarse de conformidad sino, de acuerdo con la terminología de Sherif, de formación de una norma común. Obsérvese que en ninguno de los dos bandos se observa una consistencia perfecta que en el caso de la minoría se rompe en el último ensayo.

En cuanto a los valores recordados por los sujetos, los valores se presentan de la forma acostumbrada en la hoja de resultados. El sujeto que peor recuerda es el 5º, el que mejor recuerda el 4º. El sujeto peor recordado es el 2º y el mejor recordado es, de nuevo, el 5º.

La aplicación de la Prueba de Wilcoxon permite detectar una configuración mnémica de los miembros del grupo

que claramente recuerdan mejor al sujeto minoritario que a la mayoría, en contra de lo que ocurría en el experimento tres (VID. HOJA DE RESULTADOS CON APLICACION DE LA PRUEBA DE WILCOXON).

Con estos resultados se puede aceptar que la minoría es recordada con menos errores que la mayoría a un nivel de significación $\alpha = 0,01$ (prueba de dos colas); existen diferencias estadísticamente significativas en la exactitud del recuerdo de los juicios de la minoría y la mayoría.

Además, si en el experimento 3 el sujeto minoritario recordaba llamativamente bien los juicios perceptivos de la mayoría, en este caso, por el contrario es el miembro del grupo que peor recuerda los juicios perceptivos del grupo y en especial los de la mayoría.

Discusión de los resultados

Llama la atención a primera vista que la mayoría converja sobre la minoría en esta situación cuando, en el caso de los experimentos 5 y 6 no ocurría así.

¿Por qué esta mayoría sí se pliega ante la minoría y no la del experimento 5? La respuesta podría apuntar hacia el azar pero hay otro elemento llamativo. Si en el experimento 3 se producía, por primera vez, una estructura

céntrica de la atención cuyo polo dominante era la mayoría, en este experimento la perfecta conformidad o convergencia de juicios obtenida va rubricada con el perfil de una estructura social de la atención distinta de la anterior y -- que se centra en la minoría.

Por tanto, quizás haya que buscar la respuesta en otras características del fenómeno; la que parece diferencia fundamental entre la situación del experimento 6 y 7 es que, si bien los sujetos de la mayoría no pueden ver que -- reactivos se presentan al sujeto minoritario prestigioso sí observan que éste duda y que, más que una situación de conformidad propiamente dicha en la que la mayoría se ajusta -- inflexiblemente a la minoría nos encontramos en un episodio interactivo que difiere radicalmente de los observados en -- el experimento 1 (3ª réplica) o sobre todo en el 5 ya que:

- a) No existe un feferente perfectamente coherente e inmutable; la minoría prestigiosa duda y, en el último ensayo, ni siquiera decide un juicio definitivo. Hay pues, si no influencia mutua, un proceso de búsqueda compartida de -- una norma común (experimento 2).
- b) No existe una conformidad uniforme sino más bien una tendencia a aproximarse, entre los sujetos de la mayoría, a valores que no difieren excesivamente de los juicios de la minoría. La conformidad sólo se aprecia a nivel de -- tendencias medias y, por otra parte, no está tan clara -- como en los resultados de los experimentos 2 y 3.

c) La anterior observación podría hacer pensar que la tendencia media hacia la convergencia es una ilusión, sin embargo la segunda parte del diseño muestra claramente que no es así. Existe una estructura céntrica de la atención en torno al sujeto minoritario y los resultados señalan la importancia que puede tener una minoría prestigiada -no consistente- en una situación ambigua de búsqueda de una norma común, importancia subrayada ya por Sherif, como se comentó anteriormente, en sus experiencias originales sobre el efecto autocinético.

El fenómeno aquí observado parece ser, pues, del mismo tipo que el observado en el experimento 2. Su explicación más económica parece apuntar no tanto hacia un fenómeno de conformidad cuanto de búsqueda de una norma común. La diferencia básica de este análisis experimental respecto al del experimento 2 es que, en este caso, existe un individuo (dentro del grupo) de mayor prestigio (minoría reforzada) - que polariza la atención y consiguiente realización de los miembros del grupo de un modo mucho más estructurado.

Parece, pues, que los experimentos 2 y 7 identifican -tal como era el propósito de nuestro análisis- un proceso de formación de un orden social como formación de la norma mientras que los experimentos 1 y 3 (y, en menor medida, 4 y 6) un proceso de imposición de una norma, apreciándose una idéntica estructuración de la atención en las condiciones 3 y 7.

Según parece, la incertidumbre creada por un reactivo ambiguo, en una situación devaluada -perteneciéndose a la mayoría o a la minoría- puede, en determinadas ocasiones, activar mecanismos de orientación de la atención que, en un caso provocan la adscripción genuinamente conformista a la norma externa (sin la elaboración previa de un marco de referencia nuevo: experimentos 3 ó 1) (24) mientras que en -- otros implican una convergencia paulatina, mutua y "negociada" que exige la eclosión de un nuevo criterio, distinto de los anteriores.

Existe una última pregunta de investigación -por lo que se refiere a esta serie de experimentos- que parece conveniente hacerse para aclarar un poco más la relación entre las variables estudiadas anteriormente. La cuestión es: ¿cual es la conducta de una mayoría no reforzada en sus juicios que, en la situación crítica, debe enfrentarse a reactivos no ambiguos frente a un sujeto minoritario prestigiado previamente por el experimentador pero que, en la situación crítica debe enfrentarse a una serie de reactivos ambiguos?

EXPERIMENTO 8

La situación de este nuevo análisis experimental recuerda a la del experimento 4. Entonces una mayoría reforzada se enfrentaba a una minoría devaluada pero a los sujetos de la mayoría se les presentaban reactivos ambiguos --- mientras que la incertidumbre de la tarea perceptiva de la minoría era mínima, al ser los reactivos presentados a ésta no ambiguos. Los resultados de aquella manipulación experimental fueron relativamente sorprendentes; en lugar de ser la minoría la que confluyó en sus juicios fue la mayoría reforzada pero en situación de incertidumbre perceptiva, la que mostró una ligera tendencia a la convergencia con una minoría en todo momento consistente.

Método

Sujetos: Cuatro sujetos de ambos sexos, estudiantes universitarios, seleccionados y ordenados al azar.

Instrumento: En los dos ensayos de la condición pre-experimental la mayoría "vió" cuatro perros en el primer ensayo y seis en el segundo, mientras que la minoría veía respectivamente tres y siete. La manipulación destinada a conseguir tal divergencia fue la acostumbrada.

La situación perceptiva crítica fue la misma que en los experimentos 3, 4 y 6. La mayoría pudo observar un juego de reactivos compuesto por siete figuras de la categoría 1 (claramente gatos) y ocho de la categoría 7 (claramente perros) mientras que el sujeto minoritario tuvo que enfrentarse a una serie compuesta por una figura de la categoría 1, tres de la 3, seis de la 4, cuatro de la 5 y uno de la 7.

Las tareas fueron también idénticas a las que se solicitaron a otros sujetos en otras tareas experimentales: indicar cuantos perros veían después de que todos hubiesen observado, por turno, los reactivos (situación pre-crítica) o bien inmediatamente después de observarlos (situación crítica). Por último se solicitaba la tarea de recuerdo acostumbrada:

Debe recordarse que, en este juego de reactivos, la divergencia máxima, en la situación crítica, era 7 y en la pre-crítica 1.

Procedimiento: Durante la prueba un observador anotaba los juicios de los sujetos mientras que otro, del mismo modo -- que en anteriores manipulaciones, presentaba los reactivos sujeto a sujeto y, en este caso, daba la razón durante la situación pre-experimental a los juicios de la minoría.

Tras unos quince minutos dedicados, tras el episo-

dio experimental, a otras tareas, se solicitó de los sujetos que recordaran las matrices de juicios perceptivos realizados durante la situación pre-crítica y crítica.

Diseño: Se realizaron los registros conductuales de la convergencia y consistencia de la conducta de minoría y mayoría. La divergencia máxima se representó sobre el eje de las ordenadas en base al valor máximo de la divergencia en la situación experimental (siete) igualando a este valor la divergencia máxima de la situación pre-crítica (uno).

La conducta del sujeto minoritario se registra mediante una línea entera, mientras que la mayoría está representada con una línea discontinua.

Los demás detalles y la filosofía general del diseño fue idéntica a la de los siete anteriores análisis experimentales. Otro tanto puede decirse de la mecánica de detección de estructuras sociales de la atención.

Resultados

(VID. HOJA DE RESULTADOS)

(VID. GRAFICA)

La gráfica muestra la brusca convergencia de la minoría reforzada en situación ambigua con respecto al juicio de la mayoría.

HOJA DE RESULTADOS

SUJETOS	RESULTADOS DIRECTOS				RESULTADOS RECORDADOS (por sujetos)				
	mayoría			minoría	sujetos	1ª	2ª	3ª	4ª
	1ª	2ª	3ª	4ª					
1ª prueba	4	4	4	3	1ª prueba	3	3	3	4
2ª prueba	6	6	6	7	2ª prueba	6	6	6	7
3ª prueba (crítica)	8	8	8	1	3ª prueba	4	4	4	5
repetición	8	8	8	1	repetición	8	8	8	1
repetición	8	8	8	10	repetición	8	8	8	10
					1ª p.	3	3	3	4
					2ª p.	6	6	6	7
					3ª p.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					1ª p.	4	4	4	3
					2ª p.	6	6	6	5
					3ª p.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					1ª p.	4	4	4	3
					2ª p.	6	6	6	5
					3ª p.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					1ª p.	4	4	4	3
					2ª p.	6	6	6	5
					3ª p.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					repet.	8	8	8	1
					TOTAL ERRORES:	6	6	6	10

APLICACION DE LA PRUEBA DE PARES IGUALADOS Y RANGOS SEÑALADOS DE WILCOXON

	Mayoría	Minoría	Rangos para el cálculo de T
par 9	0	-1	
par 10	0	-1	
par 12	0	-1	
par 13	1	+0,5	1
par 15	0	-1	
par 19	0	-1	
			T = 1
			N = 6

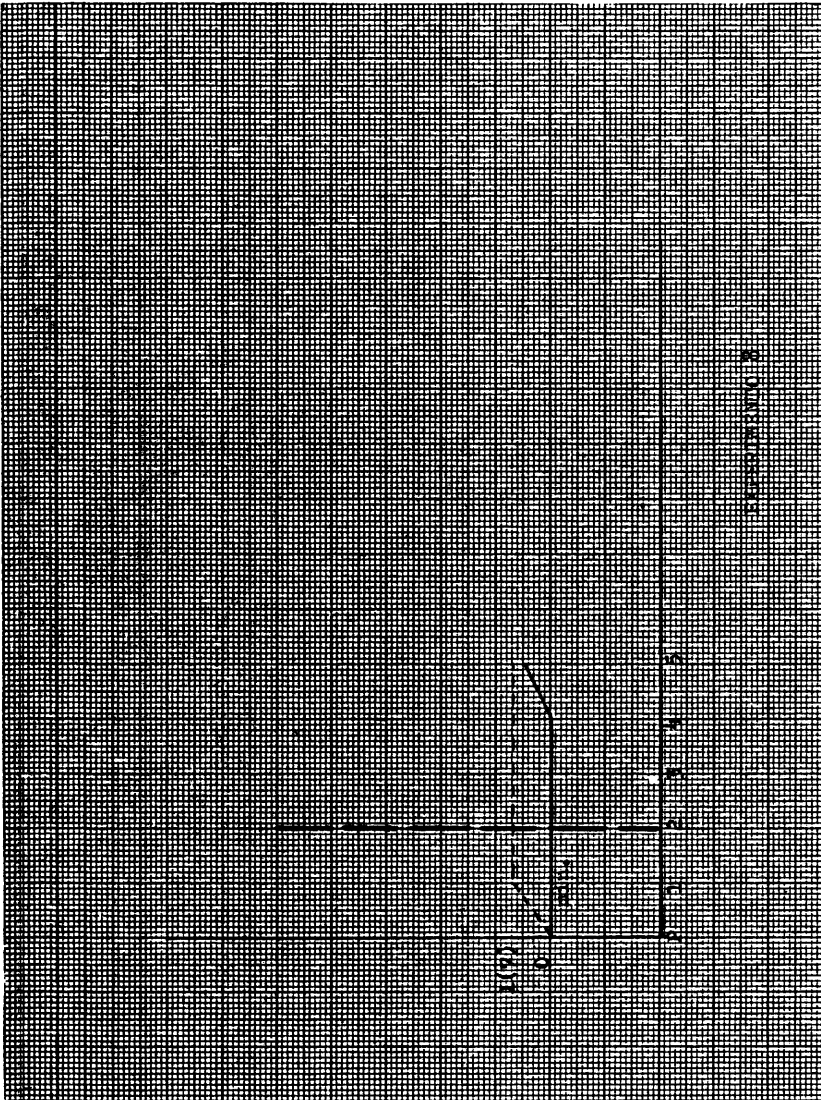


figura 4.10

En cuanto a los recuerdos que los sujetos poseyeron de tales tareas, en la hoja de resultados se presentan las matrices de cada sujeto y la consiguiente aplicación de la Prueba de Wilcoxon. Por lo demás, el sujeto que mejor recuerda es el 3º, el que peor recuerda es el 4º. Los sujetos mejor recordados son los de la mayoría (1º, 2º y 3º) y el sujeto peor recordado es el minoritario (4º).

Por lo que se refiere a la aplicación de la prueba de Wilcoxon, el número mínimo de pares obtenido hace que la $T = 1$ no permita rechazar la hipótesis nula con un nivel de significación $\alpha = 0,05$ (prueba de dos colas). No existen diferencias significativas en el recuerdo de la minoría y la mayoría por parte de los sujetos, aunque la mera inspección de los datos sí permite señalar una tendencia en favor de la mayoría.

Ello se comprueba si se observa que el sujeto --- peor recordado del grupo --- y también el que peor recuerda incluso sus propios juicios perceptivos --- es el sujeto minoritario, lo que ya sucedió en las condiciones 1, 3 y 5, i.e., aquellas en las que la minoría fue conformista o no ejerció influencia alguna sobre la mayoría.

Discusión de los resultados

El experimento 8 coincide, en términos generales, con el experimento 4. Parece que la incertidumbre de la si-

tuación perceptiva es determinante en el sujeto, aún cuando se halle reforzado en sus juicios previos e independiente--mente de que se encuentre en minoría o adscrito al grupo ma yoritario.

La conformidad de la minoría en esta situación po dría considerarse más espectacular que la de la mayoría en condición similar (experimento 4) ya que entonces la tenden cia a la convergencia con la mayoría fue solo ligera, aun--que llamativa por la espectacular uniformización de los jui cios de la mayoría, mientras que en este caso la defección, por parte de la minoría, de sus juicios iniciales es brusca y la convergencia mayor.

Con todo, la presente serie de análisis experimen tales, no permite, ni en este ni en ningún otro caso, esta blecer precisiones muy refinadas sobre el comportamiento de la minoría y la mayoría en las situaciones estudiadas. Lo - que se buscó, ante todo, fue producir la adscripción a un - orden social repitiendo la situación, si fue preciso (expe rimentos 1 y 5) hasta estudiar la dinámica conductual y cog nitiva en cada una de las situaciones. Tal método nos permi tirá, a continuación, establecer algunas conclusiones gene rales sobre la viabilidad del modelo teórico propuesto en - este trabajo y la metodología de su estudio.

ORGANIZACION DE LOS DATOS OBTENIDOS CARA A UNAS
CONCLUSIONES GLOBALES

El estudio y desarrollo experimental llevado a cabo hasta el momento pretendía responder, ante todo, a dos -
cuestiones preliminares que se recogían al comienzo de su -
exposición teórica: (1º) ¿es posible estudiar sistemática--
mente las diversas situaciones que elicitán el acatamiento
del orden social -la conformidad- bajo un solo paradigma? -
(2º) ¿Se detectan distintas estructuraciones grupales de la
atención según la situación de conformidad operacionalizada?

La respuesta parece ser afirmativa en ambos casos
pero antes de pasar al establecimiento de conclusiones gene
rales puede ser conveniente que comparemos, globalmente, --
los datos de los ocho análisis experimentales realizados.

Tal comparación se facilita si se observa que los
datos de toda la serie experimental pueden agruparse, en lo
que se refiere a los registros conductuales, con una estructu
ra factorial incompleta 2x2x2 (25) que combina las si----
guientes variables dicotómicas: ambigüedad o no del reacti-
vo, ser o no sujeto minoritario y poseer o no una historia
de atribución de recursos de poder en anteriores ensayos --
perceptivos.

Tal estructuración de los registros conductuales, en combinación con el diseño de línea base utilizado, se re presenta tridimensional y bidimensionalmente (Castro 1977) en las figuras que siguen a esta página.

Por lo que se refiere a la estructura de orientación de la atención, los resultados aparecen agrupados en la figura 12. Debe tenerse en cuenta que el diseño intra-su jetos utilizado no permite ciertas comparaciones globales como, por ejemplo, la del número de errores en diferentes condiciones ya que variables tales como el tiempo transcurri do entre la tarea y el recuerdo no se ha uniformado entre los diversos grupos, si bien las diferencias nunca han sido tan grandes como para desvirtuar el significado de la opera cionalización.

Por lo demás, es preciso hacer una advertencia ge neral a las conclusiones de este trabajo: dichas conclusiones no pueden ser, evidentemente, definitivas. Lo que sí pa rece haberse conseguido es responder a una serie de preguntas de investigación (Sidman 1960) que nos permiten el esta blecimiento de una taxonomía experimental de conductas conformistas, o de asunción de un orden social, fácilmente re- plicable y que, por el momento, es congruente con el modelo experimental propuesto.

RESULTADOS EN LA ESTRUCTURACION DE LA ATENCION

	ASPECTOS CUALITATIVOS	ASPECTOS CUANTITATIVOS (Wilcoxon)
M + Cl vs. m - Cl (Exp. 1)	El sujeto minoritario suele ser el peor recordado.	No hay una polarización de la atención. (no es posible rechazar la Ho)
m + Cl vs. M - Cl (Exp. 5)	Hasta donde se pudo observar, el sujeto minoritario es el peor recordado.	No hay polarización de la atención. (no es posible rechazar la Ho)
M + Amb. vs. m - Amb. (Exp. 2)	Los sujetos mejor recordados son los que se mantienen constantes a lo largo del período crítico. El S que mejor recuerda es el minoritario.	No hay una polarización de la atención. (no es posible rechazar la Ho) (T= 7,5; N= 6)
m + Amb. vs. M - Amb. (Exp. 7)	El sujeto mejor recordado y el que peor recuerda es el minoritario.	Se observa al n.s. 0,01 que <u>la atención se polariza en la minoría</u> (T= 25; N= 20)
M + Cl vs. m - Amb. (Exp. 3)	Los sujetos mejor recordados pertenecen a la mayoría.	En un caso se observa la tendencia (T= 0; N= 5) y en su réplica se confirma al n.s.0,0 que <u>la atención se polariza en la mayoría.</u>
m + Cl vs. M - Amb. (Exp. 6)	No hay datos concluyentes	No hay polarización de la atención. (no es posible rechazar Ho) (T= 31; N= 13)
M + Amb. vs. m - Cl (Exp. 4)	El sujeto que peor recuerda es el minoritario.	No se observa polarización de la atención. (no es posible rechazar Ho)
m + Amb. vs. M - Cl (Exp. 8)	Los sujetos mejor recordados son la mayoría. El peor recordado y el que peor recuerda el minoritario.	Existe una tendencia a que la atención se polarice en la mayoría pero no es posible rechazar Ho (T=1, N=6)

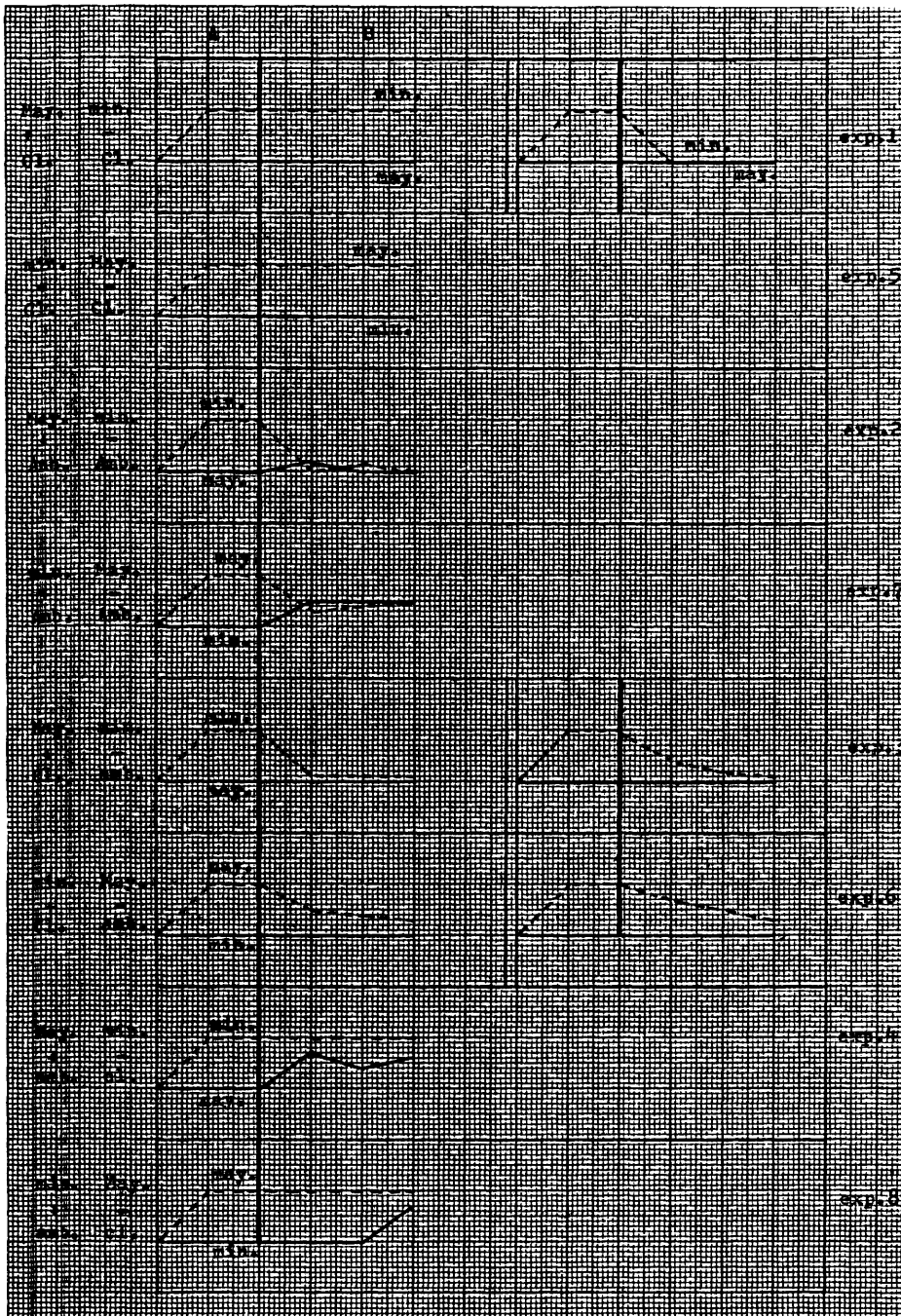
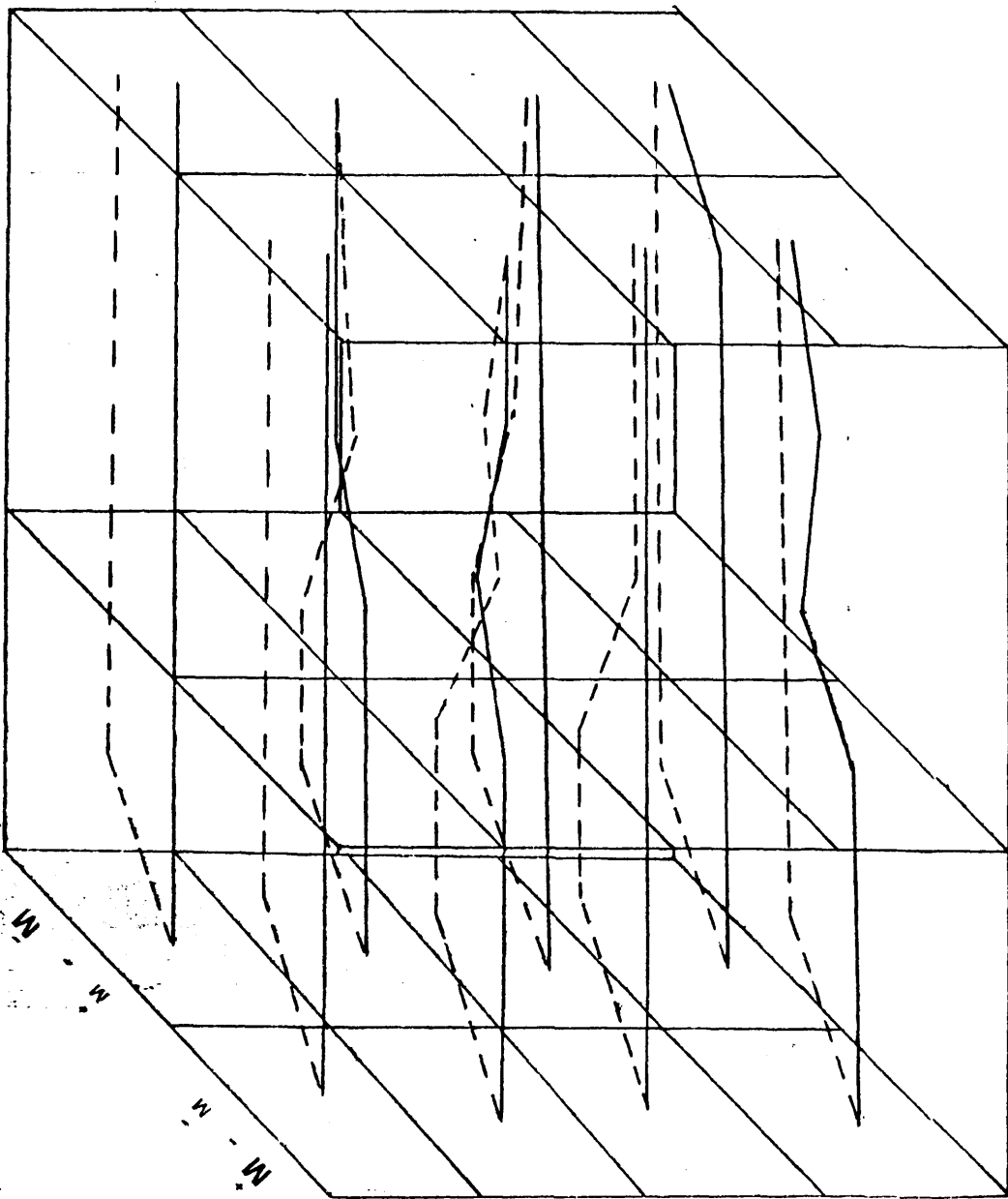


figura 4.11



M
M
M

CL - CL

A - A

CL - A

A - CL

357 611

RESULTADOS A NIVEL GLOBAL

1.- Resultados en las diversas condiciones experimentales.

Repasando los resultados de las ocho situaciones experimentales analizadas puede decirse que cuando una mayoría reforzada en sus juicios con una situación perceptiva clara se enfrentó a una minoría no reforzada en sus juicios en una situación perceptiva también clara (experimento 1) - la mayoría mostró, en todos los casos, una conducta consistente, produjo conformidad en un tercio de los casos estudiados (0,3) y no confluyó hacia los juicios de la minoría (26). En cuanto a la minoría, no produjo en ningún caso conformidad, se conformó en un tercio de los casos (0,3) y fue prácticamente tan consistente como la mayoría.

Cuando la minoría reforzada en una situación perceptiva no ambigua se enfrentó a una mayoría no reforzada en sus juicios perceptivos ante unos reactivos que tampoco son ambiguos (experimento 5) tanto la mayoría como el sujeto minoritario mostraron conductas consistentes y en ninguno de los dos bandos se produjo convergencia ni se provocó.

Cuando una mayoría reforzada en la tarea perceptiva se enfrentó a un conjunto de reactivos ambiguos, en interacción con un sujeto minoritario no reforzado en sus juicios

cios que también se enfrentó a una situación perceptiva ambigua, se produjo una situación peculiar. En primer lugar - es obvio (vid. figura 11, experimento 2) que ni la mayoría ni la minoría son consistentes pero, mientras el sujeto minoritario se aproxima claramente a la línea perceptiva de la mayoría, la mayoría no realiza la misma trayectoria (como, por ejemplo, en el experimento 7). Para diferenciar ambos registros conductuales se considerará que la mayoría -- produjo conformidad (valor unidad) pero que no convergió excesivamente hacia una posición distinta a la que tenía inicialmente. Con todo, es innegable que se dá una convergen--cia final, por ello se puede codificar tal convergencia arbitrariamente como la mitad de la unidad (0,5). Inversamente, se considera que la minoría produce convergencia solo - relativa o dudosamente (0,5) mientras que converge, por su parte, claramente.

Cuando una minoría previamente reforzada se pre--sentó, en una situación ambigua, a una mayoría no reforzada también en una situación ambigua (experimento 7) se produjo una cierta convergencia de ambos registros conductuales por lo que no es posible hablar de consistencia. Se puede ha---blar de una relativa convergencia y, por consiguiente, de - una relativa producción de convergencia. Se dirá, pues, que la mayoría produjo convergencia por un valor de 0,5 y que - es conformista por el mismo valor. Y lo mismo para la mino--ría.

Cuando una mayoría reforzada en sus juicios previos se enfrentó, en una situación perceptiva clara, a una minoría no reforzada a la que se le produjo incertidumbre perceptiva (experimento 3), la primera mantuvo una conducta claramente consistente mientras que la segunda no. Se puede decir que la mayoría provocó claramente convergencia sin ceder por su parte (valor 1 de producción de conformidad, valor 0 de conformidad) mientras que el proceso fue inverso en la minoría (valor 0 de producción de conformidad, valor uno de conformidad).

En el caso de una minoría reforzada (sin incertidumbre perceptiva) frente a una mayoría no reforzada con incertidumbre perceptiva (experimento 6), nos encontramos con una situación parecida a la anterior en cuanto a la morfología de los registros pero mucho menos contundente en sus valores de convergencia. Puede decirse que la minoría es consistente mientras que la mayoría no y que la minoría produce relativamente convergencia en la mayoría (valor 0,5) --- mientras que ella no converge (valor de conformidad = 0). - En cuanto a la mayoría, lo inverso de lo anterior (valor -- 0,5 de conformidad, valor 0 de producción de conformidad).

¿Qué ocurrió cuando una mayoría reforzada se enfrentó a una minoría no reforzada habiéndose manipulado los reactivos de modo que la mayoría se encontraba en una situación perceptiva ambigua y la minoría no? El resultado fue (experimento 4) que la mayoría no mantuvo una conducta con-

sistente mientras que la minoría sí, al tiempo se produce - una cierta convergencia de la mayoría hacia el registro conductual de la minoría (valor de conformidad=0,5) y ninguno de la minoría hacia la mayoría (valor de producción de conformidad de la mayoría=0; valor de producción de conformidad de la minoría=0,5; valor de conformidad de la minoría=0).

Por último, en el experimento 8, una minoría reforzada en una situación ambigua se enfrenta a una mayoría cuyos juicios anteriores han sido calificados por el experimentador de "erroneos", en situación perceptiva no ambigua. En este caso se produce un cambio brusco, en el último registro, de la conducta de la minoría, en dirección hacia la mayoría. La mayoría es en todo momento consistente. Dado que la convergencia no es tan marcada como la de los experimentos 2 y 3 sino que recuerda a la de los experimentos 6 y cuatro, puede decirse que la minoría produce conformidad nula (valor=0) pero es relativamente conformista (valor=0,5) mientras que la mayoría no es conformista (valor=0) pero produce una relativa conformidad (valor=0,5).

El atribuir valores a las conductas observadas no tiene otra función que la meramente heurística de facilitar la comprensión de las relaciones entre las variables independientes y dependientes estudiadas.

Expresados en una especie de "matrices de interacción" tales valores quedarían como se presentan en la página siguiente. (27)

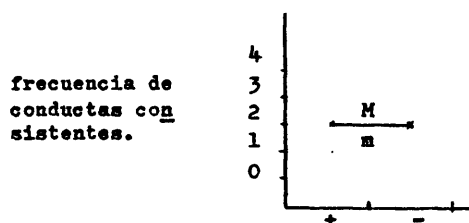
Experimento 1 (M+C1 vs. m-C1)	produce Conf.	M 0,3	m 0 (mayoría y minoría consistentes)
	se con- forma	0	0,3
Experimento 2 (M+Amb vs. m-Amb)	produce Conf.	M 1	m 0,5(mayoría y minoría no consistentes)
	se con- forma	0,5	1
Experimento 3 (M+C1 vs. m-Amb)	produce Conf.	M 1	m 0 (mayoría consistente)
	se con- forma	0	1
Experimento 4 (M+Amb vs. m-C1)	produce Conf.	M 0	m 0,5(minoría consistente)
	se con- forma	0,5	0
Experimento 5 (m+C1 vs. M-C1)	produce Conf.	M 0	m 0 (mayoría y minoría consistentes)
	se con- forma	0	0
Experimento 6 (m+C1 vs. M-Amb)	produce Conf.	M 0	m 0,5(minoría consistente)
	se con- forma	0,5	0
Experimento 7 (m+Amb vs. M-Amb)	produce Conf.	M 0,5	m 0,5(ninguna conducta consistente)
	se con- forma	0,5	0,5
Experimento 8 (m+Amb vs. M-C1)	produce Conf.	M 0,5	m 0 (mayoría consistente)
	se con- forma	0	0,5

A partir de tales valores representaremos convencionalmente las frecuencias de conformidad, producción de conformidad y consistencia en los epígrafes que siguen.

Justamente a partir de tales matrices se puede resumir fácilmente cuales han sido los efectos de las tres variables independientes (condición perceptiva ambigua o no; historia de atribución de recursos de poder y pertenencia a la mayoría o la minoría) sobre las variables dependientes (conformidad, producción de conformidad y consistencia).

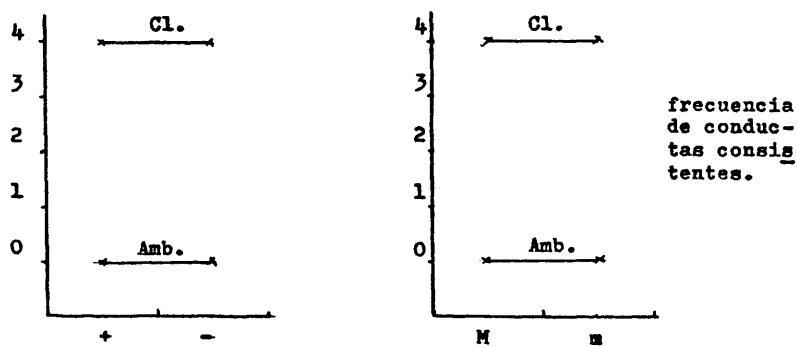
2.- Efectos de las VI sobre la consistencia.

Respecto a los efectos de las variables independientes sobre la consistencia, es obvio que la variable independiente determinante es la situación perceptiva. Se produce consistencia en cuatro condiciones mayoritarias y ---- otras cuatro minoritarias y en cuatro situaciones de refuerzo y cuatro de ausencia de éste. La interacción de tales variables tampoco permite discriminarlas entre sí ya que sus combinaciones producen idénticas consecuencias (28).



Sin embargo, si se considera la variable independiente "condición perceptiva" se observará que se produce - conducta consistente en ocho casos sobre ocho (o, si se --- quiere ser muy exacto en 7,6 casos sobre 8, teniendo en --- cuenta uno de los registros de la minoría en el experimento 1) siempre que la condición perceptiva no es ambigua y vice versa.

Además, no se aprecia ninguna interacción entre - ésta variable independiente y las otras dos:



Con ello parece concluirse que, al menos en ciertas situaciones experimentales la consistencia es consecuencia del nivel de incertidumbre del sujeto. Es importante tener presente tal relación ya que puede ser útil en análisis más amplios del fenómeno del orden social, sobre todo si se tiene en cuenta que algunos estudios recientes sobre la influencia social (Moscovici 1976) descansan en la consideración de la consistencia conductual como variable productora

de influencia y básicamente expresiva.

En nuestro análisis la consistencia debe entenderse, ante todo, como una variable que resulta de determinadas situaciones cognoscitivas (en muchos casos ajenas al sujeto) y básicamente reactiva.

3.- Efectos de las VI sobre la producción de conformidad.

Con todo, no es la consistencia la variable dependiente central en el análisis de esta serie experimental; - más relacionado con la búsqueda de una taxonomía de situaciones de conformidad estaría la localización de las variables independientes y sus combinaciones que producen una mayor capacidad para provocar conformidad.

Los resultados no son, en este caso, en absoluto determinantes aunque, como cabría esperar, la pertenencia a la mayoría, una historia de atribución de recursos de poder y la claridad de los reactivos sitúan a los individuos en una situación relativamente más influyente. Así, y a partir de las matrices del apartado 1 puede observarse que la adscripción a la mayoría produce conformidad por valor de 3,3 frente a 2 de la adscripción a la minoría.

El haber sido reforzado positivamente por el experimentador acarrea también un valor de producción de conformidad

midad de 3,3 frente a 2 en el caso de los sujetos cuyos juicios fueron considerados erróneos.

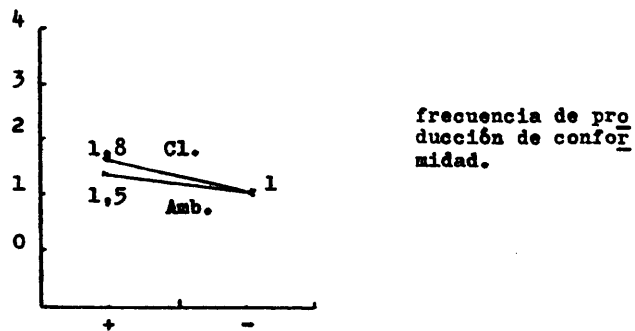
La diferencia más exigua, si es que puede hablarse de diferencias suficientes, es la establecida entre los valores de influencia para la condición de certidumbre (2,8) o incertidumbre perceptiva (2,5). Ello, dicho sea de paso, permite indicar que, en el presente análisis experimental - la consistencia conductual antes aludida sólo produjo influencia por un valor de 2,8 sobre un valor posible de 8 -- (8 casos de consistencia).

El lector puede extraer sus conclusiones en lo que se refiere al modelo de influencia a partir de una minoría consistente; es más, las cuatro minorías consistentes que aparecen en los análisis sólo pueden producir conformidad - por valor de 1 frente al 2,8 del total (1,8 para las mayorías consistentes).

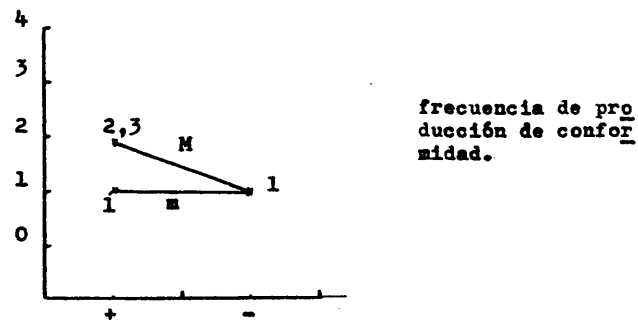
Por lo demás, se aprecian ciertas interacciones - entre las variables independientes a la hora de determinar sus efectos sobre la influencia o, como preferimos denominar al fenómeno, "producción de conformidad".

Si se considera la interacción entre la historia de atribución de recursos de poder y la condición perceptiva, se observa que el valor de la producción de conformidad a partir de la historia de atribución de recursos de poder

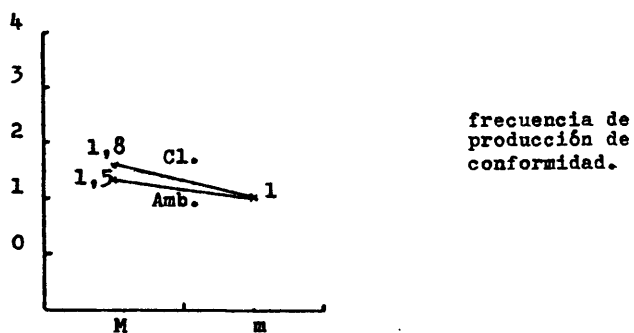
está ligeramente determinada por la incertidumbre de la con
 dición perceptiva solamente en los casos en los que tal his
 toria de atribución es positiva.



Quizás la interacción más clara sea entre perte--
 nencia a la mayoría e historia de atribución. La mayoría re
 forzada queda mejor diferenciada que el resto de las condi-
 ciones, cuyos resultados en la variable dependiente son ---
 idénticos.



Por último, existe una minúscula diferencia entre los valores de la variable dependiente según que la mayoría se halle en una situación perceptiva ambigua o no ambigua, aunque ambos valores están por encima (también ligeramente) de los valores para la condición minoritaria en cualquier condición perceptiva.



En realidad, los resultados de este apartado no serían demasiado alentadores, dada la filosofía de estos análisis experimentales y las escasas diferencias obtenidas, si no fuera porque los resultados concuerdan con los obtenidos tradicionalmente, desde y a partir de los trabajos de Asch.

Téngase en cuenta que las metas de este trabajo no son la comprobación de hipótesis o la generalización sino la búsqueda, con una razón "costos/información" adecuada, de una taxonomía de situaciones de conformidad a partir de

ciertas preguntas de investigación que implican la manipulación de ciertas variables independientes que se consideran fundamentales en la investigación básica sobre conformidad y orden social.

Por ello, el hecho de que parte de las respuestas a las cuestiones planteadas se adecuen al corpus de investigación existente permite pensar que el planteamiento y la metodología utilizados están en el buen camino.

4.- Efectos de la variable independiente sobre la conformidad.

La aparición de conformidad es la variable dependiente que ha justificado normalmente el estudio psicológico del orden social. Como se recordará, la presente serie de análisis experimentales manipuló las tres variables independientes que en este trabajo se han considerado fundamentales en la tradición experimental: la incertidumbre perceptiva (clave en los trabajos de Sherif), la pertenencia a la mayoría o la minoría (punto fundamental de las experiencias de Asch) y el monto de recursos de poder o refuerzos adquiridos por el sujeto (29), elemento esencial en el análisis de la influencia social desde la década de los cincuenta -- (vid. capítulo 2) y variable interviniente que, en cualquier caso, debe controlarse aquí balanceándola convenientemente.

Hasta este momento se han considerado como variables dependientes, la consistencia (últimamente en boga en el estudio del conformismo), la capacidad para producir cambios en la conducta del otro (que se corresponde casi completamente con la noción clásica de influencia pero sin abordar sus complejas raíces teóricas) y es preciso preguntarse ahora por la relación entre conducta conformista y las variables independientes consideradas.

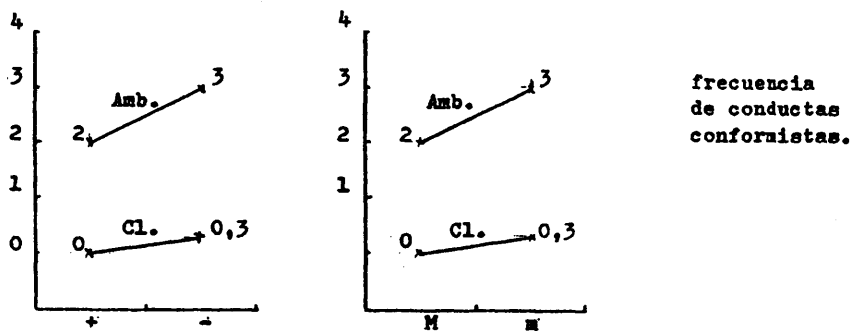
Los resultados son, en este caso, mucho más determinantes que en el párrafo anterior; como puede observarse a partir de las matrices del apartado 1 (y congruentemente con el apartado 3) son los sujetos minoritarios y aquellos en los que se ha provocado la adscripción a un status bajo los que más tienden al conformismo.

Así se tiene un valor de conformidad de 3,3 para los sujetos minoritarios frente a 2 para la mayoría y 3,3 para los sujetos sin historia de atribución de poder frente a 2 para los que sí la tienen.

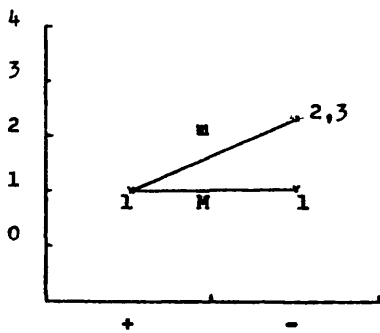
Sin embargo el resultado más llamativo es, sin duda, el referido a la condición perceptiva. Como ocurría en la variable dependiente "consistencia", existe una dicotomía clara entre sujetos conformistas y no conformistas con la simple manipulación de la variable independiente "condición perceptiva", independientemente (como veremos a continuación) de cuales sean los valores dados a las demás variables

bles independientes. El valor de conformidad en la situación planteada por los reactivos ambiguos es cinco, frente al mínimo 0,3 de la condición no ambigua.

Observense las gráficas que tratan de reflejar la existencia de interacción entre las variables independientes manipuladas:



La relevancia de la condición perceptiva es independiente de las manipulaciones de las otras variables independientes consideradas. En cuanto a la interacción entre éstas variables independientes (pertenencia a la mayoría o la minoría; historia de atribución) puede observarse que el ser sujeto minoritario junto con la no adscripción de recursos de poder es una combinación ligeramente más determinante que las demás en la frecuencia de valores de conformidad.



frecuencia de conductas conformistas.

Como ya se adelantó durante la exposición de los diversos análisis experimentales, la incertidumbre es la variable más relevante en la presente taxonomía.

Ello tiene, por supuesto, importantes consecuencias. La primera de ellas es, como ya se consideró en el capítulo 29, la posibilidad de comprender el estudio experimental de la conformidad a partir de un continuum de incertidumbre que posee su grado máximo en la situación de Sherif y su polo opuesto en la de Asch.

La incertidumbre parece ser, pues, un antecedente y no una consecuencia del proceso de conformidad y, en general, la eclosión del orden social. Por lo demás, desde el punto de vista del modelo teórico propuesto en este trabajo el hecho de que no exista tanto una clara relación entre --

una o unas variables independientes y la producción de conformidad y sí más bien entre incertidumbre y conformidad,-- centran el análisis del nacimiento del orden social no tanto en el grupo cuanto en el sujeto en el grupo que es la -- perspectiva del modelo teórico propuesto en anteriores parágrafos.

Por lo demás, para un modelo teórico que parte de la estructuración social de la atención es una circunstan-- cia óptima que sea justamente la variable independiente --- (incertidumbre perceptiva) directamente relacionada con la activación de la conducta epistémica, y más concretamente -- las respuestas de orientación de la atención (Berlyne 1960, Luria 1979), la que establece efectos más claros sobre la va riable dependiente en la secuencia conductual crítica.

Pero antes de profundizar en estas conclusiones - es preciso reseñar un nuevo apartado de resultados.

5.- Efectos de las VI sobre la estructura social de la atención.

Un último aspecto de los resultados de ésta serie de experimentos es el referido a la obtención de estructu-- ras sociales de la atención a partir de los recuerdos de -- los sujetos. Como se recordará, el estudio de la atención a partir del recuerdo quedó justificado cuando se expuso por primera vez el procedimiento experimental; existe una tradi

ción teórica y experimental (Luria 1979, Norman 1973) que -
justifica esta correspondencia.

Por lo demás, los resultados, cruciales para el -
desarrollo del modelo teórico propuesto en el capítulo 3, -
han sido sumamente alentadores: se ha demostrado estadísti-
camente la aparición, en dos grupos de una polarización de
la atención de signo opuesto pero que en ambos casos apunta
ba al sujeto o sujetos más influyentes.

Efectivamente, se advierte que los sujetos del ex-
perimento 3 centran su atención en la mayoría, mientras que
los sujetos del experimento 7 centran su atención en el su-
jeto minoritario. En ambos casos el nivel de significación
es muy alto, en ambos existe incertidumbre cognoscitiva pe-
ro las formas de conformidad no son idénticas ya que en un
caso (experimento 3) el sujeto minoritario converge hacia -
una norma ya existente, sin provocar ningún cambio en la ma-
yoría, mientras que en el experimento 7 se puede hablar más
bien de una tendencia media por parte de la mayoría hacia -
la minoría y la propia minoría cede algo en sus posiciones
durante la situación crítica, para concluir en una norma --
nueva, no idéntica a la existente en un principio.

Nótese pues que se trata de dos estructuras de la
atención distintas ligadas a dos situaciones de interacción
también muy distintas: la primera se encuadra en el contex-
to de la imposición de un criterio a una minoría mientras -

que la segunda debe entenderse como una elaboración común de la norma. Es la conformidad en Asch frente a la conformidad en Sherif.

En el resto de los grupos no se aprecia una polarización de la atención aunque en algunos casos (experimento 8) existen indicios de que así podría suceder. En todo caso parece que existen circunstancias en las que la atención no se ha polarizado en absoluto, como en el caso del experimento 2.

Será precisa una investigación muy larga hasta de terminar toda la casuística de las estructuras de la atención en las situaciones de configuración de un orden social y su adscripción a una situación interactiva u otra. Es posible que ciertos casos dudosos, como el experimento 8, se decanten en un sentido u otro. De momento, sin embargo, la claridad y nivel de confianza de los experimentos 3 y 7 no deja lugar a dudas. Existen al menos dos configuraciones características de la atención de los individuos en una situación social y ello permite iniciar una primera aproximación taxonómica al problema y enriquecer el modelo teórico con las primeras aportaciones empíricas (vid. infra).

Por lo demás, los resultados globales de esta parte de la experimentación se presentan en la tabla 12. Deben hacerse al respecto algunas advertencias o recordatorios -- que faciliten la comprensión de estos:

a) No es posible la comparación intergrupos (ej. si el sujeto minoritario es mejor recordado en la condición 1 que en la 2) ya que el control de variables extrañas se realizó mediante un diseño intra-grupos de pares igualados. Así, algunas variables intervinientes varían de situación en situación (tiempo de latencia, número de sujetos etc.) aunque en proporciones no considerables como para pensar en interacciones desvirtuadoras (30).

Lo que sí es posible es la determinación de -- conclusiones globales; quizás el sujeto mejor recordado en un experimento posee errores suficientes en otro grupo como para ser el peor recordado en él pero ello no es relevante para el presente diseño. Lo que sí es relevante descansa en el dato relacional; qué sector del grupo, si lo hay, es mejor recordado en cada uno de los grupos.

b) Los datos cualitativos no son en absoluto determinantes pero pueden ser indicadores valiosos. Así, por ejemplo, el sujeto peor recordado suele ser, cuando se observa -- una tendencia clara, el minoritario aún cuando se trate de una "minoría consistente" auténtico revulsivo grupal -- para Moscovici (experimentos 1, 5 y 8); los sujetos mejor recordados (experimentos 2, 7, 3 y 8) son los que -- suelen llevar la batuta en el proceso de convergencia.

c) En los dos casos en que aparece una polarización estadísticamente significativa, los niveles de significación --

son inferiores a 0,05 ($p < 0,02$; $p < 0,01$ para una prueba de dos colas). Ello quiere decir que en ambos casos - el fenómeno ha quedado bien determinado.

- d) En ningún caso los sujetos sabían o sospecharon que se les fuera a solicitar una tarea memorística y menos aún después de ocurrida la prueba. No hubo pues aprendizaje voluntario o motivado extrínsecamente.

CONCLUSIONES GENERALES PARA LA SERIE EXPERIMENTAL

Parece conveniente hacer, en este momento, una -- consideración global de los resultados de este trabajo. Se observará que los puntos que se van a recoger aquí son solamente tres. Ello, como se habrá podido observar, no responde tanto a una pobreza de resultados, cuanto a la necesidad de apuntar tan sólo a lo que parecen conclusiones ciertas, dejando lo demás como sugerencias y líneas de trabajo de lo que pretende ser la aportación mas fructifera de este escrito: señalar el inicio, humilde pero ilusionado, de una línea de investigación en el viejo problema del estudio psicológico del orden social.

Las conclusiones son tres y van desde lo estrictamente heurístico hasta las consideraciones de tipo teórico; su presentación no implica ningún orden de prelación.

1.- Primera conclusión: ventajas del nuevo procedimiento experimental.

Los resultados y desarrollo del presente conjunto de experiencias parecen señalar que la operacionalización y metodología utilizadas cumplen satisfactoriamente sus fines

por lo que puede hablarse de un nuevo procedimiento experimental en el estudio psicológico del orden social.

Tal nuevo procedimiento posee algunas peculiaridades que podrían hacerlo especialmente valioso:

- a) Permite reunir y comparar en un solo procedimiento la -- eclosión de una norma común en situación ambigua (Sherif) y la imposición de una norma en una situación perceptivamente clara (Asch). En general, puede manipular diversos grados de ambigüedad perceptiva y, aunque en la presente investigación tal variable independiente se manipuló de forma dicotómica una de las posibilidades aún no exploradas del procedimiento podría consistir en la elaboración de un continuum de ambigüedad que permitiera manipulaciones más sofisticadas.
- b) Permite reunir en un solo experimento situaciones de influencia mayoritaria y minoritaria ya que no hay sujetos cómplices del experimentador que hagan irreversible su - posible influencia. Tal fenómeno es algo "rara vez estudiado en el contexto de un solo experimento" (Wolf y Latané 1980).
- c) Las tres variables independientes (mayoría o minoría; re cursos de poder; situación perceptiva) son manipulables de forma muy sencilla; la situación experimental no exige de instrumentos o manipulaciones complicadas y posee

una de las mejores relaciones costos/información que --
los autores de este trabajo conocen.

- d) La sencillez de la manipulación de las variables indepen-
dientes facilitan tremendamente su replicabilidad e in--
cluso la posibilidad de establecer gradaciones más com--
plejas en las variables que permitan diseños más refina-
dos y, en último término, la expresión de las relaciones
VI-VD en términos de funciones lineales; ello abriría pa-
so a una matematización del modelo teórico resultante en
términos, posiblemente, de Dinámica de Sistemas (31).

Por lo demás, es evidente que es necesario tener
en cuenta algunas de las peculiaridades del diseño utiliza-
do en la primera parte del experimento.

Como se ha visto, dicha primera parte se inspira
en los diseños de tipo $N=1$ o diseños de línea base. Tales -
diseños han sido y son polémicos, aún cuando no existe nada
que demuestre terminantemente "que los diseños de grupo -
sean necesariamente mejores" (Craig y Metze 1979).

Se ha procurado partir de una línea base estable
y sensible, se han cuidado las cuestiones de replicabilidad
y se ha procurado establecer criterios de interpretación --
claros. Otros problemas, como el número de observaciones, -
han chocado con la definición misma de la experiencia.

Con todo, debe tenerse en cuenta que el propósito de esta serie experimental es, ante todo, taxonómico y que no impide en absoluto (como de hecho sucede) su combinación con otros tipos de diseño. Por lo demás, se trata de una situación experimental fácilmente replicable (como se ha observado en varias condiciones experimentales) y ello facilita su generalización que en ningún caso depende de la obra experimental de un solo autor.

No se ha tratado, pues, de tomar partido en una polémica metodológica sino de utilizar, eclécticamente, los instrumentos que, en cada momento, se consideraron más idóneos para la investigación.

En cuanto a la segunda parte de ésta (la determinación de estructuras de la atención) supone quizás la aportación con mayores repercusiones teóricas y configura un nuevo método de investigación con buenas posibilidades de desarrollo. Quizás un primer paso para su perfeccionamiento podría consistir en posibilitar las composiciones intergrupo.

2.- Segunda conclusión: valor central del concepto de incertidumbre.

La situación de incertidumbre (ambigüedad de los reactivos) parece ser decisiva y mucho más importante que -

otras variables independientes (adscripción de recursos de poder; adscripción a la mayoría) a la hora de determinar el que un sujeto se ajuste o no a un determinado orden social.

Tal conclusión nos lleva a plantear de nuevo el problema del orden social en términos epistémicos. Así se comenzó el anterior capítulo y entonces se observaba que la tendencia a entender la conformidad en términos de Teoría de la Decisión no era suficiente.

Más que un modelo normativo era preciso un esquema teórico, que tuviese en cuenta los condicionantes no estrictamente racionales que condicionan la decisión de conformarse, tanto en sus inicios (input informativo) como en el paso de la decisión a la acción (output). El hecho de que, por el momento, los resultados del procedimiento experimental de este trabajo descansen en lo que se refiere a las relaciones funcionales observadas, en la relación entre la ambigüedad perceptiva y la conformidad permite que pueda asumirse una perspectiva del proceso de conformarse a un orden social que descansa, no tanto en los procesos cognitivos cuanto en los antecedentes de la conducta epistémica. La situación de ambigüedad perceptiva puede entenderse, en términos de Berlyne (1960), como un conflicto conceptual y, como tal, retrotraernos a un modelo teórico centrado en los problemas de selección de la información, i.e., de orientación de la atención.

El concepto de incertidumbre está a la raíz de la conducta epistémica. Para Berlyne (1960) en conflicto conceptual (32) surge de la activación de procesos fisiológicos antagónicos a partir de un contexto simbólico característico. Tales conflictos conceptuales presentan diversas formas: "duda" o conflicto entre tendencias a creer o no creer una misma afirmación; "perplejidad" cuando diversos factores inclinan al sujeto hacia creencias excluyentes; "contradicción lógica"; "incongruencia conceptual"; "confusión" cuando los patrones estimulares son ambiguos o pueden confundirse entre si dando lugar a respuestas simbólicas conflictivas etc.

En el procedimiento experimental utilizado en este trabajo es obvio que hay un conflicto en la situación perceptiva ambigua del tipo que Berlyne denomina "confusión" (33).

Según Berlyne tal situación implica la necesidad de reducir el conflicto mediante la adquisición del conocimiento; tal reducción puede ser no epistémica (el sujeto asume una nueva creencia sin esfuerzo por su parte: serian las situaciones características en la propagación del rumor -Cantril 1964, Allport y Postman 1976) (34) o epistémica (implica una elaboración cognoscitiva por el sujeto).

En todo caso, sea epistémicamente o no, Berlyne señala tres modos de reducir el conflicto: hacer las tenden

cias de respuesta menos incompatibles; adquirir una nueva -
tendencia de respuesta más fuerte que las dos anteriores en
conflicto y, en tercer lugar (siendo el expediente mas fre-
cuente) incrementando la diferencia entre la fuerza de las
tendencias en favor de una de ellas.

Esta última solución, la más relevante para la si
tuación de confusión, según el propio Berlyne, puede lograr
se mediante la adquisición de conocimiento (epistémico) o -
bien por medios tales como el recurso al apoyo social (no -
epistémico por ej., en términos de la teorías de Festinger
1975) (35).

Ahora bien, ¿cual es el proceso básico que da ---
"fuerza" a una determinada tendencia? La respuesta descansa,
evidentemente, en procesos de selección de la información:

"Cuando el conflicto ocurre a causa de
que la información que llega es excesi
va o deficiente o discrepante, el prin
cipal medio de defensa lo constituyen
los procesos de selección de estímulos"
(36).

Es decir, de la atención selectiva y del mecanis-
mo que subyace a ella: las respuestas de orientación.

La línea argumental es clara. Para que la taxono-
mía de situaciones de conformidad fuera congruente con el -

modelo de elicitación del orden social a partir de la estructura social de la atención, era necesario que, en primer lugar, se detectasen tales estructuras de atención en situaciones de conformidad (vid. supra) y, en segundo lugar, que existiese una conexión conceptual clara entre la principal o principales variables independientes implicadas en el proceso de conformidad y la eclosión de tales estructuras sociales de la atención.

El hecho de que la variable independiente determinante de la aparición de la conformidad sea la ambigüedad perceptiva (sin interacción con los recursos de poder atribuidos diferencialmente a los sujetos o la adscripción a la mayoría o la minoría) no sólo hacen aconsejable la conexión de esta circunstancia con un proceso de orientación selectiva de la atención sino que "con el corpus teórico de la Psicología en la mano" hacen tal línea discursiva casi obligada.

Si en posteriores análisis se confirma la importancia de la ambigüedad perceptiva y su relevancia sobre otros factores, la importancia del modelo teórico de estructura social de la atención pasaría a ser central para la comprensión del problema del orden social.

3.- Tercera conclusión: importancia de la estructuración social de la atención en un modelo dual de configuración del orden social.

Como se recordará, el modelo de Chance sobre el problema de la organización social de la atención postula la existencia de un sistema de respuestas de orientación hacia y entre los individuos de un grupo de primates. Tal sistema de respuestas sirve, según Chance, para explicar problemas tales como el orden jerárquico o la propia cohesión social pero, además, proporciona un criterio descriptivo sumamente útil para la clasificación y descripción de la vida social de las diversas especies de primates.

Se determinaban así dos criterios fundamentales para la categorización de un grupo social. En primer lugar, los individuos pueden centrar su atención en un solo individuo o repartir ésta entre diversos objetos del ambiente. En segundo lugar una organización social "hedonista" basada en la recompensa y en la competencia por "llamar la atención", frente a una organización social "agonista", basada en amenazas y el castigo.

En último término, se consideró en párrafos anteriores como tal clasificación lleva a, sobre todo, dos tipos de organización social: las que podrían denominarse "no coactivas" que facilitan la adquisición de información, la manipulación y la inventiva, y las coactivas, que imponen

una selectividad preordenada en la consciencia".

En términos del problema del orden social humano ello nos llevaba a la consideración de problemas de orientación social de la atención en términos, genéricamente hablando, comunicacionales ya que se trata de una emisión y captación de señales unidireccionales entre sujeto dominante (influyente) y subordinado (conformista)(37).

Mediante un procedimiento experimental justificado en su momento se han delimitado dos polarizaciones de la atención (descritas en el párrafo anterior). La primera, en el experimento 3, consiste en una estructura de la atención centrada exclusivamente en la mayoría; correspondería pues a una forma de presión social extrema, morfológicamente semejante al procedimiento de Asch, y reforzada por la ambigüedad. El sujeto se pliega a la norma, ya existente, de la mayoría.

La segunda, en la situación experimental 7, consiste en una estructura de la atención centrada en torno a la minoría prestigiada; correspondería a una situación de formación común de la norma guiada por un individuo prestigioso, al modo del procedimiento de Sherif. Se concluye en una nueva norma no idéntica a la inicial de ninguna de las dos partes.

Parece, pues, posible demostrar la existencia de -

mecanismos selectivos en el proceso de información con una clara relación funcional con las situaciones de conformidad y sus características, para la posterior configuración de un orden social. Por otra parte las polarizaciones resultantes no parecen responder a estrategias cognitivas previas y comunes a la tarea exigida. Sólo se han presentado en algunas de las condiciones y, en éstas, de modo muy claro (vid. párrafo anterior).

Cara al modelo teórico propuesto en este trabajo puede afirmarse, por el momento, que es posible situar a la base de ambos procesos de acatamiento o formación de un orden social un mecanismo de polarización de la atención. La polarización de la atención se presenta claramente dos de las tres veces en que se produce convergencia y justamente en dos situaciones opuestas en sus condiciones experimentales (mayoría dominante vs. minoría dominante; adscripción a la antigua norma vs. formación de una nueva norma) quedando tal simetría perfectamente reflejada en las estructuras sociales de la atención resultantes.

Efectivamente, en el caso de la adscripción a la norma de la mayoría dominante es justamente ésta la mejor recordada, mientras que en el caso de la minoría prestigiada en situación general de incertidumbre perceptiva es la minoría la que polariza la atención del grupo.

Ello es congruente con la función que el modelo -

de este trabajo presupone a los canales selectivos de información (condicionamiento de la conducta y los juicios de conformidad de los sujetos) y además permite una reinterpretación de ciertas experiencias clásicas sobre el funcionamiento de los canales de información del grupo en el proceso de elicitación de una conducta común a todos sus miembros (Schachter 1951, Thibaut y Festinger 1951).

Tales trabajos, que suelen ser referencias obligadas en el estudio del proceso de uniformización grupal, entienden que los procesos comunicacionales más importantes son aquellos dirigidos hacia miembros con opiniones extremas y buscan, por supuesto, eliminar tales extremismos o, si ello no es posible, eliminar incluso a los extremistas. En realidad, los resultados del presente trabajo obligan a pensar en un esquema interactivo donde la minoría puede, no sólo no sufrir presiones del grupo mayoritario sino incluso invertir el canal de comunicación y proporcionar, aún cuando no sea de manera explícita, modelos a la mayoría (experimento 7).

La dominancia de tales modelos no radicaría tanto, según los resultados expuestos, en el estilo conductual de la minoría (Moscovici et al. 1969) sino en una determinada situación perceptiva en primer lugar y, en segundo lugar, en un conjunto de elementos que no abarca sólo la conducta sino los recursos de poder adscriptos a tal minoría.

Algunos autores (Mugny 1975, Ricateau 1970) coinciden en los aspectos fundamentales de ésta matización sobre la mecánica de polarización de los canales de información en el grupo hacia la minoría, mecánica que en el presente escrito puede extenderse, como se acaba de ver, no sólo a la influencia de una minoría sino también a la influencia del grupo mayoritario en determinadas circunstancias:

"Al término de la discusión de este experimento, estamos en condiciones de comprender mejor los efectos de la rigidez: la minoría(...) acarrea sobre - si una percepción de ella misma(...) - no es sólo la percepción del otro en terminos del contenido(...) lo que importa, sino también la estructura interna de la imagen elaborada..."

Lo que significa que la manipulación experimental cara a la obtención de conformidad debe tener presente:

"...no el contenido como tal, sino el modo de organización en si mismo del acto perceptivo". (38)

Recordemos el esquema teórico propuesto (vid. página siguiente). Hasta ahora se ha argumentado y demostrado empíricamente la existencia de un proceso de polarización - grupal de la atención relacionado con determinadas manipulaciones de la variable independiente en una serie de experimentos sobre orden social.

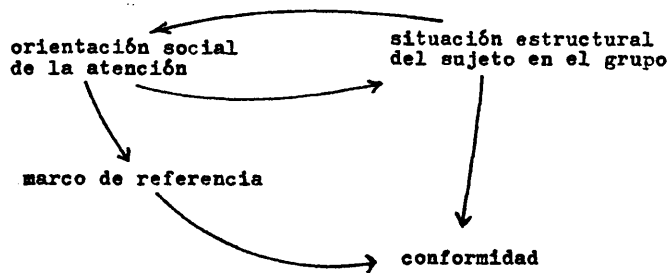


figura 4.13

La importancia de la ambigüedad del reactivo y -- las configuraciones mnémicas de los sujetos parecen dar un lugar preferente -- como se acaba de ver en párrafos ante-- riores-- a la orientación social de la atención en la elici-- tación de conformidad a un orden social.

Ahora bien, si se ha vuelto a representar gráficamente el modelo teórico propuesto en el anterior capítulo -- es por otra razón; se trata, y así se denomina, de un mode-- lo dual, pues postula la existencia de dos posibles vías pa-- ra que el sujeto acate un determinado orden social.

La primera vía (izquierda del gráfico) implica -- una elaboración de un juicio a partir de la información re-- cibida. Existiría una cierta caracterización de la informa-- ción que recibe el sujeto para elaborar ese juicio, a tra-- ves de los mecanismos selectivos de una determinada organi--

zación social de la atención, pero no habrían especiales --
constricciones a nivel conductual. En este caso la conducta
conformista se identifica con el juicio elaborado en una si
tuación de interacción que no supone la imposición de un --
criterio sino más bien una negociación o una imposición pau
latina.

Desde el punto de vista del estudio psicológico -
del orden social tal situación correspondería bastante bien
con los procesos postulados por Sherif. Desde el punto de -
vista del modelo de Chance supone un contexto hedónico -sin
amenazas, no coactivo- que permite respuestas nuevas y que
puede ser céntrico o acéntrico.

La segunda vía (derecha del gráfico) también im--
plica la adquisición selectiva de información a partir de -
la orientación social de la atención. Sin embargo existi---
rían también constricciones a nivel conductual derivadas de
la suma de condiciones desfavorables para el sujeto a nivel
de recursos de poder (ej.: sujeto minoritario sin recursos
adscriptos de poder). En tal situación el sujeto puede lle-
gar a no elaborar un juicio propio ("suspensión del juicio")
o si lo elabora o ya existe puede no tener nada que ver con
su decisión conductual (produciéndose disonancia cognitiva
posteriormente, vid párrafos correspondientes del capítu-
lo 3). La conducta acata un juicio ajeno, ya existente, que
se impone o se le impone al sujeto.

Desde el punto de vista del estudio clásico del orden social desde la perspectiva psicológica (vid. capítulos 1 y 2) tal situación se ajustaría a una descripción básica del modelo experimental de Asch. En términos de la teoría de Chance supondría un contexto agonístico, en tanto la situación implique cierta intimidación, que no permite respuestas divergentes al sujeto y que puede ser céntrico o acéntrico.

¿Existen, en las estructuras sociales de la atención resultantes de las investigaciones experimentales comentadas, indicios de la existencia de estas dos vías?

La respuesta es positiva. Los experimentos en los que aparece una convergencia clara de los registros conductuales de ambas partes son el 1 (en un caso), el 2, el 3 y el 7.

En los experimentos 1 y 2 no se aprecia una estructura céntrica de la atención en términos estadísticos aunque a nivel cualitativo la atención parece centrarse en la mayoría ignorando a la minoría en el primer caso y recordando mejor a la mayoría en el segundo. En el primer caso la estructura informativa del grupo rechaza al sujeto minoritario (contexto agonístico). En el segundo no se aprecian sujetos especialmente ignorados sino sujetos especialmente "admirados" (contexto hedonístico). En el primer caso no aparece, cuando se produce la conformidad, la más mínima ne

gociación sino que se impone un criterio (estructura agonística) en el segundo surge un nuevo criterio común (estructura hedonista).

Existe pues una correspondencia entre los resultados y las alternativas propuestas por el modelo dual de conformidad, correspondencia que subraya el hecho de que el experimento 1 sea una réplica del experimento de Asch -que hacíamos corresponder con la estructura agonística- y el 2 -- del experimento de Sherif -que hacíamos corresponder con la estructura hedonista.

Por lo demás, los datos cualitativos de las variaciones del modelo experimental de Asch en las que no haya sido posible obtener resultados cuantitativos (experimentos 4, 5 y 8) muestran una estructura claramente agonística:--- hay un ganador que impone inmutable su criterio y un perdedor inconstante que converge más o menos hacia el otro bando, (salvo en el experimento 5, donde hay "tablas") y el ganador -la mayoría- ignora al otro bando. En el experimento 2 el sujeto minoritario destaca por ser el peor recordado y en el 5 el peor recordado es la minoría que cede.

Todos estos datos proporcionan indicios de que la estructuración social de la atención debe entenderse desde una perspectiva doble y alternativa en sus consecuencias, - pero no son datos determinantes. El hecho de que no existan claras polarizaciones de la atención (salvo en el experimen

to 8) impiden hablar de estructuras acéntricas si no se demuestra la existencia de su correlato: estructuras céntricas de la atención.

Pero, como se ha visto, tales estructuras céntricas existen y justamente en las dos manipulaciones experimentales (una en la tradición de Asch y otra en la tradición de Sherif) donde cabría esperarlas ya que implican situaciones de influencia social "intensas" (39) y quizás las más significativas de las ocho situaciones.

En el caso del experimento 3 una minoría, con todos los pronunciamientos en su contra, se enfrenta a una mayoría con recursos de poder y que no participa de la incertidumbre cognitiva del sujeto minoritario. La situación deriva en una extrema convergencia, por parte de la minoría, hacia una mayoría que no modifica para nada su juicio. Es pues una situación agonística que implica la imposición de un juicio ya existente. Pero en este caso no sólo es posible suponer que existió una estructuración social de la atención sino que se demostró empíricamente su existencia: la atención aparece en las tareas de recuerdo abrumadoramente centrada en la mayoría ($p < 0,02$); como en casos anteriores se ignora a la minoría pero en este caso existe una configuración céntrica de la atención.

En el caso del experimento 7 una minoría prestigiada previamente participa en una situación de incertidum-

bre generalizada. Aunque el sujeto que provoca cierta convergencia en la mayoría es el minoritario no puede hablarse de conformidad de la mayoría sino es a nivel de tendencia central y, además, el propio sujeto minoritario duda abiertamente de sus juicios en la condición crítica. Como era de esperar en una situación experimental inspirada en el modelo de la situación experimental de Sherif el resultado es -- una estructuración hedonista de la atención. Surge una nueva norma, distinta a la original en ambos bandos. Pero además la estructuración social de la atención es perfectamente observable ya que es céntrica; la atención aparece, en las tareas de recuerdo, indiscutiblemente centrada en la mi noría ($p < 0,01$).

Si es posible adaptar la casuística obtenida al modelo de Chance, también lo es fácilmente, en los experimentos 3 y 7, al modelo dual de formación de la decisión de acatar un determinado orden social (vid. gráfico de la siguiente página).

En consecuencia, los análisis experimentales llevados a cabo hasta el momento refuerzan un posible modelo explicativo del orden social a partir de unos mecanismos de orientación social de la atención.

Además existe un perfecto paralelismo, en los resultados empíricamente obtenidos, entre la morfología de dicha estructura social de la atención y lo que se supone son

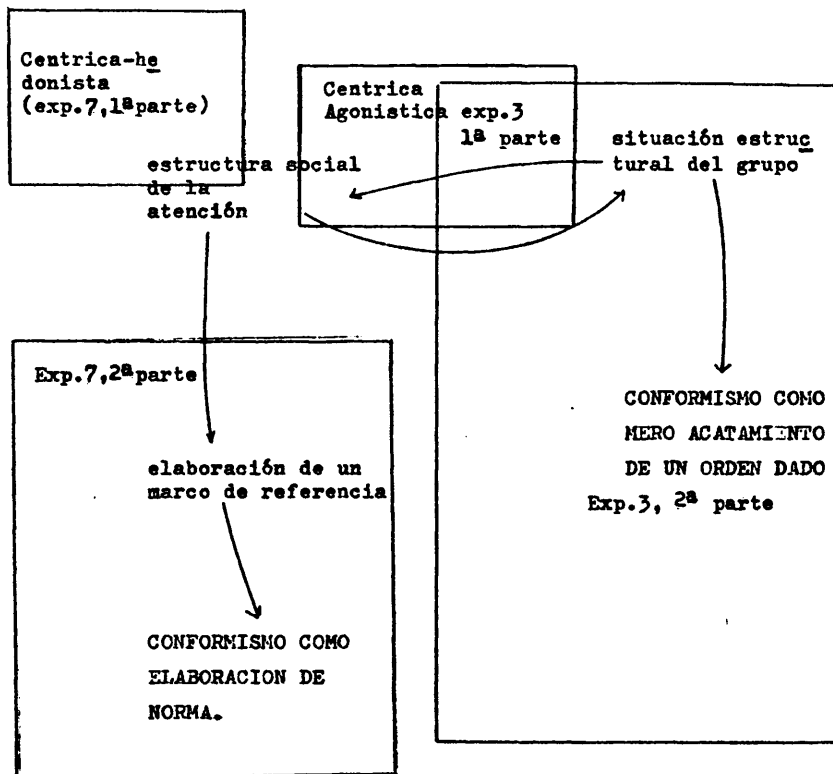


figura 4.14

los dos posibles resultados de ésta: conformidad como acatamiento conductual de la norma y conformidad como elaboración cognitiva de un nuevo marco de referencia.

La descripción del trabajo empírico expuesto se iniciaba con estas dos preguntas:

¿Es posible estudiar sistemáticamente las diversas situaciones que elicitán conformidad bajo un solo procedimiento experimental?

Y, en segundo lugar, ¿se detectan distintas estructuraciones grupales de la atención según la situación de conformidad operacionalizada?

Ambas respuestas parecen ser afirmativas y abren paso a otras dos cuestiones fundamentales en torno a las cuales se tejía la argumentación del modelo teórico:

¿Existen mecanismos selectivos en el proceso de información que condicionen las situaciones de conformidad? Y ¿es posible explicar la regulación de tales mecanismos en base a criterios no estrictamente racionales?(i.e., sin un racionalismo psicologista como el que rechazaba Durkheim).

Los últimos párrafos han estado destinados, si no a demostrar, sí a mostrar la conveniencia de una organi

zación taxonómica de los procesos de influencia cuyo punto de mira último sea la consolidación del modelo propuesto, - modelo que descansa en una respuesta positiva a ambas afirmaciones.

UNA CUESTION COMPLEMENTARIA AL MODELO GENERAL: LA RELEVANCIA ECOLOGICA DEL MODELO FRENTE AL DE LA TEORIA DEL INTERCAMBIO.

Si la elaboración de una taxonomía de situaciones elicitoras de conformidad era uno de los problemas planteados en este trabajo, otra cuestión anteriormente comentada se refería a la consideración de la validez ecológica del modelo de formas de acatamiento del orden social que se ha propuesto.

Tal consideración giraba en torno a un supuesto -- implícito en el modelo teórico propuesto: que el sujeto no suele percibir --en las situaciones grupales-- otra alternativa que permanecer en el grupo y acatar el orden social propuesto.

Ello, como se comentó anteriormente, es una afirmación cuya comprobación es doblemente importante en este trabajo: en primer lugar el que esto sea o no así da una mayor o menor relevancia ecológica al modelo teórico en comparación con otros alternativos como, por ejemplo, el de la Teoría del Intercambio.

En segundo lugar, un sujeto que puede plantearse -- el abandono del grupo en cualquier momento y, de hecho, se --

plantea su estrategia interactiva en dichos términos es un sujeto cuya situación estructural en el grupo no condiciona sus procesos cognitivos. Un sujeto al gusto del racionalismo cognitivista de la Teoría de la Decisión.

La crítica de tal visión racionalista-cognitivista del individuo interactuante es una de las raíces teóricas de este trabajo: aparecía ya en el comentario a las aportaciones de Durkheim y ha sido el principio inspirador de toda la elaboración teórica.

Es preciso, pues, resaltar empíricamente la importancia de una de las hipótesis de trabajo más relevantes de esta investigación: existe una tendencia generalizada, por parte de los sujetos, a integrarse ecológicamente en los marcos situacionales que integran al sujeto, quedando condicionada su comprensión de la situación -e incluso su abandono- a los condicionantes estructurales y sociales que determinan su cognición.

Ello no implica rechazar excluyentemente la posibilidad de que determinadas condiciones permitan conductas que se ajusten más a un modelo individual-racionalista, pero sí - implica afirmar que son mucho más relevantes, ecológicamente hablando, las situaciones de condicionamiento social de la cognición y, más concretamente, de condicionamiento ecológico de la asunción o no de un orden social a partir de la estructura social de la atención.

¿Existe alguna comprobación experimental del grado en que un sujeto está dispuesto a abandonar una determinada situación en la que se halla ecológicamente integrado, i.e., en la que se reconoce como parte activa de un sistema de conductas?

Hay, al menos, claros indicios de que los sujetos tienden a no abandonar y, lo que es más importante, justificar o no percibir las razones existentes para abandonar una situación social en cuya estructura se hayan integrado. Seleccionemos dos de los ejemplos más dramáticos de esta afirmación:

- a) Contra el tópico más extendido, las investigaciones recientes sobre conducta humana en incendios (Canter 1980) indica que el problema de los incendios y su evacuación no suele ser el pánico sino todo lo contrario: la gente se resiste a "reconocer" el fuego y, una vez lo reconoce, tiende a seguir desempeñando sus papeles habituales.
- b) Los resultados de las experiencias de Milgram (1963, 1965, 1974) sobre obediencia a la autoridad pueden interpretarse también como un ejemplo de renuncia de los sujetos a abandonar una situación en la que se les ha asignado un rol, por desagradable que resulte. Tal renuencia e incluso una activa integración en la situación propuesta se ha demostrado también en otros ejemplos dramáticos como el de la implicación de los sujetos en la cárcel simulada de Zimbardo (Haney, Banks y Zimbardo 1973).

En este sentido, una experiencia llevada a cabo recientemente (Fdez.Dols et als.1980) va a permitir constatar sistemáticamente la tendencia, por parte del sujeto, a permanecer acriticamente en una situación institucionalizada, aún cuando ésta no sea en absoluto ventajosa para él.

Para ello se parte del experimento de Milgram ---- (1963,1965,1974) sobre obediencia a la autoridad. Como se sabe, en el experimento de Milgram se ordena a los sujetos que administren descargas, cada vez más altas -hasta llegar a -- los 450 vols.-, a una supuesta víctima que falla en un ejercicio de memorización. El porcentaje de sujetos obedientes, incluso interactuando con una víctima que se resistía de diversos modos a sufrir el castigo, fue inesperadamente alto. Lo que nos interesa en este caso no es la obediencia de los sujetos al experimentador o lo rechazable que éticamente hablando haya podido ser su conducta. Lo que sí es importante es que los sujetos no abandonan la situación en la inmensa -- mayoría de los casos: su percepción de la situación queda mediatizada por su pertenencia a ella.

Una posible réplica a esta interpretación podría basarse en que los sujetos de Milgram no corren peligro alguno sino que, por el contrario, ejecutan un castigo que puede constituirse en válvula de escape para su agresividad. Para evitar tal argumentación y subrayar las limitaciones del sujeto la manipulación del experimento que se refiere a continuación recalca las condiciones desventajosas para el sujeto:

el sujeto no sólo no castiga sino que, además, si permanece en su posición será la siguiente víctima potencial de las -- descargas eléctricas.

Método

Sujetos: 28 sujetos seleccionados al azar en base al fichero de alumnos de primero de Psicología en la Universidad Autónoma de Madrid, distribuidos en dos grupos aleatoriamente: un grupo de control (dos varones, ocho mujeres) y un grupo experimental (tres varones, doce mujeres).

Instrumentación y diseño: Los sujetos eran, en ambos casos, introducidos en una amplia sala con un ostensible espejo unidireccional (vid. figura adjunta) y debían permanecer sentados frente a una mesa (posición A en la figura) aprendiendo una lista de palabras.

En el caso del grupo de control la experiencia se desarrollaba sin incidentes y se justificaba la presencia de dos personas en la cabina mediante las siguientes instrucciones:

"Este es un experimento sobre recuerdo - mediante conceptualización y memorización visual. En nuestro experimento deberás memorizar unas palabras y luego - reconocerlas entre otras que se irán -- presentando en silencio siempre por escrito. El reconocimiento de las palabras

se producirá en la cabina de aquí a lado...Como ves, deberás sentarte en esta silla y apretar el botón negro si reconoces la palabra presentada en las láminas y el rojo si no la reconoces. Ahora vuelve a la mesa y comienza a memorizar tu lista; yo me quedaré aquí con mi compañero para registrar con un fotómetro y un fonómetro los posibles ruidos o -- cambios del ambiente luminoso que pueden perjudicar tu rendimiento. Tienes veinte minutos; por favor no escribas nada y concéntrate en tu tarea. A partir de ahora debe guardarse absoluto silencio",

Los sujetos permanecían en tal situación 17 minutos y luego se les citaba, con la excusa de que se trataba de una prueba de memoria tras periodos prolongados de tiempo, para dos --- días más tarde, tras oomprobar que la situación no les había resultado inverosímil.

En el caso del grupo experimental, los sujetos se - encontraban, nada mas entrar, a una muchacha que les cedía - su sitio (el asiento A), como si terminase en ese momento de memorizar las palabras, y pasaba a ocupar el asiento B, en la cabina de control. Se le leían al sujeto las siguientes instrucciones:

"Este es un experimento sobre recuerdo - mediante conceptualización y memoriza-- ción visual. Un aspecto poco conocido - de esta área es el papel de los casti-- gos en el aprendizaje. En nuestro expe-

rimento deberás memorizar unas palabras y luego reconocerlas entre otras que se te irán presentando en silencio, siempre por escrito. Cuando se produzcan errores te administraremos un castigo, progresivamente mayor. El reconocimiento de las palabras se producirá en la cabina de aquí al lado... Como ves, deberás sentarte en esta silla (las correas son para evitar golpes por movimientos bruscos y fijar los electrodos). Deberás apretar el botón negro si no reconoces la palabra presentada en la lámina y el rojo si la reconoces. En caso de error se administrará un pequeño calambre de intensidad progresivamente mayor, aunque no llegará a producirse ninguna lesión. Mira, por ejemplo, como es el primer calambre... bien, esta demostración ha servido para que tu compañera recuerde su tarea; luego te la recordaremos como a ella. Ahora vuelve a la mesa y comienza a memorizar tu lista; yo me quedaré aquí. Tienes veinte minutos. Por favor, no escribas nada y concéntrate en tu tarea. A partir de ahora debe guardarse absoluto silencio" (vid gráfico).

Dentro de la cabina, un experimentador con bata blanca y el entrevistador, le mostraban al sujeto el asiento B -con correas- y un presunto administrador de descargas; para dar mayor verosimilitud a la situación, el sujeto recibía una descarga de 4 mAmp. Luego volvía a su sitio (asiento A) y la cabina se cerraba.

Transcurridos 1 minuto 39 segundos, se oían las --

primeras quejas, cada vez mas intensas (se trataba de una -- grabación); a los 3 minutos 12 segundos, la víctima afirmaba por primera vez que las descargas le dolían mucho, y a los 5 minutos y 13 segundos, que no quería proseguir el experimento. Luego ambas afirmaciones proseguían "in crescendo" hasta que en el minuto 15 y 29 segundos, solo se oían gemidos (vid. transcripción).

Por lo demás, a partir del minuto 10, los gritos - se acompañaban de patadas.

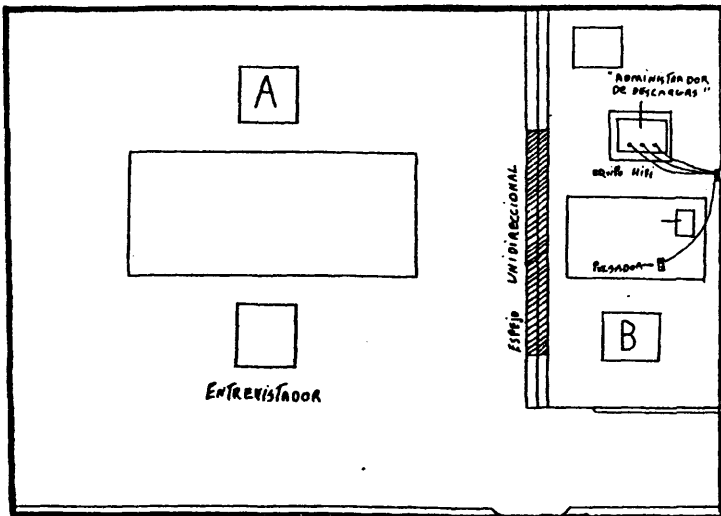
Tras la prueba, los sujetos pasaban a ser entrevistados: se les explicaba la situación, pidiendoles disculpas y cuestionandoles sobre sus experiencias durante la prueba. Por último, eran citados para la misma hora y día que el grupo de control (salvo en los tres sujetos experimentales últimos).

Tal día y hora se convocó la última reunión en la que se comentó con todos los sujetos la experiencia y se --- aclararon dudas.

Resultados

Se consideraron tres tipos de respuestas:

1. El sujeto no se levanta de la silla hasta que concluyen - los 17 minutos de espera ("no intervención").
2. El sujeto se levanta antes de que concluyan los 17 minutos:



Cuadro I. Transcripción abreviada de los quejidos de la víctima

1.39 ... ul	9.13 ... me voy, que me voy, de verdad.
3.12 ... chico, que duele mucho, ¿eh?	esto no lo aguanto más. Ay, por
5.13 ... ay, ay, que no sigo	favor dejadme irme, que yo no
6.44 ... me niego a seguir con esto	me crete que esto era así
7.23 ... ay, ay, por favor, de verdad, que	13.17 .. ay, scitedme, por favor
no lo pueda aguantar, que no pue-	15.29 .. ¡ah!, ¡ah!
do aguantar este dolor	

figura 4.15

2.1 Para irse ("huida sin intervención").

2.2 Para entrar en la cabina ("intervención").

En el grupo de control todas las conductas se clasificaron en la categoría de "no intervención". En el grupo experimental los resultados fueron como sigue: 11 sujetos en "no intervención", de los cuales 9 fueron mujeres y dos varones (73%); 2 sujetos en "huida sin intervención", ambos mujeres (13,3%); por último, 2 sujetos en "intervención", un varón y una mujer (13,3%).

Si aplicamos la Prueba de Probabilidad Exacta de Fisher no se aprecian diferencias entre la conducta del grupo de control y las del grupo experimental:

	no interv. y huida	intervención
grupo de control	10	0
grupo experimental	13	2

	no intervención	huida e interv.
grupo de control	10	0
grupo experimental	11	4

En el segundo caso, $p = 0,11$ valor que no permite aceptar H_1 con $\alpha = 0,10$ (se acepta H_0 : no hay diferencias en las proporciones de rechazo). En el primer caso la proba-

bilidad resultante es $p = 0,34$ con lo que la similitud entre las proporciones de ambos grupos es aún mayor.

Por lo demás, cabe indicar que los sujetos que rompieron la rutina experimental lo hicieron a los 7 minutos y 10 segundos y a los 13 minutos (en los casos de "huida sin intervención"), y a los 14 minutos y 15 segundos y a los 15 minutos (en los casos de "intervención").

Respecto a los aspectos cualitativos, las respuestas proporcionadas en la entrevista post-experimental fueron categorizadas en los siguientes apartados:

- a) Sujetos que aceptaron la situación y asumieron su papel de futuras víctimas con mayor o menor aprensión.
- b) Sujetos que trataron de minimizar el contenido de los gritos apelando a una extrema sensibilidad de la víctima y/o al hecho de que los experimentadores serían sancionados si realmente dañasen a la víctima.
- c) Sujetos que ignoraron las quejas de la víctima o no las consideraron graves en base al supuesto de que a ellos no le podría ocurrir lo mismo, ya que su nivel de rendimiento sería superior.
- d) Sujetos que manifestaron experimentar una sensación de irrealidad. No se apuntaron fallos en la simulación, sino que ésta se consideraba "increíble" por su gravedad.

Discusión de los resultados y conclusiones

Numerosos investigadores han discutido la validez experimental y las implicaciones éticas del trabajo de Milgram. En último termino parece que unos y otros estan de --- acuerdo en que:

- a) La situación es, al menos, desagradable.
- b) La situación es inusual, y en sus planteamientos exige -- conductas -como afirma Milgram- o la representación de -- conductas -como afirmarian algunos de sus criticos- que - van contra ciertos valores comunmente aceptados y respetados.
- c) Los sujetos se acomodan en porcentajes mas que notables a la situación.

Los resultados especificados se ajustan perfecta-- mente a estas consideraciones, así por ejemplo, los resulta-- dos de Milgram en el diseño que más se aproxima al aquí uti-- lizado (feed-back verbal de la victima: un 62,5% de obedien-- tes).

Es muy alto el número de sujetos que no rompen la rutina interactiva y aún mayor el numero de sujetos que no - abandonan la situación (86%). Sin embargo, quizás los resul-- tados de la entrevista post-experimental sean lo mas llamativo: se ajustan a las respuestas dadas por los sujetos en si-- tuaciones experimentales similares o parecidas (Darley y La-- tané 1968, Milgram 1974) pero, si se observan desde otro pun

to de vista, tambien se ajustan a los dos tipos de reacciones ante un desastre -un incendio- comentadas anteriormente:

- a) Resistencia a aceptar la "realidad " de circunstancias -- inusuales (respuestas b y d).
- b) Tendencia a continuar desempeñando el rol adscripto (a y c).

Parece pues que nos encontramos ante un fenomeno ecológicamente relevante que señala hacia el supuesto del -- que partió el presente parágrafo: los sujetos tienden a no - abandonar la situación social, por extrema que sea, en cuya estructura se hayan integrados. Además, tal resitencia parece fundamentalmente cognoscitiva.

Hay, pues, razones de peso para subrayar un modelo de explicación psicológica del orden social que parta del - supuesto de un condicionamiento social de la conducta del in dividuo desde la raiz misma de su procesamiento cognitivo de la información relevante (estructura social de la atención) y envuelto en las constricciones estructurales que sufre su conducta, divorciandose a veces el juicio que el sujeto elabora a proposito de una situación y la conducta que desarrolla en ella.

La tónica de este trabajo ha sido, pues, dejar entre parentesis el sujeto psicológico supuesto por la Teoría del Intercambio, la Teoría de la Atribución o la Teoría de -

de la Decisión: un individuo que juzga racionalmente una situación, determina sus costos y ganancias y actúa en consecuencia maximizando su beneficio. Tal perspectiva puede ser útil pero no parece tan relevante como la del sujeto inmerso en un medio social que presupone el modelo dual de conducta de acatamiento de un orden social aquí desarrollado; se recupera la aportación más relevante de Durkheim sin renunciar - con ello a la explicación psicológica (vid. capítulo 1) que sólo pierde su lastre racional-psicologista.

Ello no quiere decir, por supuesto, que el sujeto sea esclavo de los demás ni ninguna otra simplificación de este tipo. Se trata más bien de replantear el problema del orden social desde una perspectiva eco-psicológica que propugna una concepción cíclica de los procesos psicológicos humanos (Neisser 1976, Meacham 1977, Bandura 1978), una interrelación entre sujeto y objeto en la que "la interpretación y evaluación del objeto es el producto del comercio o juego mutuo entre las anticipaciones del sujeto y las propiedades externas del objeto" (Gibbs 1979).

Es pues difícil separar la situación del sujeto -- que la percibe pero también al sujeto de la situación en que éste se halla enmarcado. El modelo dual de elicitación de la conducta conformista respecto a un orden social no pretende sino recalcar esta circunstancia.

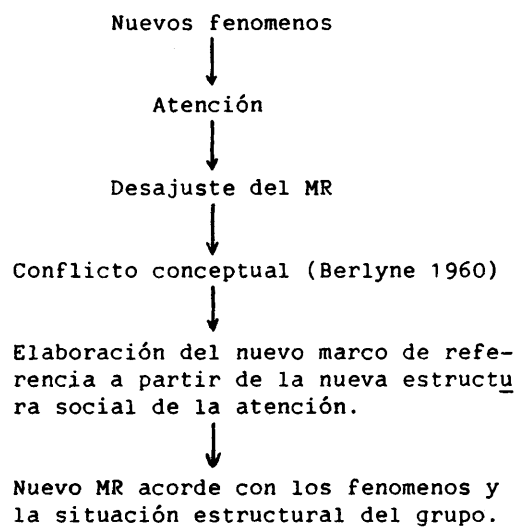
La ruptura de la norma vendría, pues, dada a partir

de dos elementos: la situación estructural del sujeto o su polarización de la atención en determinadas circunstancias del medio que contradicen su vigente concepción de éste.

En el primer caso, se trataría de situaciones en las que una posición privilegiada dentro del grupo dá al sujeto una mayor capacidad de maniobra, en comparación con los demás sujetos del grupo. El individuo dominante no tiene por que prestar tanta atención al resto de los sujetos del grupo (Chance 1967) y, por tanto, puede actuar mas idiosincraticamente: es el fenómeno constatado experimentalmente y recogido en la literatura como el "crédito idiosincrático" de aquellos individuos cuyo status es reconocido por el grupo y mantenido por el interesado que puede entonces desarrollar ciertas conductas no ajustadas a la norma antes de exponerse a las sanciones del grupo (Hollander 1958) (vid. experimento 7).

No es esta situación, sin embargo, la que afecta a la mayoría de los individuos en situación grupal. El modelo propuesto preve, en el caso del individuo que se enfrenta a una situación perceptiva dos posibilidades, siempre y cuando tal situación sea capaz de romper con la estructura de atención y rutinas interactivas establecidas en el grupo, tarea que -como se acaba de ver- no es facil; sólo se ha constatado experimentalmente en situaciones de extremo conflicto cognitivo.

1ª POSIBILIDAD: La situación anomala afecta a todo el grupo; se produce una reelaboración armonica y progresiva de una -- nueva norma (experimento 2).



La situación no difiere sustancialmente de algunas de las manipulaciones básicas del modelo de Sherif (1974).

2ª POSIBILIDAD: La situación anómala afecta a un solo individuo. Notese que tiene que ser una situación tan anómala como para romper la rutina cognitiva e interactiva del sujeto. En este caso el individuo puede ser tan dominante, en el sentido de Chance (1967), como para modificar la estructura social de la atención y con ello toda la conducta del grupo; -

según el esquema anterior ello implica una reinterpretación del carisma ya documentada por algunos estudiosos del modelo de Chance (vid. Larsen 1976).

Un caso más usual será aquel en el cual el individuo enfrentado a experiencias turbadoras de orden interno -- (ej. alucinaciones) o externo (ciertos acontecimientos) no -- posee un status suficiente en el grupo. El modelo preve que el sujeto se conformará, en desacuerdo con sus percepciones, al orden social existente (vid. experimento 3); sin embargo, si los fenomenos turbadores han sido tan intensos como para provocar un conflicto conceptual (Berlyne 1960), el tratar -- de resolver éste recurriendo a la mera conformidad interactiva provocará disonancia cognitiva.

¿Como "negocia" el sujeto tal disonancia? Por lo -- que a este trabajo se refiere aquí entramos en el terreno de la pura especulación. La respuesta más ortodoxa (Festinger -- 1975), es que el sujeto tratará de reducir esa disonancia -- bien "(a)transformando uno o varios de los elementos comprendidos en las relaciones disonantes;(b)añadiendo elementos -- cognoscitivos nuevos, que sean consonantes con la cognición ya existente; (c) disminuyendo la importancia de los elementos incluidos en las relaciones disonantes" (40). En terminios de contenidos, Berlyne (1960) da una solución igual en lineas generales a la de Festinger: conciliar ambos terminos -- del conflicto, ignorar el conflicto o potenciar uno de los -- dos términos.

Pero ¿qué ocurrirá si el sujeto se enfrenta a la labor de Penélope? Concilia su disonancia y, al momento, nuevos e irrefrenables acontecimientos invaden de nuevo su campo cognitivo descabalandando su marco de referencia pero sin modificar en nada su conducta exterior, conformista. Quizás -- aquí el sujeto abandone el grupo, pero hay otra posibilidad:

"Nuestra hipótesis es que se producirá -- un colapso en la capacidad del individuo para discriminar entre tipos lógicos cada vez que se presenta una situación de doble vínculo. Las características generales de esta situación son las siguientes: (1) cuando el individuo está envuelto en una relación intensa --- (...)(2) y el individuo está atrapado en una situación intensa en la cual las -- otras personas que intervienen en la relación expresan dos ordenes de mensajes y uno de ellos niega al otro (3) y el -- individuo es incapaz de comentar los -- mensajes que se expresen para corregir su discriminación del orden de mensajes al cual ha de responder (...). Hemos sugerido que esta es la clase de comunicación que se da entre el esquizofrenico y su madre, pero tambien ocurre en las relaciones normales". (41)

NOTAS

- (1) Bronfenbrenner 1977, p.517.
- (2) Asch 1964, p.489.
- (3) Como anteriormente se indicó, la manipulación del experimentador consiste en presentar en un caso (por ej. a la mayoría) el anverso de las tarjetas y en otro el reverso (por ej. al sujeto minoritario). Para ello basta con dar un giro de 180° al mazo e iniciar su presentación por el otro lado teniendo cuidado de depositar las láminas, una vez mostradas, sin presentar su dorso.
Para facilitar la tarea del experimentador una pequeña marca señala, en el canto del juego de láminas, --cual es la cara de estas que se va a presentar al sujeto.
- (4) Algunos comentaristas de la obra de Asch señalan que, para el sujeto minoritario la mayoría eran "grupos formados por extraños sin una especial demanda de lealtad o afecto hacia el sujeto" (Ross et al. 1976) con lo que se subraya el racionalismo del sujeto. Sin embargo, Asch afirma textualmente que "los sujetos criticos eran reclutados entre sus amistades por los miembros del grupo cooperador" (Asch 1964, p.453).
- (5) Chance 1976, p.317.
- (6) En terminos generales el reflejo o reacción de orientación implica una serie de modificaciones sensoriales, --musculares y nerviosas que afectan al sujeto cuando se enfrenta a un acontecimiento no esperado o significativo.

Tal reacción disminuye si el estímulo se repite (habituación).

Quizás el modelo más clásico para la explicación de este fenómeno sea el de Sokolov (1966): un modelo neuronal controla los estímulos aferentes que son comparados con tal modelo interno; cuando se produce un desajuste entre el estímulo y el modelo se produce una descarga hacia el sistema reticular que produce una activación y la consiguiente respuesta de orientación (vid. Richard 1980 para un comentario general).

- (7) Ohman 1979, p.445.
- (8) Como dato anecdótico pero significativo, la última fila del sujeto conformista aparece, en las hojas de respuesta originales, con una corrección; su juicio recordado como 8 se ha escrito sobre otro número, el 9. No pareció indicado insistir sobre tal asunto al sujeto.
- (9) La prueba se repetía tantas veces hiciera falta hasta lograr la unanimidad de los sujetos y su habituación a la tarea.
- (10) La conducta de la mayoría es descrita, en cada ensayo, a partir de las medias de los valores (número de perros percibidos) expresados por cada sujeto.
- (11) La presentación de tales recuerdos se halla explicada extensamente en el apartado de diseño del experimento 1. El formato básico es:

	mayoría				minoría	
	1	2	3...	n	n+1	
1ª tarea	nº	nº	nº	nº	nº	(números recordados)
2ª tarea	nº	nº	nº	nº	nº	
3ª tarea	nº	nº	nº	nº	nº	
repetición	nº	nº	nº	nº	nº	
repetición	nº	nº	nº	nº	nº	

Se recogen así tantas matrices como $n+1$ sujetos componen el grupo y se hallan, sujeto a sujeto y tarea a ta rea, los errores medios cometidos al recordar los juicios de la mayoría y de la minoría, estableciéndose -- así un conjunto de pares igualados.

Un error se puntua como 1, la negativa a respon-- der como 0,5 y los aciertos con el valor 0.

- (12) Tanto en la presente como en las demás presentaciones -
numéricas de los resultados de esta serie de experimen-
tos se suprimen los resultados de la prueba inicial. No
así en la representación gráfica.
- (13) Un valor rodeado por un circulo indica que el error se
contabiliza como pleno; los rodeados por medio circulo
se refieren a omisiones. Un ordinal rodeado por un cir-
culo indica cual es el sujeto que recuerda.
- (14) Para un comentario extenso sobre la aplicación y venta-
jas estadísticas de la Prueba de Rangos Señalados y Pa-
res Igualados de Wilcoxon consultese, por ej., Siegel
1970.
- (15) A proposito de esta temática cf. las polémicas sobre el
mecanismo del reflejo de orientación (O'Gorman 1979, --
Bernstein 1979).
- (16) Se aducía para ello que observar de lejos las láminas -
podía implicar más confusiones que aclaraciones. El con-
sejo era aceptado porque, de hecho, durante la prueba -
de adaptación los errores eran frecuentes y estos se --
vieron falsamente corroborados en el periodo crítico.
- (17) Por un error del experimentador solo se llevó a cabo --
una repetición; de ahí la replica del experimento con -
resultados, por lo demás, similares.

- (18) Asch 1964, pp.477 y ss.
- (19) Conviene recordar que la categoría 1=gato y la 7=perro. La serie de categorías seleccionadas de la prueba de -- Frenkel-Brunswik se puede consultar al comienzo de la - descripción de esta serie de experimentos.
- (20) El sujeto 19 se ausentó antes de concluir el experimen- to, por lo que no fué posible administrarle la prueba - de memoria.
- (21) Sherif prescribe incluso que tal sujeto prestigioso de- berá colaborar con el experimentador para inducir, como así se hizo, al sujeto ingenuo a juicios perceptivos -- claramente alejados de su línea de actuación (Sherif -- 1974 pp.676 y ss.).
- (22) La tarea académica consistía, en éste y anteriores expe- rimentos en escuchar las indicaciones del profesor so-- bre la utilización de diversas técnicas de investiga--- ción en ciencias sociales. Los comentarios eran practi- camente idénticos en todos los grupos y no exigían nin- gún tipo de conducta individual o grupal relevante.
- (23) Si se observan con atención los resultados de estas ma- trices al lector puede asaltarle la duda de si a los su- jetos, a la hora de recordar, han invertido el orden de de los dos primeros sujetos inflandose de ese modo los errores cometidos por el grupo respecto a los juicios - perceptivos de la mayoría.
Haya sido o no un error del observador, la situa-- ción no cambia, sin embargo, en lo fundamental: sigue - siendo mucho mejor recordado el sujeto minoritario, co- mo lo demuestra la aplicación de la prueba de Wilcoxon a una presentación de los datos reordenados segun la hi- pótesis del error.

Si los juicios perceptivos registrados por el ob--
servador se ordenan así:

	2º	1º	3º	4º	5º
	4	4	4	4	3
	6	5	6	7	7
	5	6	0	1	6
	4	7	4	0	6
	11	5	7	3	6-7

El computo de errores sería:

	2º	1º	3º	4º	5º
	6	5	7	6	3
	5	4	6	5	4
	6	6	11	7	6
	4	5	11	0	6
	11	3	7	6	6
	2º	1º	3º	4º	5º
	6	6	0	7	5
	5	5	7	11	7
	6	4	6	5	3
	6	5	7	5	6
	2	4	8	3	6
	2º	1º	3º	4º	5º
	3	3	3	3	4
	6	6	6	6	7
	3	3	0	1	6
	3	2	7	0	6
	11	5	7	4	6
	2º	1º	3º	4º	5º
	6	6	6	5	5
	5	5	0	1	3
	7	7	7	0	6
	11	5	7	3	7
	2º	1º	3º	4º	5º
	4	4	3	5	5
	0	0	3	4	6
	6	5	7	6	6
	11	5	7	0	6-7

Si aplicamos en este caso la prueba de Wilcoxon:

par 1	1	0	1	
par 2	0,75	1	-0,25	2,5
par 3	0,75	0	0,75	
par 4	0,5	0	0,5	
par 5	0,5	0	0,5	
par 6	1	1	0	
par 7	0,75	0	0,75	
par 8	1	1	0	
par 9	1	0	1	
par 10	0,75	0,5	0,25	
par 11	1	1	0	
par 12	0,5	0	0,5	
par 13	0,5	0	0,5	
par 14	0,75	0	0,75	
par 15	0,25	0	0,25	
par 16	0,5	1	-0,5	7
par 17	0,25	1	-0,75	12,5
par 18	0,5	0	0,5	
par 19	0	0	0	
par 20	1	1	0	
par 21	1	0	1	
par 22	1	0	1	
par 23	0,25	0	0,25	

T = 22
N = 18

(significativo al nivel = 0,01 para una prueba de dos colas).

(24) Se entiende aquí que no existe la elaboración previa de un nuevo marco de referencia en tanto en cuanto el sujeto se limita a adscribirse total o casi totalmente a -- uno ya existente y que le era ajeno.

(25) Tal estructura factorial sería una parte de un diseño -- más amplio:

Mayor.+vs.min+ | May.+vs.min- | May.-vs.min.+ | May.-vs.min-
C1C1C1A1AC1AA | C1C1C1A1AC1AA | C1C1C1A1AC1AA | C1C1C1A1AC1AA

Se seleccionaron las ocho posibilidades que implicaban la existencia de cierto status en el grupo, ya -- que se consideró problemático y poco relevante el partir de una supuesta situación de igualdad, especialmente de igualdad en historia de refuerzos positivos respecto a la tarea del grupo, (+ = historia de atribución de recursos de poder; - = historia de no atribución de recursos de poder; May. = mayoría; min = minoría; A = condición perceptiva ambigua; Cl = condición perceptiva no ambigua).

- (26) Se entiende que una conducta es consistente cuando los juicios perceptivos no varían en toda la situación crítica. Un sector del grupo produce conformidad cuando en su registro conductual no se aprecia, en ningún momento, la tendencia a converger con el otro sector, si no que es más bien el otro sector el que, brusca o paulatinamente converge con los juicios del primero.

A esta última convergencia se le denominará también conformidad.

- (27) M = mayoría
m = minoría
+/- = historia de atribución de recursos de poder
Amb. = situación perceptiva ambigua
Cl. = situación perceptiva no ambigua.

- (28) Para facilitar la comprensión de los gráficos el eje de abscisas se ha desplazado con respecto al de ordenadas.

- (29) En realidad, el que el experimentador diera como correcto el juicio perceptivo de un individuo implicaba, si se quiere (y así se ha venido indicando en pro de la sencillez) una determinada historia de refuerzos que implica, por supuesto, la adscripción de determinados recursos para enfrentarse con el medio y, por tanto, la atribución de poder social por los demás miembros del grupo (más concretamente poder de experto).

- (30) La oscilación en tiempos no tuvo, en el caso máximo, -- más de quince minutos; los sujetos oscilaron entre 3 y 7. En general las modificaciones y variaciones que se conocen no parecen poseer gran importancia en la literatura de investigación que, por ejemplo, en el tema del conformismo presenta grupos que suelen ir de 1 (Milgram en cierto modo Crutchfield), 3 (por ej. Moscovici) o varios sujetos (por ej. Asch).
- (31) Evidentemente un proyecto de esta envergadura exigiría ciertas inversiones más amplias de tiempo y medios. Para una introducción a la construcción de modelos teóricos en términos de dinámica de sistemas vid. por ej. -- Aracil 1978).
- (32) Vid. Berlyne 1960, capítulos 10 y 11.
- (33) El propio Berlyne da el siguiente ejemplo: "Cuando vemos por primera vez un animal híbrido por ej. de tigre y -- leon, el patron de estímulos es suficientemente similar a aquel producido por un leon y un tigre y evocar respuestas correspondientes a ambos y sin embargo no tan -- cercanos como para que predomine un conjunto de respuestas".
- (34) Citados por Berlyne; se dan sin embargo las referencias de las traducciones al español de las mismas obras u --
- (35) otras de igual contenido.
- (36) Berlyne 1960, p.17.
- (37) Se veía además, en los párrafos iniciales de este capítulo, que el procedimiento de Sherif, con su preocupación por el contexto institucional y grupal y su concepto de conformidad en términos de influencia en los juicios (nivel cognitivo) y no en las meras decisiones, ca

saba muy bien con las notas mas relevantes de la presen
te extrapolación del modelo de Chance: determinación --
ecológica de la conducta cognitiva del individuo y con-
formidad en terminos de influencia en los juicios (cana
les selectivos previos de información).

Vistas ahora las conclusiones de la investigación
empírica tal paralelismo es algo mas que una coinciden-
cia formal; existiría una razón "genetica": ambos mode-
los parten, en último termino, de los condicionantes ex
ternos de la conducta social cognitiva del sujeto.

(38) Mugny 1980, p.231; el subrayado no es original.

(39) La morfología de la situación del experimento 3 recuer-
da, salvando las distancias, situaciones extremas de --
producción de conformidad tales como el "lavado de cere
bro"; como se sabe el "Hsi nao" no implica solo una de-
mostración de omnipotencia por parte del captor sino, -
sobre todo, situar al prisionero mediante una conducta
caprichosa en una situación de incertidumbre total ----
(Watson 1980).

En cuanto a la situación del experimento 7, el pro-
pio Sherif utiliza la presencia de un sujeto prestigia-
do para producir "una influencia social especifica", i.
e. un ejemplo mas rapido y marcado que su procedimiento
clásico (Sherif 1974).

(40) Festinger 1975, p.323.

(41) Bateson 1976, p.238.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABREMOVITCH,R. "The Relation of Attention and Proximity to Rank in Preschool Children" en Chance y Larsen 1976.
- ALMOND,G.; VERVA,S. The Civic Culture Princenton, Princenton Univ. Press 1963 (citado en Fischer 1973).
- ALLEN,V.L. "Social Support for Nonconformity" en Berkowitz,L.(ed.) Advances in Experimental Social Psychology (vol.8) New York, Academic 1975.
- ALLEN,V.L. "Infra-group, Intra-group and Inter-group: Units, Levels and Meanings in Social Influence" Simposium Internacional sobre Influencia Social, Barcelona, Septiembre 1980.
- ALLEN,V.L.; WILDER,D.A. "Impact of Group Consensus and Social Support on Stimulus Meaning: Mediation of Conformity by Cognitive Restructuring" J. Person. and Soc. Psychol. 1980,39,--- pp. 1116-1124.
- ALLPORT,F.H. "The J-curve Hypothesis of Conforming Behavior" J. of Soc. Psychol. 1934,5,pp. 141-183.
- ALLPORT,G.W. "The Historical Background of Modern Social Psychology" en Lindzey,G; Aronson,E.(eds.) The Handbook of Social Psychology (2nd ed.) Reading, Mass. Addison Wesley 1968.

- ALLPORT, G.W.; POSTMAN, L. (1947) Psicología del rumor
Buenos Aires, Psique 1976.
- ARACIL, J. Introducción a la dinámica de sistemas
Madrid, Alianza 1978.
- ARONSON, E. "The Theory of Cognitive Dissonance: a
Current Perspective"
en Berkowitz, L. (ed.) Cognitive Theories
in Social Psychology
London, Academic 1978.
- ASCH, S.E. "Studies in the Principles of Judgements
and Attitudes: II Determination of Judgements
by Group and by Ego Standards"
J. of Soc. Psychol. 1940, 12, pp. 433-465.
- ASCH, S.E. "The Doctrine of Suggestion, Prestige --
and Imitation in Social Psychology"
Psychological Rev. 1948, 55, pp. 250-276.
- ASCH, S.E. "Book Reviews: Sherif, M. and Cantril, H.
The Psychology of Ego-Involvements"
Psychol. Bull. 1948, 45, pp. 165-171.
- ASCH, S.E. "Effects of Group Pressure upon the Modification
and Distortion of Judgement"
en Guetzkow, H. (ed.) Groups, Leadership -
and Men Pittsburg, Carnegie Press 1951.
- ASCH, S.E. (1952) Psicología Social
Buenos Aires, Eudeba 1964.

- ASCH, S.E. "Issues in the Study of Social Influences on Judgment" en Berg y Bass 1961.
- AVERMAET, E.; DOMS, M. "Social Support and Minority Influence: The Innovation Effect Reconsidered" Simposium Internacional sobre Procesos de Influencia Social Barcelona, Septiembre 1980.
- BACK, K.W. "Influence through Social Communication" J. of Abnorm. and Soc. Psychol. 1951, 46 pp. 9-23.
- BANDURA, A. "The Self System in Reciprocal Determinism" American Psychologist 1978, 33, pp. 344-358.
- BANDURA, A.; WALTERS, R.H. (1963) Aprendizaje social y desarrollo de la personalidad Madrid, Alianza 1974.
- BARKOW, J.H. "Attention Structure and the Evolution of Human Psychological Characteristics" en Chance y Larsen 1976.
- BARNETT, L.D. "Achievement Values and Anomie among Women in a Low-Income Housing Project" Social Forces 1970, 49, pp. 127-133.
- BATESON, G. (1972) Pasos hacia una ecología de la mente Buenos Aires, Carlos Lohlé 1976.
- BECKER, H. Outsiders New York, Free Press 1963.

- BEM,D.J. "Self-Perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena"
Psychol. Rev. 1967, 74, pp. 183-200.
- BEM,D.J. "Self-Perception Theory" en Berkowitz,L.(ed.) Cognitive Theories in Social Psychology
London, Academic 1978.
- BERG,I.A.;BASS,B.M. Conformity and Deviation
New York, Harper 1961.
- BERLYNE,D.E. Conflict, Arousal and Curiosity
New York, McGraw-Hill 1960.
- BERNSTEIN,A.S. "The Orienting Response as Novelty and - Significance Detector: Reply to O'Gorman"
Psychophysiology 1979,16, pp. 263-273.
- BLAKE,R.R.;MOUTON,J.S. "Conformity, Resistance and Conversion" en Berg y Bass 1961.
- BLAU,P.M. Exchange and Power in Social Life
New York, Wiley 1964.
- BLAU,P.M. "A Formal Theory of Differentiation in - Organizations"
American Sociol. Rev. 1970,35, pp.201-218.
- BLAU,P.M. "Interdependence and Hierarchy in Organizations"
Social Sc. Res. 1972, 1, pp.1-24.

- BOVARD, E.W. "Social Norms and the Individual"
J. of Abn. and Soc. Psychol. 1948, 43, --
pp. 62-69.
- BRAND, U.; Köhler, B. "Norm und Konformität"
en Gottschald, K. et al. (dir.) Handbuch
der Psychologie (7 band)
Göttingen, Verlag für Psychologie, Dr.
C.J. Hogrefe 1972.
- BRONFENBRENNER, U. "Toward an Experimental Ecology of
Human Development"
American Psychologist 1977, 32, pp. 513-531.
- BUCKLEY, W. (1967) La sociología y la teoría moderna de los
sistemas
Buenos Aires, Amorrortu 1970.
- CALLEN, H.M.W. "Attention, Advertance and Social Control"
en Chance y Larsen 1976.
- CANTER, D. "Fires and Human Behaviour: An Introduction"
en Canter, D. (ed) Fires and Human Behaviour
London, Wiley 1980.
- CANTRIL, H. (1940) "La invasión marciana, la falsa concien-
cia en acción"
en Horowitz, I.L. Historia y elementos de
la Sociología del Conocimiento
Buenos Aires, Eudeba 1964.
- CARLSMITH, J.M.; ELLSWORTH, Ph.C.; ARONSON, E. Methods of Re-
search in Social Psychology
Reading, Mass.; Addison Wesley 1976.

- CARSON, R.C. Interaction Concepts of Personality
Chicago, Aldine 1969.
- CASHION, B.G. "Durkheim Concept of Anomia and its Relationship to Divorce"
Sociology and Soc. Res. 1970, 55, pp.72-81.
- CASTRO, L. Diseño experimental sin estadística
Mexico, Trillas 1977.
- CLINARD, M.B. (ed.) (1964) Anomia y conducta desviada
Buenos Aires, Paidós 1967.
- CLOWARD, R.A. "Illegitimate Means, Anomie and Deviant Behavior"
American Soc. Rev. 1959, 24, pp.164-176.
- COHEN, A.K. "The Sociology of the Deviant Act"
American Soc. Rev. 1965, 30,
- COHEN, A.R. Attitude Change and Social Influence
New York, Basic Books 1964.
- COOLEY, E.H. Human Nature and the Social Order
New York, Scribner 1902
(citado en Nord 1969).
- COOPER, H.M. "Statistically Combining Independent Studies: A Meta-Analysis of Sex Differences in Conformity Research"
J. of Person. and Soc. Psychol. 1979, 37, --
pp.131-146.

- CRAIG, J.R.; METZE, L.P. Methods of Psychological Research
Philadelphia, Saunders 1979.
- CRUTCHFIELD, R.S. "Conformity and Character"
American Psychologist 1955, 10, pp.191-198.
- CHALMERS, N. Social Behaviour in Primates
London, Arnolds 1979.
- CHANCE, M.R.A. "An Interpretation of Some Agonistic Pos-
tures: the Role of 'Cut-Off' Acts and
Postures"
Symp. Zoo.Soc. Lond. 1962, 8, pp.71-89.
- CHANCE, M.R.A. "Attention Structure; the Basis of Prima-
te Rank Orders"
Man 1967, 2, 4.
- CHANCE, M.R.A. "Social Cohesion and the Structure of --
Attention"
en Fox, R.(ed.) Biosocial Anthropology
Dent, Malaby Press 1975.
- CHANCE, M.R.A. "The Organization of Attention in Groups"
en Cranach, M.(ed.) Methods of Inference
from Animal to Human Behavior
Paris, Mouton 1975.
- CHANCE, M.R.A. "Social Attention: Society and Mentality"
en Chance y Larsen 1976.
- CHANCE, M.R.A.; JOLLY, C. Social Groups of Monkeys, Apes -
and Men London, Jonathan Cape 1970.

- CHANCE, M.R.A.; CALLAN, H.; PITCAIRN, T. "Attention and Ad--
 vertence in Human Groups"
Social Sc. Inform. 1973, 12, pp. 27-41.
- CHANCE, M.R.A.; LARSEN, R.R. (eds.) The Social Structure of
 Attention London, Wiley 1976.
- CHAZEL, F. "Considerations sur la nature de l'anomie"
Rev. Francaise Sociol. 1967, 8, pp. 151-168.
- CHISHOLM, J.S. "On the Evolution of Rules"
 en Chance y Larsen 1976.
- DAHRENDORF, R. (ed.) Essays in the Theory of Society
 London, Rutledge and Kegan 1968
 (citado por Ng 1980).
- DARLEY, J.M.; LATANE, B. "Bystander Intervention in Emer--
 gencies: Diffusion of Responsibility"
J. of Person. and Soc. Psychol. 1968, 8, --
 pp. 377-383.
- DECONCHY, J.P. "Le statut paradoxal des minorités ortho--
 doxes: When Orthodoxy Infaillibly Fails"
Simposium Internacional sobre Procesos -
 de Influencia Social Barcelona, Septiem--
 bre 1980.
- DEUTSCH, M.; GERARD, H.B. "A Study of Normative and Infor--
 mational Social Influences upon Indivi--
 dual Judgment"
J. of Abn. and Soc. Psychol. 1955, 51, pp. 629--
 636.
- DEUTSCH, M.; KRAUSS, R.M. (1965) Teorias en Psicología So--
 cial Buenos Aires, Paidós 1975.

- DUNHAM, H.W. "Anomia y desorden mental"
en Clinard 1967.
- DURKHEIM, E. (1893) De la división del trabajo social
Buenos Aires, Schapire 1967.
- DURKHEIM, E. (1897) El Suicidio
Madrid, Akal 1976.
- EINHORN, H.J.; HOGARTH, R.M. "Behavioral Decision Theory:
Processes of Judgment and Choice"
Ann. Rev. of Psychol. 1981, 32, pp. 53-88.
- EISER, J.R. "Interpersonal Attributions"
en Tajfel, H.; Fraser, C. (eds.) Introducing
Social Psychology
Harmondsworth, Penguin 1978.
- EISER, J.R. Cognitive Social Psychology
London, McGraw Hill 1980.
- ETZIONI, A. A Comparative Analysis of Complex Organi-
zations New York, Free Press 1961.
- FARRINGTON, D.P. "Experiments on Deviance with Special Re-
ference to Dishonesty"
en Berkowitz, L. Advances in Experimental
Social Psychology vol. 12
New York, Academic 1979.
- FAZIO, R.H.; ZANNA, M.P.; COOPER, J. "Dissonance and Self-Per-
ception: An Integrative View of Each Theo-
ry's Proper Domain of Application"
J. of Exp. Soc. Psychol. 1977, 13, pp. 464-479.

- FDEZ DOLS, J.M. "Como desobedecer a los críticos obedeciendo: Milgram, S. Obediencia a la autoridad, un punto de vista experimental" Estudios de Psicología 1980, n°2, pp.71-72.
- FDEZ.DOLS, J.M. et als. "Obediencia institucional en el laboratorio" Estudios de Psicología 1980, n°2, pp.56-63.
- FESTINGER, L. "Informal Social Communication" Psychol. Rev. 1950, 57, pp. 271-282.
- FESTINGER, L. (1957) Teoría de la disonancia cognoscitiva Madrid, Instituto de Estudios Políticos 1975.
- FESTINGER, L.; CARLSMITH, J.M. "Cognitive Consequences of Forced Compliance" J. of Abn. and Soc. Psychol. 1959, 58, pp.203-210.
- FESTINGER, L.; SCHACHTER, S.; BACK, K. Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing New York, Harper 1950.
- FESTINGER, L.; THIBAUT, J. "Interpersonal Communication in Small Groups" J. of Abn. and Soc. Psychol. 1951, 46, pp.92-99.
- FISCHER, C.S. "On Urban Alienation and Anomie: Powerlessness and Social Isolation" American Sociol. Rev. 1973, 38, pp.311-326.
- FRENCH, J.R.P.; RAVEN, B.H. (1959) "Las bases del poder social" en Cartwright, D. y Zander, A. (eds.) Dinámica de Grupos Mexico, Trillas 1971.

- FRENKEL-BRUNSWIK,E. "A Study of Prejudice in Children"
Human Relations 1948,1,pp.295-306.
- GERARD,H.B. "The Effect of Different Dimensions of
Disagreement on the Communication Process
in Small Groups"
Human Relations 1953,6,pp.249-271.
- GERARD,H.B. "Social Projection and Minority Solidarity"
Simposium Internacional sobre Procesos de
Influencia Social Barcelona, Septiembre 1980.
- GERGEN,K. "Social Psychology as History"
J. of Person. and Soc. Psychol.1973,26,
pp.309-320.
- GIBBS,J.C. "The Meaning of Ecologically Oriented In-
quiry in Contemporary Psychology"
American Psychologist 1979,34,pp.127-140.
- GINER,S. El progreso de la conciencia sociologica
Barcelona, Peninsula 1974.
- GOFFMAN,E. Relations in Public
Harmondsworth, Penguin 1971.
- GOLDBERG,C. "Sex Roles, Task Competence and Conformity"
J. of Psychol. 1974, 86,pp.157-164.
- GOLDBERG,C. "Conformity to Majority Type as Function
of Task and Acceptance of Sex-Related Ste-
reotypes"
J. of Psychol. 1975,89,pp.25-37.

- DE GRAZIA, S. The Political Community
Chicago, The University of Chicago 1948
(citado en Clinard 1967).
- HANEY, C.; BANKS, W. C.; ZIMBARDO, P. G. "Interpersonal Dynamics
in a Simulated Prison"
International J. of Crimin. and Penol. 1973,
1, pp. 69-97.
- HARTMAN, A. "Anomie and Social Casework"
Soc. Casework 1969, 50, pp. 131-137.
- HEIDER, F. The Psychology of Interpersonal Relations
New York, Wiley 1958.
- HELSON, H. "Adaptation Level as a Basis for a Quanti-
tative Theory of Frames of Reference"
Psychol. Rev. 1948, 55, pp. 297-313.
- HELSON, H. "Adaptation Level Theory"
en Koch, S. (ed.) Psychology: A Study of a
Science, New York, McGraw-Hill 1959
- HELSON, H.; BLAKE, R. R. et als. "Attitudes as Adjustments to
Stimulus Background and Residual Factors"
J. of Abn. and Soc. Psychol. 1956, 52, ---
pp. 314-322
- HELSON, H.; BLAKE, R. R.; MOUTON, J. S. "An Experimental Inves-
tigation of the Efeteveness of the ,,Big
Lie'' in Shifting Attitudes"
J. of Soc. Psychol. 1958, 48, pp. 51-60.

- HILGARD, E.R. "Consciousness in Contemporary Psychology"
Ann. Rev. Psychol. 1980, 31, pp.1-26.
- HINDE, R.A. Bases biológicas de la conducta social hu-
mana Mexico, Siglo XXI 1977.
- HINDE, R.A. Understanding Relationships
London, Academic 1980.
- HOLD, B.C.L. "Attention Structure and Rank Specific Be-
havior in Preschool Children"
en Chance y Larsen 1976.
- HOLLANDER, E.P. "Conformity, Status and Idiosyncrasy Credit"
Psychol. Rev. 1958, 65, pp.117-127.
- HOLLANDER, E.P. "Independence, Conformity and Civil Liberties:
Some Implications from Social Psychologi-
cal Research"
J. of Soc. Issues 1975, 31, pp.55-67.
- HOLLANDER, E.P.; WILLIS, R.H. "Some Current Issues in the
Psychology of Conformity and Nonconformity"
Psychol. Bull. 1967, 68, pp.62-76.
- HOMANS, G.C. Social Behavior: Its Elementary Forms
London, Routledge and Kegan 1961.
- HOOD, W.R.; SHERIF, M. "Verbal Report and Judgement of Uns-
structured Stimulus Situation"
Southwestern Psychological Association, -
Little Rock, April 1957
(citado en Sherif 1961).

- HOVLAND, C.I. (ed.) The Order of Presentation in Persuasion
New Haven, Yale Univ. Press 1957.
- HOVLAND, C.I.; LUMSDAINE, A.A.; SHEFFIELD, F.D. Experiments on Mass Communication
Princeton, N.J.; Princeton Univ. Press 1949.
- HOVLAND, C.I.; JANIS, I.L.; KELLEY, H.H. Communication and Persuasion
New Haven, Yale Univ. Press 1953.
- HOVLAND, C.I.; ROSENBERG, M.J. (eds.) Attitude Organization and Change
New Haven, Yale U. Press 1960.
- JAHODA, M. "Conformity and Independence"
Hum. Relat. 1959, 12, pp. 99-117.
- JONES, E.E. Ingratiation
New York, Appleton-Century-Crofts 1964.
- JONES, E.E.; GERARD, H.B. Foundations of Social Psychology
New York, Wiley 1967.
- JONES, R.G.; JONES, E.E. "Optimum Conformity as Ingratiation Tactic" en Backman, C.W. y Secord, P.F. (eds.)
Problems in Social Psychology
New York, McGraw Hill 1966.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk"
Econometrica 1979, 47, pp. 263-291.
- KATZ, D.; KAHN, R.L. (1966) Psicología Social de las Organizaciones
Mexico, Trillas 1978.

- KAZDIN, A.E. "Methodological and Assessment considerations in Evaluating Reinforcement Programs in Applied Settings"
J. of Appl. Beh. Anal. 1973, 6, pp. 517-531.
- KELMAN, H.C. "Attitude Change as a Function of Response Restriction"
Human Relat. 1953, 6, pp. 185-214.
- KELMAN, H.C. "Compliance, Identification and Internalization, Three Processes of Attitude Change"
J. of Conf. Resol. 1958, 2, pp. 51-60.
- KELMAN, H.C. "Processes of Opinion Change"
Public Op. Quart. 1961, 25, pp. 57-78.
- KELMAN, H.C.; HOVLAND, C.I. "Reinstatement of the Communicator in Delayed Measurement of Opinion Change"
J. of Abn. and Soc. Psychol. 1953, 48, pp. 327-335.
- KELLEY, H.H. "Attribution Theory in Social Psychology" in Levine, D. (ed.) Nebraska Symposium on Motivation (vol. xv)
Lincoln, Univ. of Nebraska Press 1967.
- KELLEY, H.H.; WOODRUFF, C.L. "Member's Reaction to Apparent Group Approval of a Counternorm Communication"
J. of Abn. and Soc. Psychol. 1956, 52, pp. 67-74.
- KELLEY, H.H.; MICHELA, J.L. "Attribution Theory and Research"
Ann. Rev. Psychol. 1980, 31, pp. 457-501.
- KIESLER, C.A.; NISBETT, R.E.; ZANNA, M.P. "On Inferring One's Beliefs from One's Behavior"
J. of Person. and Soc. Psychol. 1969, 11, pp. 321-327.

- LACROIX, B. "Regulation et anomie selon Durkheim"
Cahiers Inter. Sociol. 1973, 55, pp. 265-292.
- LARSEN, R. R. "Charisma: A Reinterpretation"
en Chance y Larsen 1976.
- LATANE, B.; WOLF, S. "The Social Impact of Majorities and Minorities"
Simposium Internacional sobre Procesos de Influencia Social, Barcelona, Septiembre 1980.
- LEE, G. R. "Marriage and Anomie: a Causal Argument"
J. of Marriage and Fam. 1974, 36, pp. 523-532.
- LEMAINE, G.; LASCH, E.; RIFICATEAU, P. "L'influence sociale et les systemes d'action: Les effects d'attraction et de repulsion dans une experience de normalisation avec l'allocinetique"
Bull. de Psychol. 1971-2, 25, pp. 482-493.
- LEMERT, E. M. "Estructura social, control social y desviación" en Clinard 1967.
- LEWIN, K. "Analysis of the Concepts 'Whole', 'Differentiation' and 'Unity' "
Univ. of Iowa Studies in Child Welfare 1941, 18, pp. 226-261 (citado en Ng 1980).
- LINDESMITH, A. R.; GAGNON, J. H. "Anomia y drogadicción" en Clinard 1967.
- LINDSAY, P. H.; NORMAN, D. A. (1972) Procesamiento de la Información humana Madrid, Tecnos 1977.

- LURIA, A.R. Atención y memoria
Barcelona, Fontanella 1979.
- LUTTERMAN, K.G.; MIDDLETON, R. "Authoritarianism, anomie
and Prejudice"
Social Forces 1970, 48, pp. 485-492.
- MACKINTOSH, N.J. "A Theory of Attention: Variations in
the Associability of Stimuli with Reinfor
cement" Psychol. Rev. 1975, 82, pp. 276-298.
- MARCH, J.G. "Bounded Rationality, Ambiguity and the En
gineering of Choice"
Bell J. Econ. Manag. Sc. 1978, 9, pp. 587-608.
- MARSAL, J.F. La crisis de la sociología norteamericana
Barcelona, Peninsula 1977.
- MARX, K. Manuscritos economicos y filosoficos de 1844
Mexico, Grijalbo 1968.
- MASON, W.A.; LOTT, D.F. "Ethology and Comparative Psychology"
Ann. Rev. Psychol. 1976, 27, pp. 129-149.
- MAWSON, A.R. "Durkheim and Contemporary Social Pathology"
Brit. J. Sociol. 1971, 21, pp. 298-313.
- McCLOSKEY, H.; SCHAAR, J.H. "Psychological Dimensions of Anom
y" American Soc. Rev. 1965, 29, pp. 14-40.
- McCORD, F. "The Formation of Groups in Making Sugges
tion" J. of Soc. Psychol. 1948, 27, pp. 3-15. "

- McLEAN, P.D. A Triune Concept of the Brain and Behaviour
Toronto, Univ. of Toronto Press 1973.
- MEACHAN, J.A. "A Transactional Model of Remembering"
en Datan, M; Reese, H.W. (eds.) Life-Span De-
velopmental Psychology New York, Academic 1977.
- MENZEL, E.W. "Spontaneous Invention of Leaders in a
Group of Young Chimpanzees"
Folia Primatol. 1972, 17, pp. 87-106.
- MERTON, R.K. (1949-1957) Teoria y estructura social
Mexico, Fondo de Cultura Econ. 1964.
- MERTON, R.K. "Anomie, anomia y interacción social: con
textos de conducta desviada"
en Clinard 1967.
- MILGRAM, S. "Behavioral Study of Obedience"
J. Abn. and Soc. Psychol. 1963, 67, pp. 371-378.
- MILGRAM, S. "Group Pressure and Action Against a Person"
J. Abn. and Soc. Psychol. 1964, 69, pp. 137-143.
- MILGRAM, S. "Liberating Effects of Group Pressure"
J. of Person. and Soc. Psychol. 1965, 1, --
pp. 127-134.
- MILGRAM, S. Obedience to Authority: An Experimental
View London, Tavistock 1974.
- MILGRAM, S. "A Work of Great Potential Influence: --
Serge Moscovici Social Influence and Social
Change" Contemporary Psychol. 1978, 23, pp. 129-311.

- MILLER,A.(ed.) The Social Psychology of Psychological Research New York, Free Press 1972.
- MILLER,N.E.;DOLLARD,J. Social Learning and Imitation New Haven, Yale Univ. Press 1941.
- MOSCOVICI,S. Social Influence and Social Change London, Academic 1976.
- MOSCOVICI,S. "A propos des recherches sur l'influence des minorites"
Simposium Internacional sobre Procesos de Influencia Social, Barcelona, Septiembre 1980.
- MOSCOVICI,S.;LAGE,E.;NAFFRECHOUX,M. "Influence of a Consistent Minority on the Responses of a Majority in a Color Perception Task"
Sociometry 1969,32,pp.365-379.
- MUELLER,F.L. La psicología contemporanea Mexico, Fondo de Cultura Econ. 1965.
- MUGNY,G. "Negotiations, Image of the Other and the Process of Minority Influence"
European J. Soc. Psychol.1975,5,pp.209-228.
- MUGNY,G. "Difusión minoritaria de una innovación" en Doise,W. et al. Psicología Social Experimental Barcelona,Hispano Europea 1980.
- MUGNY,G. "L'Influence du social dans l'influence social" Simposium Internacional sobre Procesos de Influencia Social, Barcelona Septiembre 1980.

- MYNATT,C.R.;DOHERTY,H.E.;TWENEY,R.D. "Confirmation Bias in a Simulation Research Environment: An Experimental Study of Scientific Inference" Quart.J.Exp.Psychol.1977,29,pp.395-4006.
- NEISSER,U. Cognition and Reality:Principles and Implications of Cognitive Psychology San Francisco, Freeman 1976.
- NEMETH,Ch. "Conceptual Distinctions in Minority Influence" Simposium Internacional sobre Procesos de Influencia Social Barcelona, Septiembre 1980.
- NETTLER,G.(1956) "Una medida de alienación" en Horowitz,I.L. Historia y elementos de la Sociologia del Conocimiento B. Aires, Eudeba 1964.
- NG,S.H. The Social Psychology of Power London, Academic 1980.
- NORD,W.R. "Social Exchange Theory: An Integrative Approach to Social Conformity" Psychol. Bull. 1969,3,pp.174-208.
- NORMAN,D.A.(1969) El procesamiento de la información en el hombre Buenos Aires, Paidós 1973.
- NUTTIN,J. The Illusion of Attitude Change London, Academic 1975.
- O'GORMAN,J. "The Orienting Reflex: Novelty or Significance Detector?" Psychophysiology 1979,16,pp.253-262.

- OHMAN, A. "The Orienting Response, Attention and - Learning: An Information-Processing Perspective" en Kimmel, H.D. et al. (eds.) The Orienting Reflex in Humans Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum 1979.
- OMARK, D.R.; EDELMAN, H.S. "The Development of Attention -- Structures in Young Children" en Chance y Larsen 1976.
- PARSONS, T. (1961) La estructura de la acción social (2ª ed.) Madrid, Guadarrama 1968.
- PELECHANO, V. "Personalidad y terapia de conducta: un método de análisis relacional" Arch. Neurobiol. 1972, 35, pp. 489-515.
- PERSONNAZ, B. "Place et niveau d'action du conflict -- dans les processus d'influence social" Simposium Internacional sobre Procesos de Influencia Social Barcelona, Septiembre 1980.
- PHELPS, R.H.; SHATEAU, J. "Livestock Judges: How Much Information can an Expert Use?" Organ. Behav. Hum. Perform. 1978, 21, pp. 209-219.
- RAPPAPORT, J.; CLEARY, C.P. "Labeling Theory and the Social Psychology of Experts and Helpers" en Gibbs, M.S. et al. (eds) Community Psychology New York, Gardner Press 1980.
- REYNA, J.L. "Anomia y participación simbólica en un área rural" Rev. Mexicana Cien. Polit. 1969, 15, pp. 499-518.

- RICATEAU, P. "Processus de categorisation d'autrui et les mécanismes d'influence sociale" Bull. de Psychol. 1970, 24, pp. 909-919.
- RICHARD, J. F. Attention et apprentissage Paris, P.U.F. 1974.
- RICHARD, J. F. L'Attention Paris, P.U.F. 1980.
- ROCHER, G. Introducción a la Sociología General Barcelona, Herder 1973.
- ROMMEVEIT, R. (1954) Normas y roles sociales Buenos Aires, Paidós 1965.
- ROSE, A. M. "Prejudice, Anomie and the Authoritarian Personality" Sociol. and Soc. Res. 1966, 50, pp. 141-147.
- ROSENBERG, S. "Mathematical Models of Social Behavior" en Lindzey, G.; Aronson, E. The Handbook of Social Psychology (2nd. ed.) Reading, Mass., Addison Wesley 1968.
- ROSS, L.; BIERBRANER, G.; HOFFMAN, S. "The Role of Attribution Processes in Conformity and Dissent: Revisiting the Asch Situation" American Psychologist 1976, 31, pp. 148-157.
- ROYCE, J. R. et al. "The Autokinetic Phenomenon: A Critical Review" Psychol. Bull. 1966, 65, pp. 243-260.

- SALZINGER, K. "Inside the Black Box, with Apologies to Pandora. A review of Ulric Neisser's Cognitive Psychology"
J. Experimental Anal. Behav. 1973, 19, pp. 369-378
(citado en Ng 1980).
- SALZSTEIN, H.D.; AST, S. "The Influence of Males and Females on the Psychological Judgments of Females"
J. of Psychol. 1975, 90, pp. 259-268.
- SAMPSON, S.F. "Crisis in the Cloister: A Sociological Analysis"
Tesis de doctorado, Universidad de -----
Cornell 1968 (Citado en Mugny 1980a).
- SCHACHTER, S. "Deviation, Rejection and Communication"
J. Abn. and Soc. Psychol. 1951, 46, pp. 190-207.
- SHELLING, T.C. (1960) La estrategia del conflicto
Madrid, Tecnos 1964.
- SCHNEIDER, W.; SHIFFRIN, R.H. "Controlled and Automatic Human Information Processing: I Detection, Search and Attention"
Psychol. Rev. 1977, 84, pp. 1-66.
- SCHONBAR, R.N. "The Interaction of Observer-Pairs in -- Judging Visual Extent and Movement"
Arch. of Psychol. 1945, nº 299
(citado en Bovard 1948).
- SECORD, P.F.; BACKMAN, C.W. Social Psychology
New York, McGraw-Hill 1964.

- SEEMAN, M. "On the Meaning of Alienation"
American Sociol. Rev. 1959, 24, pp. 783-791.
- SHATEAU, J.; NAGY, G. F. "Probability of Acceptance in Dating
Choice"
J. of Person. and Soc. Psychol. 1979, 37, pp. 522-333.
- SHERIF, M. "A Study of Some Social Factors in Per--
ception"
Advances of Psychol. 1935, nº 187.
- SHERIF, M. (1936) The Psychology of Social Norms
New York, Harper and Row 1966.
- SHERIF, M. A Outline of Social Psychology
New York, Harper 1948.
- SHERIF, M. (1958) "Las influencias del grupo en la formación
de normas y actitudes" en Torregrosa 1974.
- SHERIF, M. "Conformity-Deviation, Norms and Group
Relations" en Berg y Bass 1961.
- SHERIF, M.; CANTRIL, H. The Psychology of Ego-Involvements:
Social Attitudes and Identifications
New York, Wiley 1947.
- SHERIF, M.; SHERIF, C. W. Groups in Harmony and Tension
New York, Harper 1953.
- SHERIF, M.; SHERIF, C. W. An Outline of Social Psychology (rev. ed.)
New York, Harper 1956.

- SHINE, L.C. "Five Research Steps Designated to Integrate the Single-Subject and Multi-Subject Approaches to Experimental Research" Canadian Psycal. Rev. 1975, 16, pp. 179-183.
- SIDDLE, D.A.T.; SPINKS, J.A. "Orienting Response and Information-Processing: Some Theoretical and Empirical Problems" en Kimmel, H.D. et al. (eds.) The Orienting Reflex in Humans Hillsdale, N.J.; Lawrence Erlbaum 1979.
- SIDMAN, M. Tactics of Scientific Research: Evaluating Experimental Data in Psychology New York, Basic Books 1960.
- SIEGEL, S. (1956) Estadística no paramétrica aplicada a las ciencias de la conducta Mexico, Trillas 1972.
- SISTRUNK, F.; McDAVID, J.W. "Sex Variable in Conforming Behavior" J. Person. and Soc. Psychol. 1971, 17, pp. 200-7
- SKINNER, B.F. (1953) Ciencia y conducta humana Barcelona, Fontanella 1971.
- SNYDER, Ch.R. "Ebriedad, alcoholismo y anomia" en Clinard 1967.
- SOKOLOV, Y.N. "Orienting Reflex as Information Regulator" en Psychological Research in the URSS Moscow, Progress 1966.
- SOROKIN, P. Contemporary Sociological Theories New York, Harper and Row 1929 (citado en Mawson 1971).

- SPERLING, H.G. "An Experimental Study of Some Psychological Factors in Judgement"
Tesis inedita 1946 (citada por Asch 1964).
- SROLE, L. "Social Integration and Certain Corollaries: an Exploratory Study"
American Sociol. Rev. 1956, 21, pp. 709-716.
- TEDESCHI, J.T. (ed.) The Social Influence Processes
Chicago, Aldine 1972.
- TEDESCHI, J.T.; SCHLENKER, B.R.; BONOMA, T.V. Conflict, Power and Games Chicago, Aldine 1973.
- THIBAUT, J.; FESTINGER, L. "Interpersonal Communication in Small Groups"
J. Abn. and Soc. Psychol. 1951, 46, pp. 92-99.
- THIBAUT, J.W.; KELLEY, H.H. The Social Psychology of Groups
New York, Wiley 1959.
- THINES, G.; LEMPEREUR, A. Diccionario General de Ciencias Humanas Madrid, Catedra 1978.
- THOMSON, R. The Pelican History of Psychology
Harmondsworth, Penguin 1968.
- TORREGROSA, J.R. (comp.) Teoría e investigación en la Psicología Social actual
Madrid, Instituto de la Opinión Pública 1974.
- .. TRIANDIS, H.C. "Subjective Culture and Interpersonal Relations Across Cultures" en Adler, L.L. (ed.)
Issues in Cross Cultural Research New York
The New York Acad. of Sc. 1977 (citado por Ng 1980)

- TVERSKY, A. "Features of Similarity"
Psychol. Rev. 1977, 84, pp. 327-352.
- WALKER, W. L.; HEYNS, R. W. An Anatomy for Conformity
Englewood Cliffs, Prentice Hall 1962.
- WATSON, P. War on the Mind
Harmondsworth, Penguin 1980.
- WHITING, B.; EDWARDS, P. "A Cross-Cultural Analysis of Sex -
Differences in the Behavior of Children
Aged Three through Eleven"
J. Soc. Psychol. 1973, 91, pp. 171-188.
- WILLIS, R. H. "Conformity, Independence and Anticonformity"
Human Relations 1965, 18, pp. 373-388.
- WOLF, S.; LATANE, B. "Majority and Minority Size and Strength
as Sources of Social Influence"
Simposium Internacional sobre Procesos
de Influencia Social Barcelona, Septiembre 1980.
- WORSLEY, P. (1977) Introducción a la Sociología
Madrid, Ediciones del Castillo 1979.

