

## TEMA 16: INFLUENCIA MINORITARIA

### I.- INTRODUCCIÓN

### II.- EL PROCESO DE INNOVACIÓN

#### 2.1.- LA TEORÍA DE LA CONSISTENCIA

#### III.- LA INFLUENCIA DE LA MINORÍA Y EL PROCESO ATRIBUTIVO

#### IV.- DIFERENCIAS ENTRE LA INFLUENCIA MAYORITARIA Y LA MINORITARIA: LOS PROCESOS DE SUMISIÓN Y CONVERSIÓN

### I.- INTRODUCCIÓN

En el tema anterior: la presión de la mayoría logra que nos conformemos y cambiemos de opinión (al menos públicamente).

Otros estudios han mostrado que en muchos casos son los individuos o grupos minoritarios los que pueden influir sobre la mayoría.

Estas minorías se convierten en innovadoras y son una fuente de cambio social.

Ejemplo de minorías influyentes: Gandhi, Cristianismo Primitivo, Marx, Movimientos Ecologistas, Pacifistas, Feministas, Sufragistas...

### PROCESO DE INNOVACIÓN

Proceso de influencia social que, por lo general, tiene por fuente una minoría o un sujeto que intenta, o bien introducir nuevas ideas o comportamientos, o bien, modificar actitudes, ideas o conductas tradicionales. (Moscovici, S. (1984). **Psicología Social I**).

RASGOS QUE CARACTERIZAN A UNA MINORÍA (O INDIVIDUO) QUE DESENCADENA UN PROCESO DE INNOVACIÓN:

- 1.- Carecer de fuerza numérica (no son numerosos).
- 2.- Carecer de poder (no ser de estatus elevado).
- 3.- Carecer de la competencia necesaria para imponer un punto de vista a una población mayor.

### TEORÍA DE LA CONSISTENCIA (S. MOSCOVICI)

Según este autor, el impacto de la minoría radica en un **ESTILO CONDUCTUAL**.

El comportamiento más importante de este estilo es la **CONSISTENCIA**:

- POSTURA CLARA SOBRE EL TEMA
- MANTENERSE FIRME
- AFRONTAR CONTINUAMENTE LAS PRESIONES DE LA MAYORÍA.
- EVITAR LA CONTRADICCIÓN

(La consistencia: también influye en la influencia mayoritaria: La CONFORMIDAD desciende si un sujeto rompe la unanimidad del grupo).

Veamos como demostró Moscovici (1969) el **papel de la consistencia**: (versión inversa del experimento de ASCH)

- Grupos de 6 sujetos participaban en un supuesto estudio sobre percepción de colores.
- Al comenzar, todos los sujetos se sometían a un test de Daltonismo
- Se les presentaban 36 diapositivas, todas claramente azules. (Solo cambiaba la intensidad).
- La tarea consistía en que cada sujeto indicara en voz alta el color que veía.
- Dos eran cómplices y cuatro eran ingenuos.

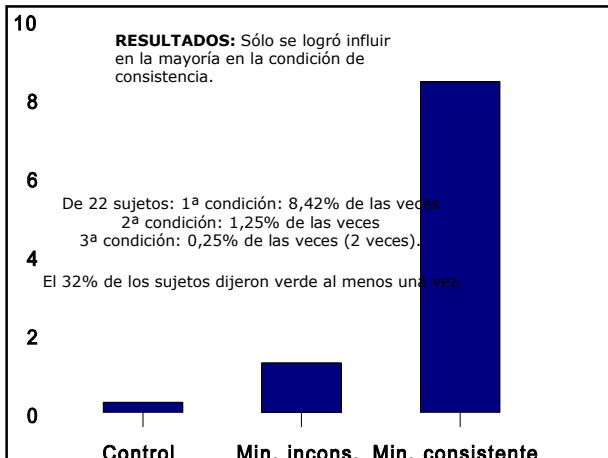
#### 1.- En la condición experimental se creaba una minoría consistente:

- Los cómplices respondían "verde" en todas las ocasiones, lo que les hacía consistentes, tanto sincrónicamente como diacronicamente.

#### 2.- Condición inconsistente: (condición experimental)

- Los dos cómplices decían "verde" 24 veces y "azul" 12 veces: inconsistencia diacrónica.
- Uno decía "verde" y otro "azul" -> Inconsistencia sincrónica.

#### 3.- Situación control -> seis sujetos reales, sin cómplices.



### III.- EXPLICACIÓN ATRIBUTIVA DE LA INFLUENCIA MINORITARIA.

Según la **TEORÍA DE LA COVARIACIÓN DE KELLEY:**

La persona deduce si la conducta de otra persona se debe a las características del estímulo, a su forma de ser o a la situación.

Tiene en cuenta tres tipos de información:

- DISTINTIVIDAD
- CONSISTENCIA
- CONSENSO

#### ¿Cómo explicarías con el modelo de Kelley la influencia de un Grupo minoritario?

- 1.- Comportamiento muy consistente que rechaza el CONSENSO: Se atribuye a la persona.
- 2.- Si a esa persona se le une otra o varias formando un grupo minoritario, es posible que se atribuya la causa de la conducta también al estímulo.

A medida que la confianza en el grupo (mayoritario) disminuye, la minoría tendrá un mayor impacto = **EFFECTO BOLA DE NIEVE**.

#### 3.- Además, las minorías CONSISTENTES suelen ser percibidas como SEGURAS Y CONFIADAS

- La consistencia intraindividual (repetición por parte de una persona de una misma respuesta)
- junto con la interindividual (repetición por parte de varias personas),
- pueden llevar al observador a realizar un análisis más detenido del asunto.

(Al no poder atribuir de forma tan clara a las características del sujeto, buscaría otra explicación).

### IV.- DIFERENCIAS ENTRE INFLUENCIA MAYORITARIA Y MINORITARIA. SUMISIÓN Y CONVERSIÓN.

#### 1º.- INFLUENCIA MAYORITARIA. CONFORMIDAD:

- Presión normativa:

Provoca influencia PÚBLICA. **SUMISIÓN**

- Presión informativa: **COMPARACIÓN SOCIAL.**

Provoca tanto influencia PÚBLICA como PRIVADA.

**INTERIORIZACIÓN**

#### IV. DIFERENCIAS ENTRE INFLUENCIA MAYORITARIA Y LA MINORITARIA: SUMISIÓN Y CONVERSIÓN (2).

##### 2º.- INFLUENCIA MINORITARIA:

El sujeto se enfrenta a 2 grupos:

- Minoría innovadora.
- Su propio grupo mayoritario.

- Genera un **PROCESO DE VALIDACIÓN. CONVERSIÓN** sin sumisión o complacencia (**menos control NORMATIVO** que la mayoría). Las minorías suelen ser muy rechazadas).

- Por ello, es esperable que las MINORÍAS tengan **menos influencia PÚBLICA**, al menos cuando la mayoría que se opone está presente. Influencia privada: **CONVERSIÓN**

**CONCLUSIONES:**

Desde un punto de vista social, el CAMBIO SOCIAL se debe más a la INFLUENCIA MINORITARIA que a la MAYORITARIA.

En muy pocas ocasiones nos encontramos con una situación semejante a la de ASCH; lo más frecuente es que formemos parte de la Mayoría.

A diferencia de la conformidad, el efecto minoritario solo se manifiesta cuando pasa cierto periodo de tiempo (de la conversión a la interiorización).

-----