

PSICOLOGIA SOCIAL

**LES INVESTIGACIONS
SOBRE INFLUÈNCIA
MINORITÀRIA I
INNOVACIÓ SOCIAL**

- Habitualment, el pensament i la conducta de les persones són influïts per les majories socials de pensament i/o de conducta. Eixe és un fet ben conegut.
- Les minories ho tenen més difícil per influir en la societat, però l'evidència històrica ens diu que s'han produït canvis en la manera de pensar i opinar de la majoria, per influència d'individus o de grups minoritaris.



Per què algunes idees minoritàries han aconseguit ser acceptades i influir sobre el pensament majoritari?

Serge Moscovici conclou que la clau està en l'estil conductual de les persones representatives d'estes idees:
LA CONSISTÈNCIA CONDUCTUAL.



El poder d'una minoria consistent.

- Moscovici explica que la minoria pot canviar la manera de pensar de la majoria si es presenta davant de la societat amb un comportament **CONSISTENT**, en relació a la idea que proposen.
- Dos tipus de **CONSISTÈNCIA** comportamental:
 - Consistència intraindividual o diacrònica: Cada membre de la minoria mostra un comportament estable al llarg del temps.
 - Consistència interindividual o sincrònica: Els membres de la minoria es comporten igual, sense contradir-se entre ells.

Només pot esperar-se que la majoria comence a dubtar si els membres de la minoria concorden ininterrompudament.

El poder d'una minoria consistent.



Els estudis experimentals demostren que una minoria consistent pot modificar les opinions de la majoria.



La majoria comença a **replantejar-se les seues postures** quan passa un temps i observa que la minoria es manté ferma, malgrat l'oposició rebuda dels majoritaris.



Este replantejament de postures s'incrementarà si la majoria observa que alguns “dels seus” comencen a opinar com ho fa la minoria.







Però la minoria no influirà si el seu comportament **consistent** no és també **flexible** (quan el context ho demane).




La minoria inflexible no influïx, perquè és vista intransigent i poc realista.


Per què la consistència du a la influència?

-  La conducta inesperada de la minoria posa en marxa un **procés atribucional** en la majoria: *per què actuen així? quina és la causa d'eixa manera d'actuar?*
-  Un comportament **minoritari** realitzat de manera **consistent** produirà una atribució causal interna: *la causa està en ells; és per la seua manera de ser/pensar.*
-  Esta atribució causal interna es vorà augmentada si la minoria “resistix” la pressió de la majoria a canviar d'opinió.
-  La majoria descartarà, llavors, que la conducta minoritària siga una conducta circumstàncial, interessada, casual,... o que obeïsca a modes o extravagàncies.

Per què la consistència du a la influència?

 L'atribució causal interna farà que els membres de la majoria prenguen en consideració la postura minoritària. La societat majoritària es preguntarà:

- *SI SEMPRE ACTUEN O OPINEN AIXÍ, ÉS PERQUÈ SÓN AIXÍ; PERÒ... PER QUÈ SÓN AIXÍ?*

 La majoria començarà a “provar” com es percep la realitat des del nou punt de vista.

A PARTIR D'AÇÒ, LA MINORIA AUGMENTARÀ LES PROBABILITATS D'INFLUIR.

Per què la consistència du a la influència?



La probabilitat d'influir serà menor si la minoria és percebuda:

- Més “rígida” que “consistent”.
- Dogmàtica i tancada.
- Extremista.
- Interessada (alguna cosa a guanyar).



La probabilitat d'influir serà major si:

- La nova idea és congruent amb altres canvis socials ja ocorreguts.
- La majoria dubta de les seues conviccions tradicionals. EFECTE BOLA DE NEU: LA INFLUÈNCIA DE LA MINORIA ÉS GRUPAL I NO INDIVIDUAL.

Per què la consistència du a la influència?

CONCLUSIÓ:

**LA CONSISTÈNCIA COMPORTAMENTAL
ÉS UN FACTOR NECESSARI PERÒ NO
SUFICIENT PER PRODUIR EL CANVI
D'IDEES EN LA SOCIETAT.**

**EXISTIXEN UNS ALTRES FACTORS QUE
TAMBÉ INFLUÏXEN SOBRE EL CANVI.**

Influència majoritària i minoritària: una comparació.

- Les majories socials exercixen influència sobre la manera de pensar i d'actuar de les persones i els grups en la vida social.
- Les línies d'investigació iniciades per Muzafer Sherif i per Solomon Asch varen comprovar que la tendència humana a buscar referents de pensament i de comportament en el que fan els altres està operant en este procés d'influència majoritària.
- La influència majoritària actua a través de dos mecanismes psicosocials:
 - INFLUÈNCIA INFORMATIVA
 - INFLUÈNCIA NORMATIVA

Com actua la influència majoritària?

- La influència informativa és fruit de la tendència a confiar en el judici majoritari dels iguals.
- Confiar en el judici majoritari dels nostres semblants té avantatges adaptatius, fins i tot des del punt de vista supervivencial. A més, hem après que, moltes voltes, és encertat confiar en el judici majoritari.
- La influència normativa és fruit de la tendència a agradar als altres i a evitar el seu rebuig.
- Fer valoracions contràries a la majoria podria despertar en un mateix el temor al rebuig o a rebre l'etiqueta de “diferent”, la qual cosa ens motivaria a opinar de manera convergent amb els nostres semblants.



Influència majoritària i minoritària: una comparació.

- La influència informativa produïx conformitat pública i privada.**
- La influència normativa produïx només conformitat pública.**
- Què passa amb la influència de la minoria?**
- Segons Moscovici, la I-MA es basa en un procés de comparació social i la I-MI en un procés de validació.**



Influència majoritària i minoritària: una comparació.

- La comparació social en la **I-MA** suposa comparar la pròpia conducta amb la dels altres, centrar-se en el que fan i estar motivat a no divergir d'ells.
- La validació en la **I-MI** suposa intentar entendre per què la minoria es manté en la seua peculiar posició.
- En el primer cas (**I-MA**), l'atenció de la persona “influida” se centra en el que fan o diuen els altres.
- En el segon cas (**I-MI**), l'atenció de les persones “influides” se centra en l'objecte (la idea concreta).

Influència majoritària i minoritària: una comparació.

- Al prestar més atenció a la idea concreta, els membres de la majoria podran veure-la amb els ulls de la minoria.
- En el cas que açò desembocara en un canvi de posició, este canvi seria fruit d'un procés deliberatiu intern.
- En conseqüència, el canvi que pugua produir la **I-MI** serà un canvi actitudinal (privat). En ocasions, este canvi ja produït trobarà dificultats per a la seua manifestació pública (per la pressió de la majoria).

Influència majoritària i minoritària: una comparació.

- El canvi produït per **I-MI** representa, més probablement, un procés de **conversió**.
- El canvi produït per **I-MA** representa, més probablement, un procés de **conformació** (sobretot, en el cas de la influència normativa).
- A la **conversió** s'arriba utilitzant més quantitat d'activitat cognitiva.
- A la **conformació** s'arriba mitjançant heurístics de coneixement.

HEURÍSTIC: Mètode de coneixement empíric a través de senyals externs (per exemple: *si tots pensen així, per alguna cosa serà*).

Influència majoritària i minoritària: una comparació.

- No obstant l'explicació de Moscovici, allò ben cert és que les minories ho tenen més difícil per influir.
- Moscovici explica el procés cognitiu que ocorre quan es produïx **I-MI**, però el més probable és que la **I-MI** siga menys habitual que la **I-MA**.
- Bibb Latané i Sharon Wolf expliquen que tota influència social (de la majoria o de la minoria) depén de dos factors:
 - La quantitat de persones que intenten influir.
 - La quantitat de persones que reben la influència.Per això la **I-MI** és menys habitual.