

Teorías psicosociales aplicadas: la teoría de Asch y de Moscovicci

PSICOSOCIALES THEORIES APPLIED: ASCH AND MOSCOVICCI THEORY

Por *Enrique Area Sacristán**

RESUMEN:

La psicología social es la Ciencia de la mente y la sociedad. El hombre como animal social. Existen instituciones sociales distintivas típicamente humanas. Parece verosímil suponer que los hechos distintivos de la sociedad humana impliquen una psicología subyacente también distintiva, y que la vida social determine aspectos de nuestro funcionamiento psicológico

La psicología social adopta el supuesto de que existen procesos psicológicos que determinan la forma en que funciona la sociedad y la forma en la que tiene lugar la interacción social. Los procesos sociales, a su vez, determinan las características de la psicología humana.

Es esta determinación mutua de mente/sociedad lo que estudian los psicólogos sociales. Los conceptos, principios, explicaciones y teorías son siempre psicológicos, si bien en un sentido especial, suponiendo y dando siempre por supuesto que existe una interacción con la actividad social y con los procesos y productos sociales.

Su enfoque particular está orientado hacia la comprensión de la conducta social, sobre la base del proceso de influencia social. El carácter distintivo de la psicología social es que surge de dos factores fundamentales:

- a) el interés en el individuo como participante social.
- b) la importancia que le atribuye a la comprensión de los procesos de influencia social.

Su objeto de estudio se centra en procesos de influencia social tales como la conformidad, el liderazgo, el control social, el prejuicio, la moral colectiva, adaptación social y el conflicto intragrupal e intergrupala.

En estos monográficos vamos a ver “cómo actúan los distintos actores políticos” en la vida social.

Vamos a ver, en principio las teorías de Asch y Moscovici

PALABRAS CLAVES: Nacionalismos, autodeterminación, pluralismo cultural, teorías psicosociales aplicadas.

ABSTRACT:

Social psychology is the Science of the mind and society. Man as social animal. There are several typically human social institutions. It seems likely to assume that the distinctive facts of human society also imply a distinctive underlying psychology, and that social life determines certain aspects of our psychological functioning.

Social psychology adopts the assumption that there are psychological processes that determine the way the society works and the way the social interaction takes place. Social processes, in turn, determine the characteristics of human psychology.

This mutual determination of mind/society is what social psychologists study. The concepts, principles, explanations and theories are always psychological, although in a special sense, assuming and taking for granted that there is always an interaction with social activity and social processes and products.

Its particular point of view is oriented towards the understanding of social behaviour, on the basis of the social influence process. The distinctive character of social psychology is that it arises from two fundamental factors:

- a) the interest of the individual as a social participant.
- b) the importance conferred on the understanding of social influence processes.

Its object of study is focuses on social influence processes such as compliance, leadership, social control, preconception, collective moral, social adaptation and intra-and inter-group conflict.

In these monographs, we are going to see "how different political actors act" in social life.

Let's see, at first, the theories of Asch and Moscovicci.

KEY WORDS: Nationalisms, autodetermination, cultural pluralism, independence, psicosocial theories applied.

Introducción

La sicología social ha volcado todos sus esfuerzos en el análisis de un aspecto particular del fenómeno de influencia intragrupos e intergrupos. ¿Por qué y cómo intenta un grupo imponer sus puntos de vista a un individuo o a un sub-grupo? ¿Por qué y cómo adopta el individuo o el sub-grupo los puntos de vista del grupo?.

Las investigaciones sobre la influencia social se han centrado principalmente sobre el comportamiento de los blancos de influencia. Estos comportamientos se pueden reducir, principalmente a dos: adoptar los puntos de vista del grupo, es decir, conformarse, o bien resistir a las presiones del grupo, es decir, permanecer independientes o desviarse.

Innumerables experiencias (Asch, 1951, 1956, 1961, que veremos posteriormente; Allen, 1965[1], 1975[2]; Crutchfield[3]) han demostrado la fuerza del impacto del grupo sobre el individuo y la fuerza de la presión ejercida por el grupo cuando intenta imponer la uniformidad de opinión a un individuo desviado (Festinger [4]).

Por el contrario, el inconformismo en ocasiones puede permitir que el grupo se adapte y actúe. De acuerdo a la propuesta de Serge Moscovici hay tres modalidades básicas de la influencia social: conformismo, normalización e innovación:

I. *Conformismo*: cambio en el comportamiento y la actitud de una persona como resultado de una presión imaginada o real proveniente de otras personas o grupos. Una persona modifica su comportamiento o actitud a objeto de armonizarlo con el comportamiento o actitud de otros. Se verifica una modificación en la posición de una persona en dirección de la posición del grupo. El conformismo se caracteriza por la aceptación de una norma dominante.

II. *Normalización*: influencia recíproca que lleva a los miembros de un grupo a nivelar sus respectivas posiciones y a formular determinados compromisos. Es una presión ejercida recíprocamente, que se traduce en una norma de juicio aceptable para todos. Consiste en suprimir las diferencias y aceptar un mínimo denominador común. Nadie desea dominar, pero nadie desea tampoco quedar marginado. Remite a situaciones en que se presentan diferencias sin que haya una norma previa, de modo que las personas convergen hacia una norma común.

III. *Innovación*: influencia impulsada por un individuo o una minoría cuyo resultado consiste en crear nuevas ideas, modos de pensar o comportarse, o bien modificar ideas recibidas, actitudes tradicionales, antiguos modos de pensar y actuar. La influencia se produce por obra de una minoría desprovista de poder y apoyada sólo en su estilo de comportamiento, que se designa como minoría activa. Esta minoría introduce cambios en un sistema aceptado por una mayoría sin disponer de recursos especiales.

La función del conformismo está orientada a la eliminación de las posiciones desviantes que amenazan la estabilidad y cohesión del grupo. Las presiones hacia el conformismo cumplen el objetivo de reducir el conflicto provocado por una minoría que se desvía de la norma existente o que intenta proponer una nueva. Es habitual la expresión conformismo simulado para designar aquellas situaciones en que existe un consentimiento externo, junto a un desacuerdo interno sin expresión. Los grupos en los cuales la exigencia de conformismo es alta tienden a ser menos críticos, menos creativos y más uniformes.

En la normalización se verifica un movimiento positivo hacia la cooperación y la

comprensión mutua. Complementariamente, este movimiento permite eludir el enfrentamiento de opciones planteadas en términos incompatibles, cuya resolución sería costosa. Es un mecanismo de negociación que tiende a evolucionar sobre la base de concesiones equivalentes y recíprocas, y en el que se destaca lo mutuamente razonable y no necesariamente lo verdadero. Allí donde se presenta el riesgo potencial de un conflicto derivado de posiciones divergentes, constituye una estrategia interpersonal de estabilidad que actúa promoviendo influencias simétricas y multilaterales.

La innovación, a diferencia de las modalidades anteriores, en la medida en que se constituye frente al cambio de una norma o al replanteamiento de una tradición, obliga a una negociación inesperada que exige complejos ajustes personales y grupales. Esta negociación entre una mayoría defensora de la tradición y una minoría activa, se establece a partir de un conflicto que resulta precisamente de la existencia de posiciones rupturistas. En este sentido, queda claro que el individuo o grupo innovador es creador de conflictos, y que la negociación planteada entre la mayoría y la minoría está centrada en un conflicto que previamente no existía.

La innovación gravita alrededor de la creación de conflictos. Por su parte, la normalización gravita alrededor de la evitación del conflicto y el conformismo alrededor del control o de la resolución de los conflictos.

El conflicto es una consecuencia propia y obligada de la innovación social, aunque la intensidad en que se presenta depende del tipo de grupo y de factores situacionales. Cuando la influencia se ejerce en el sentido del cambio, y el consenso grupal queda cuestionado, el desacuerdo surge en forma inevitable aparejado con percepciones de amenaza y sentimientos de incertidumbre. Una manifestación típica de estas situaciones, es el rechazo de las posiciones minoritarias bajo la creencia de que sólo es un producto de particularidades personales. Se produce así un determinismo psicológico según el cual la posición planteada no tiene valor, carece de realidad, es impropia, y se explica por unas características individuales. Esto es lo que se llama psicologización. Adicionalmente, tiende a negarse toda verosimilitud al discurso minoritario, se rechaza que tenga fundamentos sólidos, coherencia, razón. A esto último se llama denegación.

Psicologizar y denegar son estrategias interpersonales para enfrentar el

conflicto y defender el espacio familiar amenazado por las nuevas ideas. Permiten al grupo construir una inmunidad respecto de los desviados, restándoles credibilidad y evitando la obligación de evaluar la racionalidad de los juicios comprometidos. La psicologización puede adoptar diferentes formas. En sentido estricto está presente cuando se atribuye la conducta de alguien a su personalidad o locura, bajo la forma de biologización, cuando las cosas se explican porque es negro o mujer, o como sociologización, cuando se dice que es político, judío o comunista.

De acuerdo con la posición de Serge Moscovici, el psicólogo social francés, no existe ningún límite preciso que separe la Psicología Social de otros campos de la Psicología. Por otra parte, tampoco hay fronteras claras entre la Psicología Social y ciencias como la Sociología y la Antropología. Todas ellas, en realidad, comparten el mismo interés por las interacciones y los grupos humanos, junto con tener un gran número de conceptos y teorías comunes. En lo fundamental, la Psicología Social no se diferencia por su ámbito de estudio, lo que podría llamarse su territorio, sino por un enfoque propio. Esto es, una manera de observar y estudiar los fenómenos sociales, que se designa como enfoque o visión psicosocial.

1.- Teoría de Asch o el poder de las mayorías.

1.1.- Introducción a la teoría de Asch.

En esta introducción se presenta una crítica al concepto de representación en las democracias modernas, basada principalmente en la degeneración del principio, por un lado, debido a la llamada “tiranía de las mayorías”, y por otro, debido a la siempre presente “tiranía de los intereses privados”. La propuesta es, finalmente, observar la dinámica del día a día en el ejercicio ciudadano. Y cómo ésta se articula con las instituciones de gobierno y la esfera privada, fundamentalmente por el impacto innegable que supone al re-encantamiento de la política y la democracia.

Desde 1974 ha crecido el número de países regidos por regímenes democráticos en el mundo occidental. Después del derrocamiento de Salazar en Portugal, que enarbolaba la defensa de la soberanía popular y el derecho de cada pueblo sobre su propio destino, la democracia se ha vuelto el objetivo

político perseguido por excelencia en el mundo entero.^[5]

Así, la democracia se ha consolidado a sí misma como la mejor forma de gobierno posible. Sin embargo, vivimos inmersos en regímenes democráticos que han asumido la democracia representativa como la forma más viable para su ejercicio, pero ¿es la forma más democrática de democracia a la que podemos aspirar?

La democracia representativa forma parte de la búsqueda política por fórmulas de organización capaces de defender la libertad humana. Como ha sido argumentado por Dahl (1998)^[6], la democracia ha sido instrumentalmente concebida para la defensa de la libertad en tres sentidos: 1) porque demanda la defensa de los derechos de expresión, 2) porque maximiza las oportunidades y alternativas que la gente tiene para establecer las reglas de juego bajo las cuales se regirán y 3) porque hace posible, bajo condiciones normativas, el autogobierno.

Sin embargo, la democracia representativa y la libertad humana no van estrictamente de la mano como demostró Asch en laboratorio. Si nos remontamos a sus orígenes, la palabra representación se refiere a la forma en que el sentido es socialmente construido y reconstruido. Re-presentar es hacer visible algo que ya existe entre nosotros, pero que permanece oculto en la opacidad de nuestra vida cotidiana. Aquello que debe ser representado es un cuerpo que no puede exponerse por sí mismo pero que, sin embargo, es quien da sentido y legitimidad a su representante. Siguiendo esta lógica, es posible que el principio de representación devenga un principio excluyente a nivel político y, por lo tanto, un obstáculo más que un facilitador para el ejercicio de la libertad, la manutención del orden, la inclusión e integración social.

Para la teoría política, el concepto de representación está ligado, desde Hobbes, con la necesidad de controlar y estabilizar los desórdenes naturales producidos por la lucha de los intereses privados. Se trata de un concepto vinculado a la tradición democrática en cuanto ha sido el mecanismo político a través del cual los procesos de lucha por derechos civiles, políticos y sociales fueron cristalizando.

La cuestión es que, para lograr tales efectos, la ilusión del liberalismo descansaba en la existencia de algo parecido a una clase política capaz de controlar el caos producido por la confluencia de voluntades individuales a

través de la programación, desarrollo y obediencia respecto de la organización política sin ejercer coerción. El problema es que esta ilusión genera la concentración del reconocimiento social sólo en los representantes, en paulatino desmedro de los representados, transformándolos en una masa que ha de ser dirigida, en lugar de ser actores o agentes de su propio desarrollo político y social.

Estamos de acuerdo en que la expresión y reconocimiento de las voces plurales que existen en la sociedad ha de ser materializada a través del gobierno, tal como propugnaba J.S. Mill. Sin embargo, el argumento liberal reduce la solución del problema de la complejidad social (la imposibilidad de expresar toda la pluralidad de voces existentes en la sociedad en la arena política) a la habilidad que detenten los miembros más educados y cultivados de la sociedad para expresar los intereses del pueblo (Held, 1997)[7]. El problema es que si no existe una habilitación para que los ciudadanos hablen con su propia voz, ¿cómo es posible que se reconozca a los diferentes miembros que componen el cuerpo de ciudadanos?, ¿son suficientes los mecanismos de democracia electiva para prevenir distorsiones en los procesos de representación?, ¿qué procedimiento –considerando las condiciones que afectan la competencia electoral- permitirían garantizar la representación de la pluralidad de ciudadanos?

La solución conocida hasta ahora viene dada por el ejercicio de gobiernos democrático-representativos, como forma derivativa de la voluntad general, que pretender ser absolutamente incluyente bajo la filosofía de ser gobiernos por y para el pueblo. El argumento está basado en la defensa de la norma diseñada y las instituciones dirigidas por aquellos que están más capacitados con el fin de alcanzar el bien común.[8] El objetivo del contrato social es fundar un estado civil que garantice el desarrollo de la libertad en términos de la expresión de todos los intereses individuales manifestados a través de la voluntad general.[9]

Así, siguiendo la tradición rousseauniana, toda sociedad es una entidad artificial dirigida por un cuerpo político, producido por el ejercicio de la razón ilustrada, para satisfacer de la mejor manera posible las necesidades de los individuos. La voluntad general es mucho más que la voz de la mayoría; de hecho, se vuelve mayoría cuando es la expresión racional de las voluntades

individuales, es decir “la voluntad general está constituida por lo general, que es la parte racional de la voluntad de cada individuo. Por lo tanto, obedecer a la voluntad general es obedecer a la propia racionalidad” (Fine, 1994)[10]. Por esto, el contrato social está basado, por un lado, en la expresión auténtica del ser y, por otro, en la obediencia a la ley general. Es precisamente el balance entre estas dos fuerzas, la particular y la general, lo que proporciona el marco social para el ejercicio de la libertad.

En este sentido, Durkheim sostiene que dado que este cuerpo ha de ser fundado por algo que trascienda los individuos, esto significa que el individuo y la comunidad misma están protegidos por un deber y unas leyes morales.[11] Ahora bien, desde Kant, el uso de la razón ha sido detentado por aquellos que se rigen por principios morales al jugar un rol en la vida pública y crear, de esta forma, un espacio de absoluta libertad.[12] Sin embargo, el poder liberador que la tradición liberal le otorga a la razón se basa en su defensa como principio formal, bajo el auto-impuesto valor de ser responsables de sus propios actos y, por tanto, libres. Considerando este principio, las democracias representativas modernas descansan sobre la norma de respeto a los derechos individuales y a los procedimientos jurídicos, más que sobre la posibilidad de crear mecanismos efectivos de autogobierno y ejercicio de virtudes cívicas. De esta forma, la existencia de una comunidad autodeterminada de sujetos se remite a la existencia de principios formales de la aplicación de procedimientos, manteniendo restringida la participación política y el reconocimiento producido en la esfera pública a unos pocos elegidos.

Ahora bien, la sujeción de la libertad individual a la voluntad general es racional si y sólo si se obtiene alguna ventaja de ella. Para la sociedad, el proceso mediante el cual se fueron conquistando los derechos civiles, políticos y sociales ha sido la manifestación de la consecución de estas ventajas. Asumiendo que “una sociedad es organizada como un cuerpo, [donde] cada parte depende del todo y viceversa” (Durkheim)[13], la participación política y la división del trabajo social ha sido articulada, definiendo los roles que orientan los procesos de reconocimiento e identificación para los distintos segmentos de la sociedad.

El Estado, siguiendo a Rousseau, provee de la esfera necesaria para el

ejercicio de la participación de la gente considerada como cuerpo político. Es el espacio donde confluyen todos los ciudadanos a través de un proceso de deliberación racional. Bajo esta perspectiva Habermas ha desarrollado sus ideas de la deliberación política autónoma, basada en procesos de libre comunicación (bajo el ejercicio de una racionalidad comunicativa) que dan legitimidad al Estado soberano y su división de poderes. El sistema político y la forma que éste tiene de articularse es proyectado a través de la racionalidad comunicativa y cristalizado en arreglos institucionales, basados en el concepto de soberanía popular. La función del Estado es garantizar las necesarias condiciones para la discusión pero, también, proteger e incluir las opiniones y voluntades de cada uno (expresadas a través de cada uno de los diferentes poderes del estado), sustentadas por la libre e igualitaria interacción entre los ciudadanos, con el fin de alcanzar un entendimiento social mutuo (Habermas)[\[14\]](#).

El problema es que bajo estas concepciones inclusivas del Estado, y reduciendo la capacidad de actuar-reconocer y ser reconocido al ejercicio de la deliberación, es que se puede terminar en el apoyo a intereses clientelistas de aquellos que poseen más habilidades comunicativas que otros, o en el aislamiento y homogenización de los ciudadanos como si fuesen masa estática, aunque racional. Es precisamente de reconocimiento social de lo que estamos carentes, lo que se traduce en el riesgo de renunciar a la propia libertad, renunciando a parte de nuestra humanidad y a nuestra identidad como seres políticos.

Las democracias, basadas en el principio de representación, tienden a ocultar la natural tendencia humana a la diferenciación y la necesidad de reconocimiento. De hecho, “cuando la representación se vuelve un sustituto directo de la democracia, los ciudadanos pueden ejercer su poder de agencia política sólo durante el día de elecciones, razón por la que sus capacidades para la deliberación e implicación política se ven correspondientemente menguadas” (Passerin en Mouffes 1992). El espacio común se diluye. La diversidad, que se ha convertido en una de las características centrales de las sociedades contemporáneas, se transforma en un problema que puede ser resuelto a nivel de organización aduciendo a la defensa de la voluntad de las mayorías o reduciendo la acción social al espectáculo brindado por líderes de

opinión que espectacularizan la política, muchas veces en función de los réditos que reporten para sus intereses oligárquico-individuales. El riesgo es la banalización de las identidades colectivas, la precarización del sentido de pertenencia, la agudización de las inequidades estructurales (en la distribución de poder y de los recursos). En consecuencia, la ausencia de un horizonte común bajo el cual desarrollar una sociedad distinta donde realizar – materialmente- los ideales propugnados por el liberalismo del siglo XVIII.

Como hemos dicho, las democracias representativas son el mecanismo a través del cual la voluntad general de la gente es materializada y se canalizada a través de la conformación de una estructura de gobierno, de acuerdo a procedimientos basados en una libre y competitiva carrera electoral que culmina con elecciones periódicas. Bajo la perspectiva liberal, los gobiernos democrático-representativos han sido desarrollados como una forma de restringir temporalmente el poder de las mayorías para proteger las libertades individuales.[\[15\]](#)

Así, pese a sus definiciones procedimentales, “los gobiernos representativos se han vuelto gobiernos oligárquicos... aunque no en el sentido clásico de regir para la minoría en interés de ella misma, sino, al menos en lo que hoy llamamos democracia, es una forma de gobierno donde unos pocos rigen, supuestamente, en interés de la mayoría” (Arendt)[\[16\]](#). Si los ciudadanos, la gente, no tienen espacio para actuar diariamente en público donde sean legitimados y escuchados, el status de ciudadanos se reduce al mero acto de votar, volviendo toda forma de articulación y toma de decisiones política un concepto ideológico y abstracto.

Representación y libertad fundan así un nudo irreconciliable que nos envuelve en una paradoja: en pos del bien común y de la igualdad, la voluntad general depositada en las urnas, puede asumir una forma totalitaria respecto de las voces disonantes o diferencias existentes en la sociedad. Al masificar sólo en el mecanismo, la habilidad política de la gente se reduce a su mínima expresión, volviendo a los ciudadanos masa en vez de actores.

La llamada “tiranía de las mayorías” descansa en la aparente existencia del bien común como código normativo, aún cuando esto signifique el ejercicio de despóticos regímenes totalitarios. Como ha sido afirmado por Cohen

(1996)[17], parece ser que hasta ahora el ofrecer una igualdad formal-legal y sentimiento de pertenencia como fundamento del bien común se ha producido al costo de una homogenización social y renuncia a la propia particularidad. En este sentido, la creencia en la voluntad general expresada a través de la representación es ilusoria. La voluntad de la gente se reduce a un momento específico del tiempo, manifestada sólo en una decisión como expresión ciudadana de virtud racional. La voluntad popular unificada puede ser realizada sólo con el costo de enmascarar o suprimir la heterogeneidad de la voluntad individual.

De esta forma, el obstáculo al imperativo de emancipación es el mantenimiento de una distancia formal/vacía entre la elite (intelectual y política) y la masa, destruyendo el campo de lo público, evitando cualquier posibilidad de acción en un horizonte de libertad y proyecto colectivo.[18] Así se confunde el bien común con la homogenización de mecanismos, aún cuando éste se opone en sí mismo, a ser el resultado de la suma de intereses individuales, pues es más bien la articulación de la sociedad en torno a un bien universal.

Por otro lado, los regímenes democráticos han sido regímenes gobernados por selectas minorías -y por tanto sujetos al riesgo ante la “tiranía de los intereses privados”- que, en nombre de la suma de minorías existentes, han articulado un orden social sin hacer referencia a un proyecto colectivo. Esta alineación puede interpretarse como la enajenación del sujeto respecto de su comunidad y la sociedad. En este sentido, la esfera política moderna se desarrolla bajo el movimiento dialéctico de la esfera privada sobre sí misma, reduciendo la política a las relaciones y redes establecidas por los grupos de poder, con su consecuente desvinculación de la vida cotidiana. La privatización de la política nos conducirá inevitablemente a un estado donde hombres y mujeres son incapaces de reflejarse a sí mismos en lo colectivo y, por tanto, pierden la capacidad de reconocer a los otros (y por ende de ser reconocidos). En resumen, se vive en una especie de “moderno estado de naturaleza” que, en las actuales sociedades, trae como consecuencia sentimientos de pérdida de sentido, soledad y enajenación.

En un contexto de individualismo generalizado la política se reduce a una esfera de procedimientos tecnocráticos que se vuelca sobre un cuerpo de ciudadanos aparentemente indiferente.[19] El aparato gubernamental, regido

por principios de representación, asume una forma naturalizada que puede fácilmente desembocar en una petrificada estructura política y social. Enfrentamos el desencantamiento del hombre por el hombre. La responsabilidad histórica desaparece. La habilidad de crear es definida por y a través de la expertise de unos pocos. La sociedad se vuelve una sociedad de marginados.

“Una sociedad de masas no sólo destruye el campo de lo público, sino también sobre el privado, de-privando a los hombres no sólo de su lugar en el mundo sino también de su hogar, donde ellos alguna vez se sintieron protegidos, y donde, a cualquier nivel, aquellos excluidos podían encontrar un abrigo substitutivo” (Arendt, 1998). Además, para ejercerse, la libertad necesita ser más que un proceso de deliberación racional o procedimiento formal. Es decir, la libertad necesita de la compañía de hombres y mujeres que se encuentren en el mismo estado y compartan un espacio público común. En otras palabras, un mundo políticamente organizado al que cada uno pueda pertenecer libremente y ser reconocido a través de la palabra y de sus actos. La finalidad del gobierno, como agente de representatividad política, ha de ser garantizar las condiciones para que la gente pueda ejercer su soberanía y usar las libertades para hacer efectiva su capacidad de actuar y ser parte del proceso, a través del cual, se producen sus estructuras y desarrolla su sociedad.

De esta forma, enfrentados al problema de la atomización en el mundo político, normado por leyes abstractas e indiferentes, deberíamos cambiar la pregunta original sobre quién representará a quién. El problema no es ya quién representará la voluntad del pueblo, pues poco importa, si de lo que se trata es de buscar una fórmula en que el sistema permita consolidar un espacio público de iguales, sin ignorar a aquellos que permanecen en sus márgenes, ya sea por razones estructurales o por libre voluntad. Las acciones privadas (que implican elecciones y responsabilidades individuales) están conectadas con el campo de lo público como si se tratase de un juego de roles. Las identidades públicas y privadas existen en un estado de permanente tensión que no puede ser reconciliado; no obstante, no pueden existir la una sin la otra. Ningún Estado puede sobrevivir por largo tiempo si está alienado de su sociedad civil, como campo donde las identidades privadas y colectivas cobran forma y se dan a reconocer unas a otras.

La ciudadanía, en un contexto de democracia radical, no puede ser solamente justificada como el ejercicio público de determinados derechos o la defensa de determinados intereses. La ciudadanía ha de suponer la consideración de cada hombre y mujer como parte constitutiva de la sociedad y sujetos activos de su desarrollo pues no es sólo la participación en la esfera pública discursiva o el apropiado ejercicio de la razón (instrumental o comunicativa) lo que hace a los hombres iguales y libres, sino el hecho de que “es la humanidad, no el hombre, quien vive en la tierra y habita el mundo” (Arendt, 1998).

Las teorías de Asch sobre todos estos temas nos ayudarán a comprender como el influjo mayoritario atenta a la libertad de pensamiento individual.

1.2.- Teoría y aplicación.[\[20\]](#)

"Mil millones de moscas no pueden equivocarse: coma caca." Seguro que ha escuchado en alguna ocasión este curioso eslogan, que es mucho más profundo de lo que sugiere la, en apariencia, simple ironía presente a primera vista. El significado es evidente, aunque no solemos tenerlo en cuenta: el hecho de que un número elevado de personas -quizá el planeta entero- defienda una idea o una opinión no quiere decir que esa idea u opinión sea buena. La verdad no está necesariamente en las mayorías. De hecho, añadiría yo, no suele estarlo.

Una de las mejores novelas de terror que he leído se titula Soy Leyenda, ahora pasada al género del cine, de Richard Matheson. En realidad, está a medio camino entre el terror y la ciencia ficción. Cuenta la historia de un mundo post-apocalipsis, cuando la mayoría de la Humanidad ha muerto víctima de una plaga desatada por un arma biológica. Los patéticos supervivientes deambulan por los restos de la gran ciudad, ahora desértica, víctimas de los efectos secundarios de la enfermedad que les ha convertido prácticamente en vampiros obligándoles a vivir de noche y agrupados en una especie de culto siniestro y anticientífico. El protagonista es justo un hombre de ciencia que, por razones que desconoce, no se ha visto afectado y por tanto se ha convertido en el único ser humano que continúa siendo normal a pesar de la catástrofe. La angustia y el drama de este hombre es que, siendo como es la única persona corriente que queda, en la nueva sociedad creada tras el desastre biológico, en

realidad es un monstruo y un anormal, una bestia que es preciso cazar y destruir para tranquilizar al grupo mayoritario.

¿Exageración? Estamos acostumbrados a escuchar frases como éstas: "si todo el mundo lo dice, por algo será", "no vas a ser tú el único que tenga razón yendo contra corriente", "la mayoría representa la suma del conocimiento de mucha gente y por tanto sabe siempre más que el individuo solo", "cómo vas a decir, pensar, opinar, defender..., esa cuestión, si la mayoría cree otra cosa distinta". ¿Le suena?

Un psicólogo llamada Solomon Asch realizó una serie de curiosos experimentos durante los años cincuenta del siglo pasado en el curso de los cuales se mostraba un par de cartas a un grupo de 11 sujetos. Este grupo estaba trucado, porque 7 de sus integrantes eran colaboradores de Asch y tenían la instrucción concreta de expresar su opinión antes de que lo hicieran los otros 4, que eran el verdadero objeto de estudio y creían que todas las demás personas contestaban de manera independiente, como ellas. Los colaboradores nunca contaban su verdadera impresión sino lo que previamente a puerta cerrada se les habían ordenado que dijeran.

En la primera carta se mostraba una línea vertical. En la segunda, había tres líneas, una de ellas con la misma longitud que la de la primera carta. A continuación se pedía a los sujetos que dijeran qué dos líneas les parecían iguales. En ocasiones, Asch dirigía a los colaboradores para que contestaran mal a propósito. Y luego observaba las respuestas de las personas que respondían libremente. O que creían responder libremente..., porque comprobó que 3 de los 4 coincidían con las respuestas erróneas dadas por los colaboradores en al menos una ocasión. Uno de cada cuatro coincidía en la mitad de las veces.

Asch había demostrado científicamente la influencia determinante del grupo en las opiniones, y por tanto en las decisiones, en teoría individuales del ser humano. Sin embargo, falleció en 1996 sin haber conseguido desvelar el siguiente interrogante: aquéllos que se dejaban guiar por la opinión mayoritaria, que se mecían en brazos del llamado conformismo social, ¿lo hacían a

sabiendas de que las respuestas eran incorrectas o realmente la presión ajena alteraba de alguna forma su capacidad de percepción y juicio de la realidad?

Hace unos meses, un grupo de investigadores norteamericanos dirigidos por Gregory Berns, psiquiatra y neurocientífico de la Universidad de Emory, en Atlanta, ha actualizado la experiencia de este psicólogo a través de una tecnología de la que él nunca llegó a disponer: una serie de escáneres de imagen por resonancia magnética que pueden observar el cerebro en funcionamiento. Y sus descubrimientos son enormemente interesantes.

En la versión actualizada de la investigación, participaron 32 voluntarios a los que se les mostró unas imágenes tridimensionales y se les pidió que las rotaran mentalmente para determinar si eran o no iguales. Mientras esperaban su turno, los sujetos conocieron a cuatro personas: en teoría, también voluntarias para el experimento; en realidad, los colaboradores del equipo de Berns, dispuestos a falsear las respuestas según las indicaciones previas. Después, cada participante entraba por turno en la máquina de resonancia magnética para captar una fotografía del proceso de reflexión. Antes de solicitar las respuestas a cada sujeto, se le mostraba las que habían dado los demás e, incluso, se les decía que algunas de las contestaciones habían sido facilitadas por un ordenador -se supone que se hizo así para asegurar que la presión social estaba ejerciendo efecto- y..., sucedió exactamente como en los experimentos de Solomon Asch.

Según los datos de la investigación, los sujetos secundaron las respuestas erróneas impuestas por el grupo en una media superior al 40 por ciento. Y con el dato añadido de que no hace falta que los colaboradores sean mayoría en el grupo para imponer su opinión. Basta con que se muestren seguros de la misma y la expresen con convicción y antes que los demás.

En esta experiencia, también se comprobó que el conformismo social aparece en el cerebro como una actividad típica de ciertas regiones que están enteramente destinadas a la percepción, pero la independencia de criterio surge en aquéllas específicamente implicadas en la emoción. Esto es, uno mantiene su propio camino mientras crea sincera y personalmente en él. Por supuesto, esta decisión puede suponer un coste personal de cierta relevancia,

en términos de inseguridad o temor ante el futuro. En todo caso, Berns lo tiene bastante claro: "nos gusta pensar que ver es creer pero estos experimentos demuestran más bien que ver es creer lo que el grupo nos dice que creamos".

1.3.- Conclusiones.

Las conclusiones del estudio son bastante claras. Destacaremos dos: "la incomodidad de estar solo puede hacer que una opinión mayoritaria parezca más atractiva que ceñirse a las creencias propias" y " si las ideas ajenas pueden afectar al modo en que alguien percibe el mundo exterior, entonces la misma verdad se ve cuestionada". Lo que significa algo tan obvio como aterrador para los partidarios de la ortodoxia social y política: la democracia puede ser una de las mayores estafas de la historia de la Humanidad. No su formulación teórica, que es impecable y sin duda la mejor fórmula de gobierno sobre el papel, sino su aplicación práctica y diaria.

Yo veo aún algo más horrible en todo esto: ¿cuántas de las decisiones que toma usted a lo largo del día son realmente suyas? Es decir, no pertenecen a su pareja, ni a sus amigos, ni a sus compañeros de trabajo, ni a la publicidad, ni a la sociedad en la que vive, ni a ningún otro agente externo.

¿Cuál es la porción real de su vida? Suya, no impuesta desde fuera.

2.- Teoría de Moscovici o el poder de las minorías.

Teoría de Moscovici o el poder de las minorías: la consistencia.

2.1.- Introducción al poder de las minorías.

En este epígrafe estudiaremos una posición teórica que ha abierto un nuevo campo de investigaciones en el que figura, en primer lugar, el fenómeno de influencia de las minorías, de gran interés en el estudio que estamos realizando. La postura consistente de ciertas minorías, por ejemplo y especialmente los objetores e insumisos en el caso que nos ocupa, en los años 90 del s. XX, indujeron a la publicación de la Ley de objeción de conciencia y a la nueva Ley de Régimen de personal de las Fuerzas Armadas dotándolas de

un sistema mixto de reclutamiento. Comenzaremos por definir y describir con claridad el fenómeno de influencia de las minorías, enfatizando las condiciones principales que lo motivan y el mecanismo subyacente. Discutiremos en detalle el impacto de una fuente minoritaria sobre un grupo y examinaremos diversas características del grupo que han demostrado facilitar o impedir que aparezca un efecto de innovación.

2.2.- Teoría y aplicación.

Según Serge Moscovici^[21] resulta imposible presentar la psicología de las minorías activas sin establecer en primer lugar una referencia histórica como la que hemos mostrado en el epígrafe precedente.

Al habernos fijado por objetivo, en este epígrafe el proceso de influencia de las minorías, tenemos que intentar, según Moscovici, responder a las preguntas siguientes: “¿Cómo concebir el fenómeno de la innovación?” ¿Cómo definir una fuente de influencia minoritaria?.

Moscovici propone que se conciba el proceso de innovación como un proceso de influencia social, que generalmente tiene por fuente una minoría o individuo que intenta introducir o crear nuevas ideas, nuevos modos de pensamiento, o bien modificar ideas recibidas, actitudes tradicionales, antiguos modos de pensamiento o comportamiento.

Respecto a la segunda pregunta diremos que se trata de una situación de influencia minoritaria siempre que el blanco de influencia se vea a sí mismo en una posición superior a la fuente.

Con relación al caso que estamos analizando, los nacionalismos excluyentes en España, enseguida nos damos cuenta que debemos de contestar preguntas adicionales para especificar cuáles son realmente los grupos minoritarios, en qué parte del territorio nacional, porqué y como ven lo que ven, porqué y cómo juzgan el objeto de la manera que lo hacen.

En este caso particular, ¿el conflicto es creado por unas minorías o estamos asistiendo a una inducción de las mayorías en las Regiones estudiadas?. Si aplicamos estrictamente la definición, podríamos afirmar que se están

produciendo ambas cosas según tomemos como referencia la Nación en la generalidad ó la Región en la especificidad.

Tomando como referencia la Nación valdría aseverar, a primera vista que, efectivamente, los nacionalistas excluyentes son una minoría parlamentaria y que, cuantitativamente hablando, eso significa que pueden ser calificados como “minorías”. Pero la definición propuesta por Moscovici tiene en cuenta las percepciones de los grupos influenciados, no es una definición realizada en base a la cantidad, sino al sentimiento de inferioridad que crea en el grupo receptor la fuente de influencia.

Tomando como referencia las Regiones objeto de estudio, se puede afirmar claramente que su composición es mayoritaria, por lo que estaríamos asistiendo a una inducción de las mayorías en concordancia con la teoría de Asch, explicada en el epígrafe precedente.

Valga este inciso para adelantar lo que veremos en las conclusiones capitulares.

Continuando con la teoría de la consistencia, los autores suponen que la influencia provendrá de los individuos más consistentes y se ejercerá sobre los menos consistentes, independientemente que éstos pertenezcan a la mayoría o a la minoría. Una forma bastante directa de comprobar hasta qué punto un sujeto ha modificado su comportamiento y ha sido influenciado durante la interacción consiste en medir el grado del distanciamiento de los sujetos respecto a la formación que han recibido. Todo parece suceder como si, en la negociación implícita de los miembros del grupo, uno de los interlocutores tendiese a mantener su punto de vista, mientras que el otro estaría dispuesto a ceder y a hacer concesiones.

El resultado más notable de los estudios está relacionado con el comportamiento de los sujetos confrontados con un interlocutor consistente que se hallaba en posición de minoría. En efecto, estos sujetos se distanciaron de su formación de forma más sustancial y significativa que los sujetos confrontados con una mayoría. La influencia más pronunciada de la minoría se debe a su comportamiento consistente. Los sujetos juzgan que refleja una

mayor seguridad y competencia que si el mismo comportamiento es adoptado por una fuente mayoritaria.[\[22\]](#)

Hemos concebido, hasta ahora, que somos influenciados dentro de un grupo, porque dependemos de él, ya sea porque tiene una mayor autoridad, porque es más competente y así sucesivamente. O bien que somos influenciados por grupos mayoritarios o minoritarios. Ahora bien, estas experiencias nos permiten ver que el estilo cognitivo de los individuos ha resultado ser más importante que el hecho de estar en posición de minoría o mayoría dentro del grupo. O para decirlo de otra manera en palabras de Moscovici, la influencia puede ser el efecto de una causa diferente de la considerada clásica hasta el presente. Al estudiar este caso, sustituiremos la teoría de la dependencia por una teoría de la consistencia a fin de explicar los fenómenos observados en este campo.

Es necesario definir el estilo consistente de comportamiento. De hecho, la consistencia del comportamiento puede designar numerosas formas de comportamiento que van desde la repetición persistente de una afirmación en particular, pasando por la evitación de declaraciones contradictorias, hasta la elaboración de pruebas lógicas. Pero, ¿por qué, se pregunta Moscovici, tiene tanta influencia la persona que da muestras de este estilo conductual?. La respuesta es que la consistencia, ya sea que tome la forma de consistencia interna o intraindividual o que tome la forma de consistencia social o interindividual, que es la que pretendemos mostrar en nuestro caso, desempeña un papel decisivo en la adquisición y organización de la información por lo que se refiere al medio material o social.

¿En que nos ayuda este análisis para comprender la influencia de las minorías?. Un comportamiento muy consistente, que rechace el consenso, nos llevará a atribuir este comportamiento a propiedades del individuo que lo adopta. Esto significaría que, si un individuo da pruebas de un comportamiento singular, inesperado, que se sale de lo ordinario, y lo manifiesta en varias ocasiones en el tiempo y en situaciones variadas, probablemente podemos suponer que la causa está relacionada con ciertos caracteres de este individuo.

Si por el contrario, a éste individuo, se le unieran otros y se creara un subgrupo minoritario, nos sentiríamos inclinados a considerar no sólo una

atribución a la persona, sino una atribución al objeto. La importancia de la consistencia intra-individual e interindividual reside, precisamente en que puede incitar a otras personas, en el transcurso de una interacción, a tomar nota de la posición de la minoría, a emprender un proceso de validación y, finalmente, a examinar el objeto de juicio a fin de buscar en su seno estas propiedades que motivan el comportamiento de la minoría.

2.3.- Conclusiones.

Moscovici defiende que muchos ejemplos de influencia minoritaria o innovación pueden explicarse mediante los mecanismos que han sido considerados tradicionalmente para explicar la influencia mayoritaria.

Las minorías, no tienen control normativo sobre las mayorías: son numéricamente inferiores y, por tanto, su representación en los órganos de Gobierno, dirección y control es pequeña o inexistente. Dicho de otro modo, las minorías no parecen tener acceso a los sistemas de control, informativos o normativos, que son implícita o explícitamente accesibles a la mayoría. ¿Cómo entonces pueden ser influyentes?. Moscovici responde a esa pregunta indicando que el punto neurálgico de su impacto radica en su estilo conductual. Las minorías deben plantear una postura clara sobre la cuestión y mantenerse firme en ella, afrontando constantemente las presiones ejercidas por la mayoría. El componente más importante de este estilo conductual es la consistencia con la que la minoría defiende su posición. Sólo puede esperarse que la mayoría comience a cuestionar su propia postura, a considerar el posible acierto de la minoría y, ocasionalmente, ser influida, si los miembros de la minoría concuerdan ininterrumpidamente.

El papel central de la consistencia se ha demostrado en muchos experimentos de los cuales, los más interesantes, son los de Maas y Clark, 1984, y Moscovici, Lage y Naffrechoux,[\[23\]](#) que aportaron una visión inversa a la proporcionada por Asch. En el estudio de Asch, el conflicto al que se enfrentan los sujetos es inducido por la mayoría; en el experimento de Moscovici una minoría induce un conflicto semejante.

¿Que utilidad tiene este modelo para explicar la influencia social y más en concreto, la influencia de los grupos minoritarios?. En primer lugar, si sólo es un individuo el que defiende un juicio nuevo con un estilo de comportamiento

consistente, enfrentándose así a todo el grupo, entonces el observador se inclinará a atribuir ese juicio a la idiosincrasia del individuo: es posible que se relacione con la locura, con una conducta debida a la propia personalidad del individuo, etc. En este caso es difícil que se produzca alguna influencia. Pero basta que a ese individuo se le asocie algún otro (formando un subgrupo minoritario) para que el observador no sólo atribuya la causa del comportamiento (insólito, nuevo) al individuo, sino también a las propiedades del objeto. De este modo, la consistencia intraindividual (repetición por parte de una persona de la misma respuesta) conjugada con la interindividual (repetición por parte de varias personas), puede llevar al observador a realizar un examen más atento del objeto de juicio. Esta es la táctica utilizada, por ejemplo, por los insumisos.

El resultado de esta forma de planteamiento produce un determinado proceso psicológico en los individuos que forman los grupos mayoritarios, de tal forma que les induce a dudar de sus propias convicciones y tomar una postura. Si las minorías consiguen esto podemos afirmar que han conseguido su propósito inicial. En otro orden, si consiguen la ruptura de los planteamientos del grupo mayoritario podremos empezar a hablar de movimientos.

De todo lo visto hasta ahora se pueden deducir unas consecuencias muy importantes, tanto para la comprensión de la formación natural o artificial de estos grupos para los fines u objetivos que se propongan como para llegar a juicios y valoraciones sobre la formación de grupos de trabajo como el que se presenta en esta tesis.

En primer lugar, se deduce de todo ello, que la formación de un grupo lleva implícito la iniciación de un determinado proceso de influencia, ya sea con fines sociales, científicos o cualesquiera otros. De ahí que la creación de los grupos de trabajo, por ejemplo, sea potestad de las más altas esferas de la Nación y de las Comunidades Autónomas que lo tienen regulado por Ley.

En segundo lugar, parece que ese proceso se inicia en cuanto se produce una asociación o una convergencia de ideas u opiniones; asociación que se produce, primero individualmente y, posteriormente, entre organizaciones, y en el que tiene una gran trascendencia la ideología como podemos puntualizar en lo que respecta a la creación de los Movimientos.

En tercer lugar, está suficientemente establecido que ocupar posiciones en

estas vanguardias implica más a los sujetos en sus opiniones y comportamientos. Cuanto más implicado se está en una opinión, mayor es también la confianza que se tiene en esa opinión y mayor el extremismo con el que se defiende (Suchman, 1950; Orive, 1982).

En cuarto lugar, la mayor cohesión y mayor implicación en los grupos minoritarios (vanguardias) se traduce en una mayor propensión a la proyección social. Este fue el concepto empleado por Allport[24] para describir como se construía el consenso, la certeza y la intensificación de las opiniones. Este identificó cuatro fases:

- a) Toma de conciencia por parte de la persona de su propia opinión.
- b) Proyección de esa opinión sobre los otros, lo que crea consenso.
- c) Efecto recíproco del consenso como apoyo de la propia opinión.
- d) Efecto de identificación de la opinión.

En quinto lugar, hay que partir del principio de que estos grupos se interrelacionan en cuanto llegan a un determinado grado de desarrollo en función, no de las convicciones iniciales definitorias de su grupalidad (creencia fundamental), sino de las creencias grupales adquiridas durante el proceso de desarrollo que converge con las de otros grupos.

Pero la conclusión más importante del estudio de los grupos minoritarios es que no modifican el juicio a corto plazo (influencia directa), sino su marco de referencia (producen la conversión a largo plazo, influencia indirecta). La denegación de la credibilidad de sus argumentos libera, paradójicamente, el efecto de conversión. (Mugny y Papastamou[25]; Papastamou[26]).

Por último, con el estudio de los Grupos minoritarios, hemos descubierto una lógica social implacable: las posiciones minoritarias de hoy son las mayoritarias de mañana.

BIBLIOGRAFIA

Arendt, H. On Revolution. USA: Penguin, 1990. Human Condition. London: University of Chicago Press, 1998.

Allen, V. L., "Situational factors in conformity", en L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, Vol II, Nueva York, Academic press, 1965.

Allen, V. L., “Social support for nonconformity”, en L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol VIII, Nueva York, Academic press, 1975.

Allport, T. H., “Social Psychology”, Boston, Houghton Mifflin, 1924.

Cohen, J. “Democracy, difference and the right to privacy”. En Benhabib, S. *Democracy and Difference*. New Jersey: Princeton University Press (1996), p. 187-217.

Crutchfield, R. S., “Conformity and character”, Editor Norman B. Anderson *American Psychologist*, 1955.

Dahl, R. *On Democracy*. London: Yale University Press, 1998.

Durkheim, E. *Montesquieu and Rousseau: Forerunners of Sociology*. Michigan: University of Michigan Press, 1970.

Festinger, L., “Informal social communication”, *Psychological Review*, Ed., Keith Rayner,

Moscovici, S., *Psicología social I*, “Influencia y cambio de actitudes Individuos y grupos”, Barcelona, Paidós, 1985.

Papastamou, S., Mugny, G., y Kaiser, C., “Echec à l’influence minoritaire: la psychologisation”, *Recherches de Psychologie sociale*, 1980, 2.

Papastamou, S., “Strategies of minority and majority influences”, S. Moscovici y W. Doise (eds), Cambridge University Press, 1983, vol I.

Published Quarterly, beginning in January, 1950.

Fine, R. *Democracy and the Rule of Law*. London: Pluto Press, 1994.

Habermas, J. *Between Facts and Norms. Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy*. Oxford: Polity Press, 1996.

Held, D. *Democracy and the Global Order. From the Modern State to Cosmopolitan Governance*. London: Polity Press, 1997.

Papastamou, S., Mugny, G., y Kaiser, C., “Echec à l’influence minoritaire: la psychologisation”, *Recherches de Psychologie sociale*, 1980, 2.

Papastamou, S., “Strategies of minority and majority influences”, S. Moscovici y W. Doise (eds), Cambridge University Press, 1983, vol II

Warson. S, “Een experimenteel onderzoek over minderheids- en meerderheids-beïnvloeding aan de band het conflict-paradigma van Hammond” (An experimental study on minority and majority influence by means of Hamond,s paradigm), tesis inédita de licenciatura, Katholieke Universiteit Leuven, Lovaina, Laboratoire de Psychologie sociale experimentale, 1983., Cfr. Moscovici, S., Psicología social I, “Influencia y cambio de actitudes Individuos y grupos”, Barcelona, Paidós, 1985, pp.s 84-85.

<http://blogs.periodistadigital.com/btbf/trackback.php/28782>, JUN2009

NOTAS

[1] Allen, V. L., “Situational factors in conformity”, en L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, Vol II, Nueva York, Academic press, 1965.

[2] Allen, V. L., “Social support for nonconformity”, en L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, Vol VIII, Nueva York, Academic press, 1975.

[3] Crutchfield, R, S., “Conformity and character”, Editor Norman B. Anderson American, Psychologist, 1955.

[4] Festinger, L., “Informal social communication”, Psychological Review, Ed., Keith Rayner, Published Quarterly, beginning in January, 1950.

[5] El periodo posterior a 1974 ha sido conocido como el de la “tercera oleada” democratizadora y ha sido caracterizado por Huntignton como el conjunto de transiciones democráticas que han desafiado, en pos de la defensa de instituciones y valores democráticos, las razones que produjeron los quiebres de las dos previas oleadas (primero en 1930 con la gran crisis económica y, luego, después de 1945 y la situación política de post guerra).

[6] Dahl, R. On Democracy. London: Yale University Press, 1998.

[7] Held, D. Democracy and the Global Order. From the Modern State to Cosmopolitan Governance. London: Polity Press, 1997.

[8] Debido a que, entre los hombres, las desigualdades pueden ser ilimitadas en su vida privada, la materialización de un pacto social parece imperiosa. Este pacto deriva y a la vez se proyecta sobre los ciudadanos, evitando que la sociedad se convierta en el campo de batalla de intereses individuales. La voluntad general adquiere la forma de leyes que requieren total obediencia, puesto que cristalizan el cuerpo social que incluye a todos sus miembros.

[9] La voluntad general “no se trata de la subyugación de unas voluntades individuales respecto de otras, que las reduciría a un estado de dependencia moral. Sino más bien, la voluntad general cuenta con un carácter impersonal dado por fuerzas naturales. Un hombre no es menos libre por someterse a ella” (Durkheim, 1970: 99). La voluntad general debe ser respetada porque es general y allí radica su moralidad.

[10] Fine, R. Democracy and the Rule of Law. London: Pluto Press, 1994.

[11] De hecho, el cambio desde el estado de naturaleza al estado civil asume la existencia de un estado moral.

[12] La libertad aparece cuando el egoísmo humano es superado por una ley universal capaz de regular la vida pública y privada de los sujetos. Por ello, es deber del hombre actuar de acuerdo con una autorregulación sujeta a esta ley moral universal.

[13] Durkheim, E. Montesquieu and Rousseau: Forerunners of Sociology. Michigan: University of Michigan Press, 1970.

[14] Habermas, J. Between Facts and Norms. Contributions to a Discourse Theory of Law and Democracy. Oxford: Polity Press, 1996.

[15] En este sentido, la libertad individual es protegida tanto de la acción del Estado como de la sociedad civil, como manera de garantizar que mantenga su independencia como esfera privada autónoma.

[16] Arendt, H. On Revolution. USA:

Penguin, 1990. Human Condition. London: University of Chicago Press, 1998.

[17] Cohen, J. “Democracy, difference and the right to privacy”. En Benhabib, S. Democracy and Difference. New Jersey: Princeton University Press (1996), p. 187-217.

[18] Para ser real este principio debe descansar en mecanismos disciplinarios y homogenizadores como aquellos descritos por Foucault. Bajo la aspiración de igualdad y libertad para elegir, la sujeción a la disciplina y sistemas normativos pueden incluso haber sido elegidos por la mayoría asumiendo necesariamente una forma de una verdad trascendental.

[19] La indiferencia pública descansa sobre la seguridad que otorga la vida privada. Si al principio de los tiempos fue el consentimiento colectivo lo que definía la voluntad del gobierno, ahora es la suma de voluntades particulares lo que define el consentimiento público de una forma inarticulada, incapaz de recrear un horizonte colectivo de sentido del cual ser parte.

[20] <http://blogs.periodistadigital.com/btbf/trackback.php/28782>

[21] Moscovici, S., Psicología social I, “Influencia y cambio de actitudes Individuos y grupos”, Barcelona, Paidós, 1985.

[22] Warson. S, “Een experimenteel onderzoek over minderheids- en meerderheids-beïnvloeding aan de band het conflict-paradigma van Hammond” (An experimental study on minority and majority influence by means of Hamond,s paradigm), tesis inédita de licenciatura, Katholieke Universiteit Leuven, Lovaina, Laboratoire de Psychologie sociale experimentale, 1983., Cfr. Moscovici, S., Psicología social I, “Influencia y cambio de actitudes Individuos y grupos”, Barcelona, Paidós, 1985, pp.s 84-85.

[23] Moscovici, Lage y Naffrechoux, “Influence of a consistent minority on de reponses of a majority in a color perception task”, Sociometry, 1969, pp. 365-379. Cfr. Moscovici, S., Psicología social I, “Influencia y cambio de actitudes Individuos y grupos”, Barcelona, Paidós, 1985, pp.s 84-85.

[24] Allport, T. H., “Social Psychology”, Boston, Houghton Mifflin, 1924.

[25] Papastamou, S., Mugny, G., y Kaiser, C., “Echec à l’influence minoritaire: la psychologisation”, *Recherches de Psychologie sociale*, 1980, 2.

[26] Papastamou, S., “Strategies of minority and majority influences”, S. Moscovici y W. Doise (eds), Cambridge University Press, 1983, vol I.

* *Doctor por la Universidad de Salamanca. Teniente Coronel de Infantería.*