

Influència, conformitat i obediència

Les paradoxes de l'individu social

Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse

P08/10500/00575



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu

Índex

Introducció	5
Objectius	12
1. El procés de normalització	13
1.1. Les normes socials	13
1.1.1. Algunes distincions possibles	14
1.1.2. Normes implícites i explícites	15
1.1.3. El trencament de les normes	16
1.1.4. La normalitat	17
1.1.5. L'ordre social	17
1.1.6. Restricció o possibilitat?	18
1.2. La creació de normes	19
1.2.1. Normes de percepció	19
1.2.2. Normes de responsabilitat	23
1.2.3. Normes en uns avalots	24
1.3. Una polèmica: què són les normes socials?	25
1.3.1. Les normes a dins i a fora	25
1.3.2. Les normes, ni dins ni fora sinó tot el contrari	27
2. Factors socials en la percepció	30
2.1. Percepció i percepció social	30
2.1.1. La realitat com a construcció social	32
2.2. Percepció i actituds	32
2.3. Percepció social i relacions interpersonals	36
2.3.1. La formació d'impressions	37
2.3.2. Les teories de l'atribució i els biaixos cognitius	40
2.4. Percepció social i relacions intergrupals: estereotips i discriminació	45
3. Influència de la majoria: conformitat	48
3.1. Asch i la pressió grupal	48
3.1.1. Normes en conflicte	50
3.1.2. Implicacions per a la dinàmica de grups	51
3.2. Conformitat, conformisme i uniformitat	52
3.3. Formar-se i conformar-se	53
3.4. Abast de la influència de la majoria	54
4. Influència de la minoria: innovació	55
4.1. Majories i minories	55
4.2. Conformitat o conversió	57

4.3. Característiques de la minoria innovadora	60
4.4. Resistències a la influència de la minoria	63
4.5. Explicacions de la influència	64
4.5.1. Models cognitius	65
4.5.2. Models sociocognitius	66
4.6. Relacions de poder	68
5. Obediència a l'autoritat.....	71
5.1. L'experiment de Stanley Milgram	72
5.1.1. Les diferents condicions experimentals	75
5.1.2. Crítiques a l'experiment	77
5.1.3. Algunes rèpliques experimentals	78
5.2. L'individu en una societat burocràtica	79
5.2.1. L'explicació de Milgram	80
5.2.2. Extensions de l'explicació de Milgram	82
5.2.3. Relacions de poder	84
5.3. La presó de Stanford	86
5.3.1. Detalls de l'experiment	88
5.3.2. El 'joc' dels rols	90
5.4. L'individu en una institució total	90
5.5. Les possibilitats de la resistència	92
Resum.....	94
Propostes de reflexió.....	97
Glossari.....	98
Bibliografia.....	99

Introducció

Presentació

En aquest mòdul trobareu més elements que us permetran de qüestionar algunes assumpcions que el sentit comú i la psicologia han fet durant el segle XX. El fet de saber que els processos psicològics habitualment considerats bàsics i solament biològics o individuals són creats socialment i determinats per relacions de poder és essencial per a comprendre l'organització de la nostra societat, per a entendre algunes de les seves meravelles, però també, i sobretot, algunes de les seves injustícies. El tema de la influència és precisament un d'aquests temes, en el qual les explicacions possibles oscil·len entre una explicació psicologista: pensar la influència com una interacció entre persones amb característiques especials de personalitat (l'influenciador i l'influenciable); i una explicació social: la influència és un procés que té lloc en una situació de característiques especials, independentment de les característiques de les persones que hi són presents.

Tot i que la psicologia social en conjunt hagi apostat per una explicació que posa èmfasi en les característiques de la situació, això no fa que el panorama sigui nítid. Les tensions entre els punts de vista diferents que la configuren fan que sigui necessari entendre bé el context en el qual es plantegen alguns dels experiments i de les teories que veurem en aquest mòdul. Per exemple no és el mateix pensar la influència des de la metàfora de vernís o la plastilina (des de la noció d'impacte dels factors socials sobre un individu preexistent) que des de la inextricabilitat d'allò psicològic i social. No és el mateix intentar de comprendre els fenòmens d'influència social des de la idea que la psicologia social és l'estudi de com la presència real o imaginària d'altres persones afecta la conducta de l'individu que des de la idea que la psicologia social estudia els processos de creació, canvi i manteniment de la realitat (individus inclosos).

La construcció social dels individus

Que vivim en una societat individualista és un tòpic com tants d'altres. Si parlem des del sentit comú, hi ha qui diu que hi ha societats més individualistes que altres, i el que entenem tots és que es vol dir que hi ha societats en què els individus són més egoistes que en d'altres, que es preocupen més pel seu benefici que pel benestar dels altres. Això fa que sigui possible d'assistir a discussions de cafè eternes sobre si ara som més individualistes que abans, o si als Estats Units són més individualistes que aquí. Sigui com sigui el fet és que vivim en una societat individualista, però no en el sentit que esmentàvem fins ara, sinó en el sentit, més analític, d'afirmar que vivim en una societat formada per individus. Això us pot sonar com el descobriment de la sopa d'all, però no ho és. Malgrat el que ens pugui semblar, no sols no totes les societats humanes estan o han estat formades per individus, sinó que a més els individus tenen una existència limitada en el temps en els darrers dos-cents o tres-cents anys. Però el fet que no tothom tingui clar que l'existència d'individus és un fenomen històric i cultural, fa que sigui important d'insistir-hi.

Vegeu també

Recordeu les metàfores del vernís o la plastilina i la noció d'inextricabilitat del que és psicològic i del que és social són en el punt 1 del mòdul 1.

Vegeu també

Recordeu que en el punt 5.2. del mòdul 2 teniu una definició de la concepció d'individu que domina a Occident.

Per aquestes raons el mòdul constitueix un recorregut històric, organitzat temàticament, dels diferents plantejaments que l'estudi de la influència social ha provocat. Un recorregut que permet de passar d'entendre la influència com un procés negatiu que trepitja l'individu i coarta la seva llibertat, a veure la influència com a inevitable, com el procés necessari per a esdevenir humans.

Altres tensions recorren tot el mòdul. Per començar una tensió teòrica: la fractura entre psicologia social psicològica i psicologia social sociològica. És una fractura teòrica i metodològica que no hem d'oblidar, ja que gran part dels estudis que presentarem són estudis generats des de la psicologia social psicològica, encara que no únicament. Entendre bé els estudis que trobareu descrits en el mòdul passa per entendre en quin marc teòric sorgeixen. En general, tots els estudis que trobareu estan inspirats per la psicologia de la *Gestalt*, que donarà lloc posteriorment a la psicologia cognitivista. Però si expliquem tot això és perquè en realitat el mòdul està escrit des del punt de vista de la psicologia social construccionista i això podria contribuir a generar algunes confusions. La raó és que vist des d'ara les explicacions dels mateixos autors dels primers estudis són incompletes, entre d'altres raons per l'omissió del paper dels factors històrics i culturals, una característica habitual de la PSP. En aquest mòdul farem una tasca de reinterpretació d'aquells treballs per a oferir una visió de conjunt del problema i allunyar-nos d'explicacions causals simplistes per a oferir-vos eines de comprensió, no sols dels fenòmens en si, sinó també dels estudis que els tractaren en el seu moment.

També hi ha **una tensió política**. No és el mateix pensar que la humanitat pot canviar el seu destí que pensar que és inevitable que les coses siguin com són. La fractura entre progressisme i conservadorisme també divideix la psicologia. Els conservadors prefereixen explicacions que legitimin la seva posició en la societat i que garanteixin que les coses seguiran igual tota la vida. El progressisme busca formes d'entendre la realitat que justifiquin el que aquesta es pugui canviar en benefici de noves formes d'organització social. Fixeu-vos que encara que vulguem oferir un tractament científic a aquestes qüestions no podem escapar dels efectes que provoquen les nostres explicacions (recordeu la noció d'*enlightenment* presentada en el mòdul 1). Per aquesta raó no és indiferent, per exemple, d'explicar que les persones obeeim a les autoritats per naturalesa, perquè així som les persones, que trobar una explicació basada en els factors històrics i culturals que les regulen.

Finalment hi ha **una tensió d'ordre moral**; si bé totes ho són, en aquest cas és especialment important la dimensió moral i ètica de l'assumpte. Des del començament de la seva existència la psicologia social s'havia preocupat per la manipulació d'unes persones per part d'altres, primer sota el nom de suggestió i després d'influència. Des de la hipnosi i els estudis de masses, i continuar amb els rumors i la propaganda. Però després de la Segona Guerra Mundial el

Vegeu també

Recordeu que trobareu aquestes orientacions en el punt 3 del mòdul 1.

problema esdevé especialment punyent. Com es podia explicar que milers de persones es dediquessin a l'extermini sistemàtic de milions d'altres persones? Els estudis sobre influència social parteixen sobretot d'aquesta darrera tensió.

Per acabar aquesta presentació, només ens falta dir-vos que l'objectiu general del mòdul és desconstruir la noció d'individu que fem servir des del sentit comú. Això ens permetrà d'establir els elements de comprensió d'alguns dels comportaments que més ens sorprenen en l'ésser humà. Per tal d'assolir aquest objectiu haureu de fer servir sobretot les preguntes-guia que apareixeran al llarg de l'explicació, com per exemple la que teniu aquí al costat.

Pregunta guia

La pregunta que orienta el mòdul és la següent: per què actuem tan sovint en contra de les nostres creences?

Els processos a partir dels quals estudiarem les diferents modalitats d'influència social són la normalització, és a dir, la creació de normes socials; la percepció, és a dir, la captació i interpretació d'informació; la conformitat, és a dir, la submissió de l'individu a la majoria; la innovació, és a dir, la modificació de les accions i els discursos de la majoria per part d'una minoria; i finalment, l'obediència, és a dir, l'acceptació d'ordres que provenen d'altres persones.

Introducció

En aquest punt de l'assignatura ja heu sentit a parlar de la psicologia social com a disciplina que és, de com s'han transformat les seves preocupacions inicials i les seves diferents definicions; us hem presentat també algunes temàtiques importants des del punt de vista de la psicologia social, per exemple, com podem pensar la identitat de les persones, l'origen i el paper de les nostres actituds a l'hora d'enfrontar-nos al món que ens envolta o el paper del llenguatge. En aquest mòdul de dos crèdits reprendrem el que heu après fins ara per a aplicar-ho a un dels temes "estrella" de l'assignatura en qualsevol pla d'estudis de psicologia: la influència social, també anomenada *influència interpersonal*.

Però abans de presentar aquesta noció, cal redefinir altra vegada què és la psicologia social, i no serà pas aquesta l'última vegada que això passa; fins ara, a banda del que us han explicat en el primer mòdul, també us heu pogut imaginar la psicologia social com una psicologia de les relacions interpersonals, com una psicologia dels grups, com una psicologia de la identitat social o, fins i tot, com una psicologia de les creences i opinions; ara ens interessa que us imagineu la psicologia social com una psicologia de les situacions.

La psicologia de les situacions

A priori us pot semblar estrany que les situacions puguin tenir una "psicologia", per això penseu en l'exemple següent: el nostre dia a dia consisteix a fer una sèrie d'accions consecutives i passar d'una a l'altra sense parar. Ens llevem, esmorzem, ens transportem, treballem, dinem, militem, cantem, llegim, sopem, veiem la televisió, dormim... Aquestes accions no tenen lloc en el buit sinó que, com podeu intuir fàcilment mitjançant les imatges que us han vingut al cap mentre les llegíeu, tenen un context, formen part d'alguna de les situacions possibles amb les quals ens enfrontem cada dia. És important que retingueu aquest concepte de *situació* i que entengueu que va més enllà

del context físic, i que també inclou el context social, és a dir, el que les accions signifiquen per a nosaltres i per a les altres persones. Per exemple, la presència física d'una taula forma part de determinades situacions laborals, però també el significat de taula i les normes que regulen què s'ha de fer en una taula i què no s'ha de fer. Així, doncs, els diversos usos i costums de les relacions entre persones i taules formen part de la situació i de la seva definició.

Per tal d'executar cadascuna de les accions que pot requerir una situació donada, en primer lloc, cal que l'interpretem, que l'emmarquem en un context més ampli i la doti d'una sèrie de significats. Fer això s'anomena *definir la situació*. Un cop la situació està definida, ens hi podem moure amb gran comoditat i fer tot el que s'espera de nosaltres (i que nosaltres també esperem de nosaltres mateixos) sense gaires dificultats.

Definició de la situació

La definició de la situació és un dels conceptes més importants que va aportar l'escola de Chicago, la qual treballà en el marc teòric de l'interaccionisme simbòlic.

Òbviament aquestes definicions no ens les inventem nosaltres sols, sinó que les compartim amb les altres persones que es troben amb nosaltres en cada situació, de manera que no som nosaltres qui definim la situació, sinó que la definició, el senti que per a nosaltres té una situació és sempre el producte d'una negociació amb altres persones. El que en última instància determina la conducta final d'una persona, contràriament al que habitualment pensem, no és el que aquesta persona en termes individuals cregui o deixi de creure que ha de fer o que està bé de fer, sinó la definició de la situació de la qual parteix. La noció d'influència interpersonal o social es refereix precisament als diferents processos implicats en la creació d'aquestes definicions.

Una psicologia de les situacions ha de poder entendre no sols com es genera una determinada situació sinó que ha de poder explicar perquè aquesta definició és capaç de sobreposar-se a les opinions i creences diferents que puguin tenir les persones implicades en la situació, de manera que aquestes aviat adquireixin un sentit del que és correcte o incorrecte de fer, dir o pensar en aquella situació. Per tant, la definició d'una situació comporta una moral, un sentit del que està bé i del que està malament o del que és adequat i del que no, i també un sentit de les accions pertinents, i de les habilitats requerides per a efectuar-les en un context determinat.

Exemple

Un exemple relativament intranscendent és com es defineix una situació de transport en autobús, i com sabem què podem fer i què no podem fer en un autobús, però podem aplicar el mateix concepte per a entendre com es genera una situació de violència domèstica o la massacre d'un grup de civils en una guerra.

Tot i que aquesta visió *interaccionista* del que són les relacions interpersonals i de les situacions en les quals es desenvolupen deixa un gran espai a l'agència individual, ja que el resultat de la negociació dependrà de la implicació de la persona en aquesta, no perdem de vista el fet que tant les relacions com les situacions, com fins i tot les mateixes persones que hi participen, són creacions històriques situades en una època concreta i en un territori concret. Són cre-

acions culturals i socials inserides en relacions de poder que limiten (i també permeten, és clar) les definicions possibles. Aquest és el reajustament que proposa la psicologia social construccionista a l'interaccionisme simbòlic.

A aquestes alçades de l'assignatura ja us deveu haver adonat que la noció d'individu de sentit comú, la que habitualment fem servir per a interpretar i jutjar les accions de les altres persones, ha canviat. Si teniu clar que allò social i allò psicològic són inextricables i que, per tant, individu i societat no són dos fenòmens separables sinó com a molt les dues cares d'una mateixa moneda, si teniu clar que la identitat mitjançant la qual l'individu es pensa ell mateix no és fixa ni immutable, sinó múltiple i emergent en les diferents situacions, si teniu clar que les opinions que les persones expressem no són privades, invents particulars de cadascú de nosaltres sinó discursos ideològics que circulen en les diferents interaccions, aleshores us serà fàcil d'entendre que les accions que fem cada dia són sobretot un producte de la influència social.

Reflexió

Us heu preguntat mai per què en general no us coleu al tren, per què calleu quan el vostre cap us ho demana, per què accepteu un procés de selecció racista per a entrar a les discoteques, per què dineu per Nadal amb la família en lloc de quedar amb els amics, per què considereu que l'ecologia és una bona cosa o per què a Kosovo unes persones en maten quaranta i les enterren en una fossa comuna?

Imagineu-vos per un moment que sou a Barcelona, o a qualsevol ciutat amb servei de transport públic, i que voleu agafar l'autobús número 9. Arribes a la parada i hi ha tres persones més esperant. És culturalment lògic de pensar que aquestes persones van davant vostre, però no sabeu si en realitat hi ha una cua o no n'hi ha. Segons com us poseu, a quina distància, en quin angle i en quina direcció, generareu la impressió que hi ha una cua o que no n'hi ha. Potser aquesta primera distribució de les persones és més o menys atzarosa, però si la vostra presència provoca l'efecte que hi ha una línia de persones, la persona següent que arribi a la parada interpretarà que hi ha una cua i es posarà darrere vostre. Acabeu d'assistir al naixement d'una norma social en una situació específica. Aquest procés s'anomena en psicologia social normalització. Les normes socials són el primer àmbit en el qual estudiarem la influència social, estudiarem què són, com es creen, i quin és el seu paper en la conformació de les conductes individuals.

Curiositat

A Barcelona, no s'acostuma a fer cua a les parades d'autobús, de manera que l'ordre de pujada a l'autobús és una interacció complexa de factors aleatoris (davant de qui ha quedat la porta) i cívics (si hi ha gent gran o impedida esperant). En canvi, aquests factors no tenen cap importància en les parades d'origen de les línies d'autobús, ja que en aquestes la norma és fer cua independentment dels problemes de mobilitat dels diferents usuaris.

Ser un porc no és una condició especialment agradable en la nostra societat, especialment si un espera viure molts anys. Però... de què estem parlant? D'una persona o d'un animal? Bé, de fet d'ambdues coses. Calen poques interaccions desagradables entre dues persones perquè l'una acabi convençuda que l'altre és un porc. No és fàcil de deslligar percepció i pensament així que és molt probable que d'ara en endavant la persona-porc adquireixi per a l'altra persona algunes de les característiques d'aquest animal, probablement un to de pell rosat, unes orelles punxegudes, un to de veu excessivament agut, una cua petita,

i l'emissió de diferents sorolls poc convenients. Bromes a part, a poc a poc el nostre pensament es converteix en percepció i allò que havia començat essent un insult acaba adquirint tons d'objectivitat. Les successives interaccions que tenim amb una persona (fins i tot amb nosaltres mateixos) van encaminades a confirmar les nostres impressions, així que una persona que ha tingut un comportament fred en una situació concreta té grans probabilitats de provocar que considerem que és una persona "freda". Si això passa amb les persones, ara imagineu-vos el que pot passar amb els objectes, els quals no es poden ni defensar de les nostres interpretacions.

Un porc, ara l'animal, no és realment res més que el conjunt d'interpretacions que en fan les diferents persones que el perceben. Un carnisser no veu el mateix que un pagès, el qual no veu el mateix que una persona de ciutat, el qual no veu el mateix que un musulmà, el qual no veu el mateix que un zoòleg. Un biòleg musulmà el pare del qual tenia una carnisseria el veuria de maneres diferents segons la situació. La relació entre la situació i el que percebem serà el motiu del punt que anomenarem factors socials en la percepció.

No heu tingut mai la sensació que era millor callar que no pas predicar en el desert? Que és millor no dir res abans que posar-se en evidència davant de tothom? Molt sovint preferim no expressar la nostra opinió sobre un tema si pensem que la gent que ens envolta no està d'acord. Ara bé, amb aquesta actitud el que fem és contribuir a la idea que la opinió majoritària és una de sola i que no hi ha divergències. Si alguna altra persona pensa diferent probablement tampoc expressarà la seva creença si nosaltres no ho hem fet, ja que pensarà que és l'única persona que no pensa com la resta. Fins al punt que tots acabem creient que vivim envoltats per una colla de conformistes. L'estudi de les condicions i els efectes d'aquest fenomen s'agrupa sota el títol d'**influència de la majoria o conformitat**. Per tal de no ser vistos com a diferents o de salvar una relació personal som fins i tot capaços de dir el contrari del que pensem. I si no recordeu què va fer l'última vegada que la vostra parella us va dir que el camí més curt per a anar als cinemes Dorado Multiplex és de tota la vida pel carrer Major, precisament quan anàveu a veure aquella pel·lícula que va agradar tant a tots els vostres amics menys a vosaltres.

Exemple

Recordeu que Jerome Bruner va mostrar com en nens i nenes de vuit a deu anys la percepció de la mida d'unes circumferències variava segons si eren de cartró o bé si eren monedes. Les monedes valien més i, per tant, "eren" més grans.

Conformistes o inconformistes

Habitualment pensem que hi ha persones més conformistes que d'altres, i que si es té una personalitat forta no s'és conformista. Aquesta creença del sentit comú no té en compte que hi ha situacions en les quals som conformistes i situacions en les quals no ho som.

La humanitat té coses admirables i d'altres de patètiques, els dos últims punts del mòdul tracten un aspecte admirable i un de patètic de la naturalesa humana. Comencem per l'admirable. És de destacar que en els últims anys les coses han canviat i per a bé. Hi ha un gran consens entorn de la necessitat de tenir cura del medi ambient i, encara que sigui amb alguns ensurts, la dona adquireix els mateixos drets que l'home. Aquests dos fenòmens generen situacions que eren impensables fa pocs anys: empresaris detinguts per contaminar rius, homes que tenen cura de nadons i dones que presideixen el Congrés i el Senat de l'Estat espanyol. Malgrat que siguin anecdòtics, la diferència és que abans no eren possibles ni tan sols anecdòticament. Però el procés que ha permès d'arribar en aquest punt, i que encara continua, ha estat llarg i difícil i ha implicat l'esforç personal de molta gent i l'organització de centenars de col·lectius d'arreu; i, tot i la magnitud dels canvis que hi ha hagut, han estat una minoria les persones que han buscat els canvis activament i que, en definitiva, els ha provocat. El procés mitjançant el qual una minoria pot provocar canvi social, i pot generar un canvi d'actituds, opinions, creences i discursos, i subseqüentment alguns canvis en el comportament, s'estudia sota el nom de la influència de la minoria o innovació.

Bé, i ara el cantó patètic. Qui més qui menys creu que l'obediència és necessària per al bon funcionament de la societat. Sobreviuria una empresa en el lliure mercat sense l'obediència dels seus treballadors? Seria possible l'escolarització massiva de la població infantil i juvenil sense que aquestes criatures obeïssin? Com s'ho faria la policia per a reprimir una manifestació si l'obediència no fos un valor? Sota l'espantall de la funcionalitat i l'eficàcia no dubtem a creure que l'obediència és un mal necessari en una societat que no s'aguantaria si tothom fes el que volgués. És clar que pensem que en tot cas l'obediència no ha de ser cega, i que uns ciutadans amb esperit crític podrien assumir perfectament que l'obediència és necessària però només fins a cert punt. Però quin és aquest punt? Quins són els límits de l'obediència? L'últim punt del mòdul va dirigit a aprofundir en la comprensió de l'origen, el manteniment i les conseqüències dels processos d'obediència a l'autoritat en la nostra societat.

Encara hi ha d'haver més canvis

En els últims anys a l'Estat espanyol han mort una mitjana de seixanta dones cada any en mans dels seus companys masculins. Les denúncies per maltractament ronden les vint mil anuals i se sospita que només són la punta de l'iceberg. De moment, el canvi social només es nota en el fet que aquestes xifres ens provoquen horror, potser algun dia, sempre que hi hagi qui continuï lluitant activament, deixaran d'existir.

Exemple

A causa de la noció d'obediència deguda, milers de soldats s'han estalviat al llarg d'aquest segle de respondre dels crims que havien comès amb les seves mans.

Objectius

Els objectius que us proposa aquest mòdul consisteixen a aconseguir que una vegada els hagueu estudiat i n'hagueu elaborat els continguts, sigueu capaços de:

- 1.** Descriure els processos principals de la influència social.
- 2.** Comprendre els conceptes principals vinculats a l'estudi de la influència social.
- 3.** Distingir entre explicacions individualistes, interaccionistes i construccionistes de la influència.
- 4.** Identificar el paper de la noció vigent d'individu en l'explicació dels processos d'influència social.
- 5.** Reconèixer els processos de construcció d'individus en la nostra societat.
- 6.** Proporcionar elements d'interpretació psicosocials als processos que estudiareu al llarg de la carrera.
- 7.** Fer servir les reflexions que teniu en els mòduls en l'anàlisi de situacions quotidianes.

És molt recomanable que no els perdeu de vista, i que si cal en moments de dubte hi torneu per a tornar a trobar el fil.

1. El procés de normalització

Les relacions entre les persones certament tenen un grau important de formalització. No podem tractar de qualsevol manera a qualsevol persona, no sols pel que fa als tractaments gramaticals (vos, vostè i tu) sinó també pel que fa a les coses que podem fer o deixar de fer, dir o deixar de dir als altres. Les lleis dels estats moderns són una forma important de regulació d'aquestes relacions i, de fet, estableixen tot un seguit de penalitzacions per a aquells que no les compleixen. Però les lleis, els codis o els reglaments no són l'única manera de regular el comportament de les persones. De fet, hauríem de dir que no són ni tan sols la més important. En aquest apartat anomenarem *normalització*¹ al procés de creació de les normes que regulen la conducta, la percepció, el pensament o els desitjos de les persones en una situació concreta. La normalització és un concepte que s'ha fet servir per a explicar la uniformitat present en la societat. Els costums i les tradicions, les regles i els valors i, fins i tot, les modes, són exemples de normes que indiquen a les persones quina és la conducta adequada en una situació determinada. En general podem dir que qualsevol criteri de comportament que estigui normalitzat com a conseqüència que és d'una interacció entre individus és un cas concret de "norma social" (Sherif, 1936).

⁽¹⁾Vigileu de no confondre la noció de normalització de la psicologia social amb la de normalització entesa com a retorn a la normalitat que s'aplica, per exemple, en el cas de la normalització lingüística.

1.1. Les normes socials

En principi no és gaire difícil de pensar en qualsevol situació i detectar-ne les normes que la regulen. L'aeroport, el carrer o una autopista, un sopar de Nadal o un dinar de cada dia, un bar o una discoteca, un casament, una venda o una compra, un enterrament, passejar el gos o bé fer l'amor són situacions diferents en les quals una sèrie de normes constreixen les possibilitats d'acció de les persones, tot i que alhora també les permeten.

Trencament d'expectatives

Quantes vegades no ens hem sorprès de les nostres mateixes reaccions! Pronunciar la frase "mai m'hagués esperat que reaccionaria així" és més habitual del que sembla.

Les normes socials es poden considerar les obligacions que tenen les persones en una situació, però també les expectatives que aquestes persones tenen sobre quin serà el comportament de les altres persones i sobre el seu mateix comportament.

Vegem-ne algunes definicions:

En primer lloc, una definició que posa l'èmfasi en la desitjabilitat dels comportaments regulats per les normes en un context determinat:

Las normas son principios sociales que regulan la acción de los individuos al interior de un sistema, indicando qué acciones son deseables y cuales no en cada papel y situación concretas.

I. Martín-Baró (1983). *Acción e ideología* (p. 312). San Salvador: UCA.

La definició següent remarca el fet que es tracta d'expectatives, però també ens recorda que la definició de la normalitat està íntimament lligada al concepte de norma social:

Reglas para la conducta aceptada y esperada. Las normas *prescriben* la conducta "apropiada". (En un sentido diferente de la palabra, las normas también describen lo que la mayoría de los demás hacen –lo que es normal.)

D. G. Myers (1995). *Psicología Social* (p. 190). México, DF: McGraw-Hill.

I finalment, Erving Goffman ens recorda no sols que les normes es troben regulades per sancions i recompenses, sinó que a més estan lligades a la identitat de les persones.

Una norma social es el tipo de guía de acción que se ve apoyada por sanciones sociales, negativas que establecen penas por la infracción y positivas que establecen recompensas por el cumplimiento ejemplar. No se pretende que el significado de esas recompensas y esas penas resida en su valor intrínseco, sustantivo, sino en lo que proclaman acerca de la condición moral del actor.

E. Goffman (1979). *Relaciones en público* (p. 108). Madrid: Alianza.

A continuació desgranarem les implicacions que contenen aquestes definicions, i també altres punts remarcables de la noció de norma social.

1.1.1. Algunes distincions possibles

Erving Goffman en el seu llibre *Relaciones en público* (1963) comenta algunes de les distincions que podem establir entre les normes a manera de possible classificació.

a) Podem distingir entre prescripcions, és a dir, obligacions, com per exemple aplaudir al final d'un espectacle, i proscripcions, és a dir, prohibicions, com per exemple parlar a un desconegut a menys de 20 cm de la seva cara.

b) Els **principis** són normes a les quals es reconeix un valor intrínsec, com per exemple el famós precepte de "No mataràs"; en canvi, les convencions són normes sense cap valor especial excepte pel fet que són útils per a la fluïdesa de la vida quotidiana, per exemple esperar que el nostre interlocutor faci una pausa abans de reprendre el torn de paraula.

c) També es pot establir una distinció entre les normes que és previsible que la gent acompleixi més o menys i les que ningú no acomplirà encara que sigui desitjable d'aproximar-s'hi. Goffman anomena les primeres ordres i les segones

normes. Per exemple, és d'esperar que tots els habitants d'un país occidental aprenguin a llegir i a escriure (aquest és l'ordre social), però no és d'esperar que ningú no compleixi l'ideal (la norma) de bellesa occidental.

d) També és possible de distingir entre normes **substantives** i normes **rituals**. Les primeres regulen directament els assumptes de valor, i les segones ho fan indirectament; són les cerimònies, els rituals, les expressions, etc.

e) Finalment distingeix entre **drets**, quan qui ha d'acomplir la norma així ho desitja, i **deures**, quan qui l'ha d'acomplir no ho desitja especialment.

L'interès d'aquestes distincions no és tant la classificació en si com el fet d'explicar la varietat d'àmbits als quals es pot aplicar el concepte de norma social.

1.1.2. Normes implícites i explícites

Probablement podríem buscar altres classificacions possibles, però sens dubte la distinció més comuna és la que fan la majoria d'autors, i Goffman també, entre normes explícites i normes implícites, també anomenades *normes formals* i *normes informals*, respectivament.

La distinció és sobretot en termes de consciència, és a dir, si les persones implicades en el seu seguiment són conscients que segueixen una norma o no ho són. Les normes explícites són aquelles normes que sabem que ho són, que sovint, encara que no sempre, estan recollides en codis, lleis o reglaments o fins i tot en manuals de civisme, urbanisme i bona educació. Són també les normes que ens han transmès oralment en frases de l'estil "nen, això no es fa" o "nena, això no es toca", o "faci el favor d'apartar-se que no veu que dificulta el trànsit?".

En canvi, les normes implícites tenen la remarcable característica de passar desapercebudes, fins i tot, per al que les compleix. En general, no sabem que són normes, i per descomptat no estan escrites enlloc. Estudis d'aquesta mena de normes els trobem en els treballs ja clàssics de Garfinkel (1967), el fundador de l'etnometodologia², i d'Erving Goffman (1959) sobre la presentació d'un mateix. Molts altres autors també han explorat aquesta mena de normes, com per exemple Stanley Milgram (1992).

⁽²⁾L'etnometodologia

L'etnometodologia és l'estudi dels mètodes que la gent fa servir en la seva vida quotidiana perquè aquesta flueixi còmodament, és a dir, que funcioni.

L'ascensor

Normes d'aquesta mena són, per exemple, les que regulen les accions de les persones en un ascensor. Algunes són generals de tots els ascensors i d'altres són específiques segons si l'ascensor és d'un habitatge o d'un edifici d'oficines, si es troba en una ciutat gran o en un poble petit, etc. Per exemple, el silenci és la norma principal. En un ascensor és desitjable estar callat; tot i això aquesta norma pot xocar amb una altra que promogui la

comunicació entre persones. Quan això passa, la norma que succeeix a la del silenci és la de parlar del tema més neutre i amb menys implicacions personals possibles, és a dir, del temps que fa. Si es manté el silenci, trobem també altres normes com per exemple no mirar directament les altres persones i, per tant, evitar el contacte ocular i en tot cas mirar les parets de l'ascensor, els llums, el mirall (no gaire perquè no fos cas que els altres pensessin que som uns presumits o que els mirem mitjançant el mirall) o llegir-se per milionèsima vegada les instruccions d'ús i les limitacions de persones i pes. Si és possible, cal deixar el màxim d'espai possible entre persones i evitar qualsevol contacte físic; si això no és possible cal expressar clarament encara que no verbalment, la incomoditat que ens provoca tal situació.

Els exemples anteriors són exemples de normes implícites, altres normes explícites poden ser el fet de no fumar, el fet que els menors no viatgin sols o el fet de saludar-se en entrar a l'ascensor. Qualsevol situació està regulada per una combinació de normes explícites i implícites.

Un bon exercici de psicologia social és pensar una situació i trobar les normes socials que la regulen. Una manera de fer-ho és trencar la norma de la qual sospiteu l'existència, encara que això no està exempt de riscos personals.

Un dels efectes de fer l'exercici anterior és adonar-se que la distinció entre quan una norma és explícita i implícita no és clara. Hi ha normes que ens poden venir de seguida al cap i de les quals es fàcil de recordar quan, com i qui ens les va ensenyar, d'altres són més difícils de veure, algunes podien haver estat explícites i ara ja no perquè les hem automatitzat tant que no sabem ni quan les vam aprendre. En realitat podríem dir que les normes es poden situar en un continu de més implícites a menys, o de més explícites a menys, com vulgueu. Una norma fins ara implícita pot passar de cop a ser explícita quan algú la viola.

1.1.3. El trencament de les normes

Les sancions socials pel trencament d'una norma són normes sobre normes, és a dir, que són normes que regulen el compliment i l'incompliment de les normes. Les sancions es poden dividir en formals i informals segons quina sigui la mena de norma que es trenca. El trencament d'un norma explícita comporta l'aplicació de sancions clares de les quals es pressuposa el coneixement general. En general, a més, no són les persones implicades en la situació les que apliquen aquestes sancions sinó un organisme competent. D'una altra banda, el trencament d'una norma implícita comporta unes sancions completament diferents.

Lectures complementàries

Per a dominar el concepte de norma social implícita són molt recomanables les obres següents: E. Goffman (1979). *Relaciones en público*. Madrid: Alianza; i H. Garfinkel (1984). *Studies in Ethnomethodology* (ed. original 1967). Oxford: Blackwell.

Les sancions informals són aplicades directament per les altres persones implicades en la situació o fins i tot per un mateix. La burla, el ridícul, l'aïllament, els insults i les amenaces són les més òbvies, però també hi ha les que s'aplica un mateix com per exemple la vergonya i el rubor, el silenci i la submissió, baixar el cap i no mirar enrere. En general assimilem la noció de sanció informal a la de pressió grupal. La pressió del grup va sobretot encaminada a recordar que el fet de pertànyer al grup implica el respecte a les normes del grup i que qualsevol persona que no les respecti serà exclòs del grup i qualificat de "diferent", "anormal" o "desviat".

1.1.4. La normalitat

La connexió entre les nocions de *normalitat* i de *norma social* és directa. En una societat com la nostra de la qual pensem que està formada per individus que poden actuar pel seu compte i als quals pressuposem lliures, esdevé imprescindible preveure la conducta dels altres. Per això la noció de *normalitat* té tanta força; tots aspirem a ser considerats *normals* –en tot cas qualsevol característica personal que ens faci ser individuals no pot excedir els marges de la normalitat. És normal qui aconsegueix les normes implícites i no ho és qui no les aconsegueix.

La violació d'una norma implícita, per exemple, per la falta de reconeixement de la seva presència, provoca moments difícils i extremadament compromesos. Si tenim sort només se'ns qualificarà com a persones amb poca habilitat social, però la sanció pot ser més greu, perquè com esmenta Goffman, és tot el caràcter moral de l'actor qui està implicat en la situació i, per tant, la seva identitat queda qüestionada. Aquell que trenca una norma és més fàcilment caracteritzat com una persona imprevisible, poc fiable, immoral i, en els casos més greus, anormal. Un error d'aquest estil, encara que sigui a causa d'alguna ambigüïtat de la situació, és fàcilment atribuït a una deficiència en la personalitat i, per tant, a una característica difícilment modificable de la persona.

1.1.5. L'ordre social

Com hem vist en la primera definició les normes són principis actius *a l'interior d'un sistema*. La noció de norma social està fortament impregnada d'aquesta idea que les normes estan organitzades i que, de fet, pertanyen a un marc social més extens que el de la mateixa situació. No podem desvincular les situacions, ni les seves definicions possibles, ni, per tant, les normes que les regulen de la història de la societat en la qual té lloc aquesta situació. Les normes socials són mecanismes de control social que garanteixen que la "màquina social" o l'"organisme social" funcioni eficaçment.

Pregunta guia

Fixeu-vos en les metàfores que es fan servir per a parlar de la societat. No són arbitràries ni accidentals, també reflecteixen els valors socials dominants. Quins valors creieu que

L'ascensor

Més val que no proveu de trencar les normes de l'ascensor de casa vostra per a veure què passa, si no voleu haver de donar massa explicacions, i sobretot si particularment no us ve de gust que la majoria de veïns no us dirigeixin més la paraula o defugin la vostra presència.

Normes formals

En canvi les normes formals no estan tan vinculades a la noció de normalitat precisament perquè són explícites. En general, el seu no compliment és indicatiu de rebel·lia, però no pas d'anormalitat.

reflecteix la metàfora de la maquinària social? I la de l'organisme social? Creieu que tenen els mateixos efectes?

Les normes socials estan organitzades en codis o sistemes de normes (tant les explícites com les implícites). Tota norma té un context d'ús en la qual és pertinent, i està relacionada amb d'altres normes a les quals fa referència o de les quals depèn. Podem pensar fàcilment que hi ha una jerarquia de normes que ens indica quines són més bàsiques i quines més convencionals, quines són imprescindibles per a garantir un ordre social determinat i quines són més fàcilment modificables ja que no provoquen canvis essencials en el sistema. Les normes estan indissolublement lligades als valors, i la gravetat de la sanció per la seva transgressió és un indicatiu d'aquests valors.

L'ascensor

Els exemples anteriors de les normes presents en una situació tan aparentment "innocent" com la d'un viatge en ascensor, reflecteixen i construeixen alhora el que significa la intimitat en la nostra societat, distingeixen els espais públics dels privats, regulen la relació entre l'individu autònom i la col·lectivitat. Indiquen que hi ha una tensió que cal resoldre normativament entre un espai col·lectiu limitat que anul·la la disponibilitat d'espai personal que qualsevol individu considera seu. L'ascensor de l'habitatge és un moment de trànsit, una frontera entre allò públic i allò privat que remarca la noció de propietat privada i la característica de l'individu modern com a posseïdor o propietari de béns, espais i moments, dels quals ningú no pot disposar sense la seva autorització expressa.

La noció de norma social ens permet d'entendre perquè el lligam entre l'individu i societat és inextricable, allò que la persona és no es pot separar de les normes que regulen les situacions en les quals es troba. La noció de rol social de la qual heu sentit a parlar en el mòdul 2 reflecteix precisament això: quin és el conjunt de normes que es troba associat a una determinada posició o estatus social.

Ambdues nocions ens ajuden a veure com allò que és normal o anormal depèn de les normes socials instaurades en una societat determinada i no pas de valors abstractes definits per especialistes (en la nostra societat els psicòlegs).

1.1.6. Restricció o possibilitat?

La noció de norma social permet d'entendre per què la societat funciona amb relativa fluïdesa, com és que la multitud d'interaccions personals de cada dia no es converteix en una multitud semblant de conflictes interpersonals. Per això les normes socials si bé restringeixen les possibles accions de les persones també alhora permeten que aquestes tinguin lloc, i ofereixen un context relativament flexible. I és que les normes no regulen tots els àmbits de la vida quotidiana, ofereixen marges a la diversitat en àrees poc importants o bé dins els límits d'allò acceptable (Martín Baró, 1983).

D'altra banda, és una noció que ens explica perquè som capaços d'adaptar-nos ràpidament a situacions no familiars per a nosaltres tan sols observant la conducta de les altres persones. Però no solament això, sinó que remarcar el fet que la majoria dels nostres comportaments té un origen social ens permet de pensar que aquests no vénen d'alguna entitat exterior al mateix ésser humà,

Reflexió

Per a entendre com el rol marca la identitat penseu en les diferents normes que han de complir homes i dones en la nostra societat i com això condiciona les possibilitats de ser.

Déu o la mare naturalesa, sinó que són productes de la interacció entre persones; encara que la majoria de normes siguin implícites i no sapiguem que hi són, podem canviar-les des del moment en què un trencament ens permeti d'identificar-les i plantejar-nos la seva validesa.

1.2. La creació de normes

Del punt anterior es desprèn que les normes neixen en situacions concretes històricament contextualitzades, creixen i s'expandeixen a d'altres situacions o moments i que finalment moren quan ja no es fan servir més.

En aquest punt veurem alguns exemples de com neixen les normes socials que ens ajudaran a entendre una mica més el concepte i també les seves implicacions.

1.2.1. Normes de percepció

L'any 1936 Muzafer Sherif ideà un experiment per a veure com es generen les normes socials. El punt de partida era la hipòtesi que les normes socials canvien quan ens trobem en situacions socials inestables. Quan la confusió i la incertesa sorgeixen perquè les antigues normes ja no serveixen, aleshores se'n creen de noves. Sherif pensà a aprofitar l'efecte autocinètic com a prototip de situació en la qual la persona no té referències.

L'experiment va consistir a situar una persona en una cambra fosca al fons de la qual hi havia una llum immòbil; com que el subjecte no tenia cap punt de referència, al cap d'uns instants la llum aparentment començava a moure's. Allò que l'experimentador demanava era quina distància recorria aquella llum. A cada persona se li presentava la llum cent vegades i el que es va observar és que al cap d'uns quants assajos la persona establia un rang i un punt dins aquest rang. A partir de l'establiment d'aquesta norma peculiar de cadascú, tots els judicis subseqüents que les persones efectuaven eren segons aquesta norma particular. En dues sèries més, de cent avaluacions cadascuna, es va mostrar que la persona mantenia consistentment els primers judicis. És a dir, que si la persona "veia" la llum moure's unes tres polzades cada vegada, es mantenia aquesta distància fins al final. Podríem dir que *la persona genera en aquestes condicions una norma individual de percepció*. Com que en realitat la llum no es movia, les diferències individuals foren considerables, des de qui mantenia que la llum quasi bé no es movia (0,5 polzades) fins al que la veia moure's 10 polzades. Altres experiments posteriors han mostrat que l'efecte autocinètic pot generar apreciacions que van des de qui no la veu moure's fins a qui la veu desplaçar-se diversos metres passant pels que només es mou alguns centímetres.

L'efecte autocinètic

Aquest efecte és prou conegut pels astrònoms, que en pateixen les conseqüències. Es produeix sempre que percebem un objecte lluminós i ens manquen les referències espacials per a situar-lo respecte a la nostra posició en l'espai. En aquestes condicions l'objecte lluminós sembla que es mougui erràticament en qualsevol direcció tot i estar realment immòbil.

Sembla, doncs, que en situacions d'ambigüitat les persones tenen tendència a ordenar l'entorn i a percebre regularitats i, fins i tot quan aquestes són inexistents, a inventar-se-les. A ningú no se li escapa que una situació tan artificial

i tan particular no pot ser generalitzable a la vida quotidiana d'una persona. I és ben cert, quan sinó una persona es troba sola a l'hora d'emetre judicis sobre situacions ambigües o poc clares? De fet, en aquestes situacions busquem activament l'opinió dels altres. I aquesta va ser la fase següent de l'experiment, posar la persona en una situació de grup.

Sherif va crear quatre grups de dues persones i quatre grups de tres persones que ja havien passat per la primera fase i que, per tant, ja tenien una norma individual de percepció creada. I va repetir els assajos. El que va passar és que en la situació de grup les persones parlaven entre elles, com era d'esperar, i seguidament modificaven el seu judici previ i, cosa que ja no era tan esperable. De manera que davant la creença que la llum es movia igual per a totes dues o totes tres les persones es veien obligades a modificar el seu judici previ individual i adaptar-lo a la percepció de l'altre. En tres sèries d'assajos les persones van convergir i van crear una *norma de grup*. És a dir, que van començar a "veure" que la llum es movia com la resta del grup i no pas com la veien en els assajos individuals. Ara faltava saber si efectivament hi "veien" diferent o si només es conformaven amb la opinió del grup.

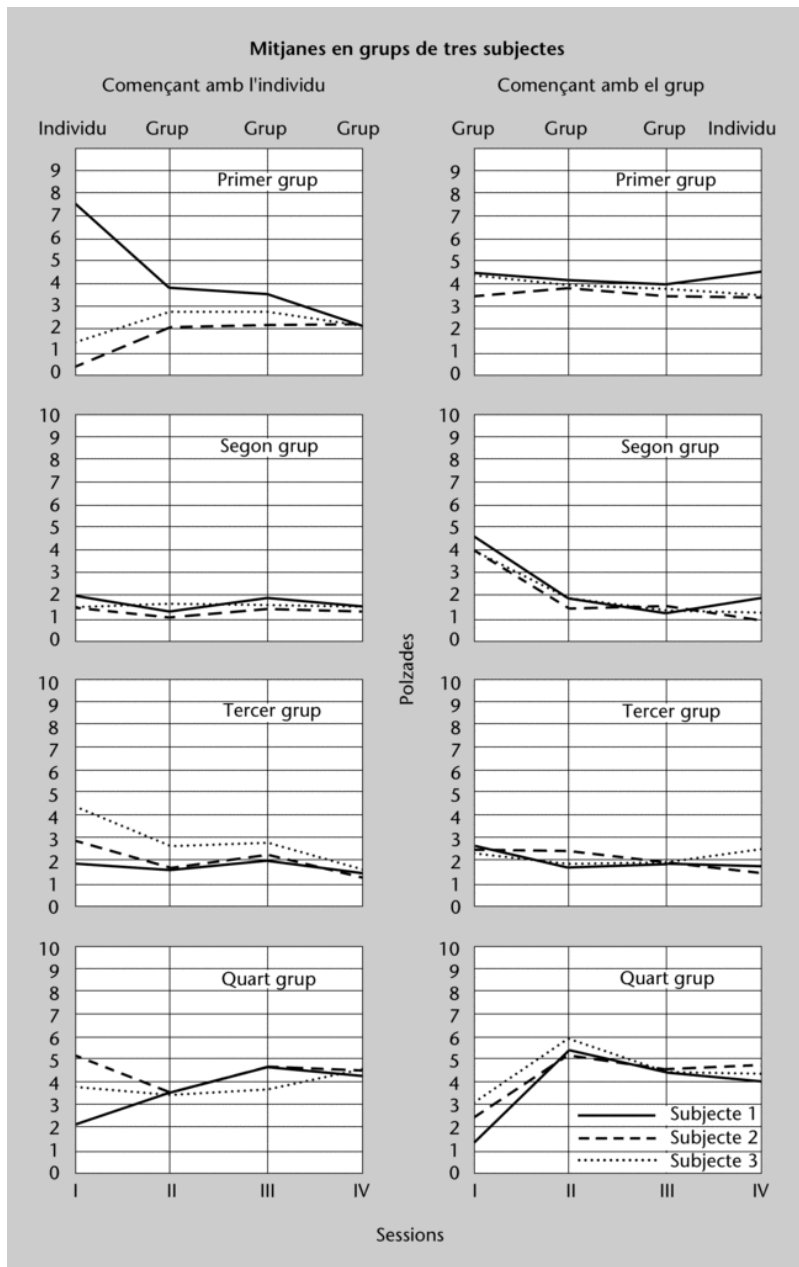
Aleshores Sherif va crear vuit grups més, de dues i tres persones que no havien participat en cap sessió prèvia i en lloc de fer-los passar primer per les sessions individuals els va posar directament en la sessió de grup. Ja des de la primera sèrie de judicis les persones es van posar d'acord en un rang determinat i en cap cas van sorgir diferències individuals. Després de tres sèries de grup, es va posar aquestes persones en una situació individual; si en aquesta sessió les persones s'haguessin conformat al grup, és on haurien d'haver aparegut diferències individuals. Però no va ser pas així, les persones van continuar mantenint la norma de grup en els judicis individuals.

En les dues figures de la pàgina següent podeu constatar l'evolució dels judicis en cadascun dels grups.

En paraules del mateix Sherif,

"La base psicològica de las normas sociales establecidas, tales como estereotipos, modas, convenciones, costumbres y valores, reside en la formación de marcos comunes de referencia como producto del contacto de individuos. Una vez que tales marcos de referencia quedan establecidos e incorporados al individuo pasan a ser importantes factores en la determinación o modificación de sus reacciones, frente a las situaciones que afrontarán, más tarde, sociales, e incluso en ocasiones no sociales, especialmente si el campo de estimulación no está bien estructurado."

M. Sherif (1936). Las influencias del grupo en la formación de normas y actitudes. A. J. R. Torregrosa i E. Crespo (1984). *Estudios básicos de Psicología Social* (p. 344). Barcelona: Hora.



Resultats dels 16 grups de dues i tres persones en l'experiment de l'efecte autocinètic. Cada ratlla representa un subjecte. L'eix vertical són les polzades que recorre la llum segons el subjecte i l'eix horitzontal són les diferents sessions individuals o de grup.

La teoria de la comparació social postula que les persones necessitem avaluar les nostres opinions i les nostres habilitats, i que si no hi ha artefactes disponibles per a comprovar-ne la validesa les persones comencem un procés de comparació amb les d'altres persones per tal de tenir-ne alguna certesa. Com veureu en el punt 3 d'aquest mòdul, la pràctica d'aquesta mena de comparacions és tan habitual que fins i tot en el cas de dilemes suposadament obvis tenim tendència a confiar més en els altres per a saber què hem de dir, fer, pensar o fins i tot en el que hem de veure, que no pas en els nostres propis ulls.

És clar que les comparacions no són a l'atzar, sinó que tendim a fer-les amb persones que considerem que són semblants a nosaltres. Com més semblança percebem o imaginem amb l'altra persona, més confiem en ella per a avaluar els nostres judicis. La necessitat d'assegurar que aquestes comparacions siguin fiables es tradueix en una tendència a voler assemblar-nos més als altres i al fet que els altres s'assemblin més a nosaltres i, per tant, en un increment de la uniformitat grupal.

Una de les evolucions d'aquesta teoria és *la teoria de la categorització social* que heu vist en el mòdul 2. La comparació amb d'altres persones acaba essent un element essencial per a avaluar-nos a nosaltres mateixos, però no tindrà el mateix resultat si es fa amb persones del nostre grup o d'un altre grup. En general, tendim a percebre'ns com a més similars a les persones del nostre grup i confiem més en ells per a saber què fer o pensar en una situació donada. Per això mateix fem servir les comparacions amb gent d'altres grups, per a garantir-nos una identitat social positiva. L'"altre" no és mai una referència adequada per a "validar" les nostres creences.

La definició de la situació és un element bàsic per a decidir quines comparacions són pertinents i quines categories socials són les que cal activar en una situació concreta; d'aquí que la identitat sigui emergent a les diferents situacions i, per tant, múltiple.

El cercle es tanca: negociem amb els altres les normes adequades mitjançant comparacions socials diverses, basades en les categories socials que hem creat. L'acord amb els altres ens fa més semblants als membres del nostre grup i més diferents als dels altres grups, accentuem la percepció de diferències i alhora *creem* aquestes diferències. Monitoritzem les persones del nostre grup per a saber si actuem correctament i alhora som exemples per a aquestes mateixes persones. La nostra identitat, el que pensem que som, és el resultat d'aquestes comparacions.

1.2.2. Normes de responsabilitat

Vegem altres exemples de naixement de normes socials en contextos grupals.

Una situació d'emergència

Els casos d'emergències són situacions particularment ambigües. La percepció del perill per a un mateix o per als altres no és gens clara normalment, i el fet que siguin situacions excepcionals dificulta encara més que hi hagi pautes o normes establertes. En aquestes circumstàncies cerquem elements que ens donin pistes. I habitualment el que fem és mirar què fan els altres. La definició de la situació i de les normes que hi imperen seran aleshores determinants per tal de saber què fer. Diversos estudis de psicologia social intenten d'explicar sobre la base del concepte de norma social algunes situacions particulars com poden ser els avalots al carrer (Reicher, 1987) o bé la passivitat davant d'una emergència (Latané i Darley, 1970).

Un esdeveniment que va passar als Estats Units a final dels seixanta va comocionar gran part de l'opinió pública del país. Una noia, Kitty Genovese va ser apallissada durant trenta-cinc llargs minuts davant d'almenys trenta-vuit

Reflexió

Si penseu en el fet que pertanyem a molts grups diferents, podeu copsar la complexitat en la qual ens movem a l'hora de gestionar les múltiples categoritzacions i comparacions que fem diàriament.

persones que s'ho miraven de casa estant. Ningú no va fer res per a ajudar-la: ningú no va sortir al carrer, ningú no va telefonar la policia fins que ja va ser morta. Esdeveniments com aquest no són tan infreqüents; el 1994 una nena es va ofegar davant d'una multitud de banyistes en un llac holandès, el 1999 una estudiant de la UAB morí assassinada en un carrer del barri barceloní de Gràcia sense que ningú avisés la policia, tot i que se'n sentien els crits. Però no cal anar més lluny, qualsevol habitant d'una gran ciutat sap que no es pot aturar a preguntar si es necessita la seva ajuda cada vegada que veu algú estirat a terra.

Hi ha una norma explícita que diu que si algú necessita la nostra ajuda l'hi hem d'oferir, però tots ens podem imaginar un gran nombre de condicionants que poden fer que no l'oferim. Latané i Rodin, el 1969, efectuaren l'experiment següent: primer, posaven una persona en una sala i marxaven amb qualsevol excusa. Mentre els experimentadors eren fora, la persona sentia al despatx del costat una senyora que s'enfilava en una cadira, que queia a terra i que es queixava de dolor. Un 70% de les persones que estaven soles s'aixecaven i sortien per a oferir la seva ajuda. Però quan eren dues persones a la sala només en un 40% de les ocasions algú intervenia. Si d'aquestes dues persones, una era un còmplice de l'experimentador que tenia instruccions de no aixecar-se, l'ajuda davallava fins al 7%.

Això es pot interpretar com una mostra que en una societat individualista la responsabilitat és un element que es pot dividir entre el número de persones presents (cada persona atribueix a l'altre la responsabilitat d'actuar) i que, per tant, com més persones siguin presents en una situació de necessitat menys probabilitats hi ha que algú ofereixi la seva ajuda. Però també mostra que sempre estem pendents de saber què faran els altres. Una situació com la descrita mostra el naixement d'una norma, d'àmbit restringit, en alguns casos la d'ajudar i en d'altres la de no ajudar. La conclusió més important és que el paper de les normes implícites sempre va per endavant del de les normes explícites; davant de la norma explícita d'ajudar a qui ho necessita, primer s'imposa saber quina és la norma de la situació.

1.2.3. Normes en uns avalots

Els disturbis en el carrer són qualificats habitualment per la premsa com una mostra de la irracionalitat d'alguns ciutadans, especialment si són joves o membres de minories ètniques. El que no acostumen a pensar els periodistes és que potser el comportament en uns avalots no és tan irracional sinó que té les seves normes. Unes normes que no vénen imposades per una minoria de manipuladors provocadors sinó que sorgeixen en la situació mateixa.

Steve Reicher, un psicòleg social anglès, va dedicar una recerca a analitzar els avalots que hi va haver el 1980 al barri de St. Pauls de la ciutat de Bristol. L'anàlisi de les notícies dels mitjans de comunicació, dels informes oficials sobre els fets, de fotografies i d'entrevistes als participants en els avalots i també a d'altres habitants del barri va mostrar un panorama molt diferent de la su-

posada irracionalitat i fúria de les masses. Durant els fets es van crear una sèrie de normes. La més important va ser la que va distingir entre la comunitat de St. Pauls i els estranys a la comunitat. Com passa en altres casos, únicament els bancs i la policia, símbols de poder, van ser atacats. Les botigues que van ser saquejades només van ser les que pertanyien a persones de fora del barri, i on sobretot comprava gent també de fora del barri, atès que el poder adquisitiu de la gent del barri era força baix. Cap propietat privada de gent de la comunitat ni cap persona privada va ser atacada col·lectivament.

Tot va començar sense que es necessités cap líder, ni ningú en especial va iniciar els esdeveniments. Una batuda antidrogues de la policia va ser el desencadenant del que es va considerar una provocació cap a la comunitat. Les normes van sorgir a mesura que els fets se succeïen. Per exemple, un entrevistat comenta: "algú va cridar de cop 'el banc' i un cop allà es van llançar pedres grosses i totxanes... Va ser una reacció completament espontània." (Reicher, 1987). És important de notar que si algú hagués cridat 'el quiosc' ningú no li hagués fet cas; de fet, algunes pedres aïllades que van caure en finestres "no autoritzades" no van ser seguides per ningú, i que quan es va trencar una finestra d'un autobús tampoc.

1.3. Una polèmica: què són les normes socials?

Tot i la seva importància, el concepte de norma planteja alguns problemes sobre la seva "realitat". És a dir, que si ens fem la pregunta "Què són les normes socials?" no trobarem una resposta fàcil.

Si recordeu les definicions que us hem posat al principi del mòdul, les normes acaben essent definides mitjançant l'ús de sinònims, per exemple, les normes són guies, o principis, o regles, etc., la qual cosa és una estratègia de definició poc aclaridora i sobretot tautològica. De fet, les dificultats principals que planteja el concepte és que és un concepte creat *post hoc*. La cosa va així: percebem una regularitat en les conductes de les persones i pensem que algun principi les deu unificar; a partir d'aquí pensem en l'existència de normes. Òbviament, les normes no es poden observar, l'única cosa que en podem veure són les seves conseqüències. Però, és clar que la causa de la uniformitat de comportaments podria ser una altra.

Pensem a continuació algunes de les possibilitats que la psicologia, la sociologia i la lingüística ens ofereixen.

1.3.1. Les normes a dins i a fora

a) Dins l'individu

Ningú no dubta del seu origen social, excepte potser alguns adeptes a la sociobiologia o l'etologia aplicada als humans. Però hi ha qui considera que en tot cas, si bé són un producte social, cal que les persones les interioritzin per-

què afectin la seva conducta; com és el cas per a la major part de processos psicològics, la seva comprensió parteix de l'ús d'una metàfora. És adir, que hi ha un interior i un exterior de les persones.

En aquest sentit l'aprenentatge i la socialització serien els mecanismes mitjançant els quals les normes socials "penetren" a l'interior de l'organisme. Des del punt de vista de la **psicologia cognitiva**, les normes podrien ser enteses com a esquemes o blocs de processament d'informació. És a dir, maneres específiques mitjançant les quals codifiquem, guardem i fem servir la informació que prové del medi ambient.

Els esquemes són blocs de coneixements que contenen conceptes, la seva agrupació en categories i les relacions entre aquestes. Estan basats en l'experiència social, però una vegada establerts són resistents al canvi. Com que són estructures que processen activament la informació, això implica que no reflecteixen merament els estímuls que reben, sinó que els reconstrueixen a partir de la informació que ja tenen. Per exemple un estereotip és un tipus d'esquema extremadament resistent. Si pensem que els catalans són avariciosos i el nostre amic català ens paga el beure pensarem que ell és una excepció en lloc de canviar el nostre estereotip. En canvi, si quasi bé mai ens convida pensarem que és efectivament perquè és català i reforçaré el meu estereotip.

Segons els cognitivistes socials hi ha *esquemes de persones* (imatges de les característiques psicològiques de les persones que ens envolten), *autoesquemes* (imatges i descripcions de nosaltres mateixos), *esquemes per a resoldre problemes* (passos que cal seguir per a trobar una solució) i *esquemes de grups* (com els estereotips). Però també hi ha uns esquemes que vindrien a ser les normes: els esquemes de rols (grups d'expectatives atribuïdes a una determinada posició social) i esquemes d'esdeveniments (guions que ens indiquen pas a pas què s'ha de fer en una situació específica).

El problema d'aquesta mena de visions de les normes són la falsa aparença d'explicació que tenen. El fet que la creació de categories socials incrementi la il·lusió de semblança intragrupal i accentui les diferències intergrupals, o bé el fet que els estereotips siguin impermeables al canvi, no deixen de ser constatacions *post hoc*. Falses explicacions perquè en col·locar-se dins l'individu adopten l'aparença d'un procés universal descontextualitzat. La visió més psicologista com sempre oblida els aspectes culturals i històrics i naturalitza processos que són sobretot locals.

b) Fora de l'individu

Exemple

El guió més famós és el guió del restaurant. Quan entrem en un restaurant ja sabem tots els passos que hem de fer per endavant i no ens cal preguntar perquè serveix el senyor de la camisa blanca ni si el menjar el regalen.

Si seguim amb la metàfora de l'interior i l'exterior, la sociologia s'ha encarregat d'estudiar les implicacions de les normes socials per a la societat sense preocupar-se gaire de quin era el lligam amb la psicologia individual. Encara que això no vol dir que trenqui amb la dualitat dins-fora, sinó tot el contrari, la reforça bo i posicionant-se en l'altre extrem.

Per l'escola funcionalista de la sociologia les normes compleixen la funció de mantenir cohesionada la societat. Són el greix que fa girar la maquinària. Són com les lleis per als estudiosos del dret: permeten que la societat no es disgregui. Les normes socials permeten les interaccions entre persones, faciliten la comunicació, creen un marc en el qual moure's. Marquen els límits del que es pot fer i el que no, mantenen la societat organitzada. Les normes garanteixen l'eficàcia de l'estructura social. Si el dret preveu una sèrie de penes per als infractors, les normes socials també; quan el dret posa una multa, la societat es burla; quan el dret tanca a la presó, la societat exclou; quan el dret condemna a mort, la societat condemna a l'ostracisme.

Aquesta visió legaliforme de les normes planteja tres problemes greus.

a) En primer lloc, converteix en aparentment estàtic un procés dinàmic. Les normes neixen, creixen i moren a alta velocitat, el seu caràcter és sempre provisional. La seva dependència de la situació fa que no les puguem plantejar com si fossin preceptes inamovibles que els individus van interioritzant, a poc a poc, mitjançant anys de socialització. Com hem pogut veure en el punt anterior les normes es creen molt ràpid, i tan ràpid com han aparegut poden desaparèixer, només es mantenen si la situació es manté.

b) En segon lloc, fa pensar que les normes socials poden tenir algun tipus d'expressió verbal: "si et trobes en un ascensor amb el teu veí parla del temps". Aquesta és una abstracció del procés que no té en compte la concreció de les situacions en les quals s'apliquen. En aquest sentit, la norma és més semblant a tot el treball d'interpretació que provoca un judici i a les discussions posteriors del jurat que no pas al codi penal que es vol aplicar.

c) En tercer lloc, planteja una visió de la societat excessivament idíl·lica i poc conflictiva. Si ens deixem portar per la noció és molt fàcil d'acabar veient la societat com una partida de bridge entre senyores angleses que prenen el te educadament més que no pas com un camp de batalla en el qual les relacions de poder històriques són el que finalment marquen com s'hauran de portar les persones.

1.3.2. Les normes, ni dins ni fora sinó tot el contrari

El problema no és senzill. El fet de plantejar la uniformitat social com un problema mereixedor d'atenció ja marca les possibilitats de la resposta. La uniformitat social només pot ser un problema si creiem que la societat està formada per individus que haurien de prendre lliurement les seves decisions. Però si

no és així, el problema desapareix, o en tot cas s'ha de plantejar en uns altres termes. Si acceptem el problema, resoldre'l apel·lant a les normes socials tampoc és innocent com heu pogut veure en el punt anterior. El concepte que fem servir per a respondre restringeix altra vegada les possibilitats de resposta.

No hi ha gaires alternatives, però el recent gir lingüístic en psicologia, encarnat per la psicologia construccionista, la psicologia cultural o bé la psicologia narrativa, obre algunes possibilitats. Una mostra de les possibilitats que ofereix és la revaloració dels estudis clàssics de Frederic Bartlett sobre el recordar. En aquests estudis mostrà com en recordar un relat al llarg del temps aquest es deforma, de la mateixa manera que es deformen els rumors, i s'adequa als cànons culturals del que és una bona narració. D'aquesta manera mostrà com els esquemes, suposadament individuals, són en realitat productes culturals, ja que el llenguatge té una estructura concreta, és un producte històric de les institucions socials en les quals s'ha creat. Per tant, no es tracta de pensar que les normes siguin uns esquemes individuals que estan dins el cap de les persones sinó de veure que en realitat són narracions que es creen en les converses amb els altres. Aquestes narracions actuen com a marcs de referència en els quals situem les accions de les persones, i en aquestes elaborem el seu significat, que conseqüentment és un producte cultural.

Una altra forma en la qual el llenguatge restringeix (o possibilita, com us agradi més) les accions humanes és mitjançant la narració del que és real i del que no. Moltes vegades la uniformitat ve donada, no per l'existència d'una suposada norma, sinó per la impossibilitat de fer una altra cosa. El llenguatge quotidià diferencia allò que és real, d'allò que és fictici, i, per tant, atorga "naturalitat" a determinats comportaments. Per exemple, alegrar-se o entristir-se en un enterrament no seria en aquest cas producte d'una determinada norma social que existiria en els funerals i que "obligaria" les persones a alegrar-se o entristir-se, sinó que seria conseqüència directa del que significa, és a dir, de què és realment la mort per als membres del grup afectat. I és que certament no és el mateix morir en un context que creu en l'existència del paradís que en un que creu que després de la mort no hi ha res més.

Michel Foucault

El cèlebre filòsof francès mostra en el seu llibre *Vigilar y castigar* com la disciplina imposada a les escoles (i també en altres institucions tancades com són hospitals, presons, quartsers o fàbriques) no té com a efecte principal la interiorització de determinades normes de comportament sinó la constitució real de cossos dòcils i útils, de subjectes obedients disposats a acceptar feines que anteriorment consideraven inacceptables. La disciplina, la vigilància, els exercicis físics, el tancament en espais ordenats geomètricament, els exàmens mèdics, etc. creen l'individu modern, no com a subjecte jurídic sotmès a unes normes exteriors a ell, sinó com a conjunt de normes ambulants: l'individu no és altra cosa que un grup de normes.

En resum, les normes socials estableixen i mantenen un determinat ordre social mitjançant l'organització i la regulació de les relacions interpersonals. De fet, manifesten determinades relacions de poder, en el sentit que prescriuen la normalitat (i proscriuen l'anormalitat) mitjançant mecanismes de control evidents o subtils que dificulten la no adhesió a la norma: el càstig o el reforç per part de l'autoritat pertinent en una situació donada o bé la naturalització de determinats comportaments, pensaments i desigs. Conjuntament amb aquesta prescripció de normalitat, els rols (conjunts de normes associades a determinades posicions socials) condicionen la identitat de les persones. Malgrat tot això, no hem d'oblidar que les normes socials impliquen determinats valors socialment distribuïts amb els quals les persones podem mostrar el nostre acord.

Lectures complementàries

Una bona introducció a Michel Foucault és la lectura dels llibres: *Vigilar y castigar* i *Història de la sexualitat: la voluntat de saber*. Ambdós a l'editorial Siglo XXI de Madrid.

Finalment i per a fer justícia als investigadors que s'hi han esforçat tant, no podem oblidar que, com la major part de conceptes en ciències socials, el seu valor és per damunt de tot heurístic. La noció de "norma social" és valuosa perquè ens ajuda a comprendre com pot ser que allò social i allò psicològic no es pugui deslligar. El seu valor no rau en la seva validesa a l'hora de generar explicacions causals de la conducta humana sinó en les vies de comprensió que obre. Potser per això més enllà del que són o deixen de ser, són importants pel tipus de preguntes i de recerques que han permès de pensar.

2. Factors socials en la percepció

Hi ha alguns processos fonamentals de la psicologia que sovint acostumen a veure's des d'un punt de vista exclusivament individual quan la part que tenen de social és prou important, essencial fins i tot, per a parar-hi un moment. El fet que aquests siguin processos psicològics bàsics no vol dir que puguem estudiar-los sense tenir en compte la seva dimensió social com si passessin només a les persones que viuen en illes desertes. Per exemple, la memòria, recordar és alguna cosa que fem col·lectivament; recordem amb els altres els nostres millors moments i els pitjors, tenim converses sobre el que ens va passar tal dia i tal any, o sobre la importància d'un determinat esdeveniment per a la família. En general recordem allò del que hem parlat o pensat i no pas allò que ha passat sense arribar a ser verbalitzat. Com heu vist en el mòdul anterior el pensament no es produeix separadament d'un dels productes socials més sofisticats, el llenguatge, i aquest és també el cas de les emocions, les quals fem servir en contextos socials que els donen sentit i les regulen.

No podia quedar fora d'aquest grup de processos bàsics la percepció, captar informació per tal de processar-la; com ja han vist els psicòlegs cognitivistes, és més un procés de construcció d'allò percebut que no pas una absorció directa d'estímul. El que veurem en aquest apartat és de quina manera aquest procés de construcció es produeix col·lectivament malgrat tenir lloc en individus particulars i en cossos concrets. Començarem estudiant les diferències i semblances que hi ha entre percebre objectes físics i persones, pararem una estona en els experiments més clàssics que s'han fet sobre percepció i finalment estudiarem les implicacions que aquesta visió de la percepció té per a l'estudi de les relacions interpersonals i intergrupals.

2.1. Percepció i percepció social

La *percepció* és el procés mitjançant el qual obtenim informació del nostre entorn per mitjà dels sentits. El concepte de *percepció social* fa referència sobretot a la percepció de persones, però també s'estén a la percepció de qualsevol objecte o relació que tingui un significat social. Una primera intuïció ens podria fer creure que percebre persones i percebre objectes físics són dues activitats diferents. Percebre una persona és una activitat que inclou classificar-la en algun grup social, fer una primera aproximació a la seva personalitat i fins i tot deduir-ne les intencions per tal de preveure la seva conducta. Mentre que percebre objectes sembla a primera vista un fenomen molt més passiu.

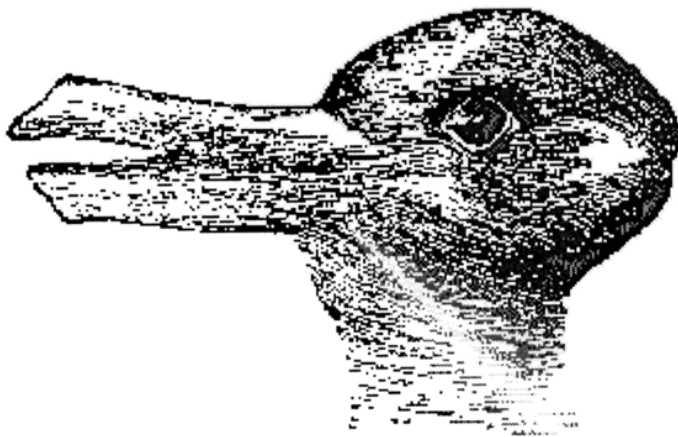
Aparentment l'entorn de la persona és ple de coses i només cal estar-ne a prop per a començar a sentir l'olor que fan, veure-les, tocar-les o sentir-ne els sorolls. En definitiva, per a obtenir una sèrie de sensacions dels nostres cinc sentits sembla que només cal enfrontar-se a un objecte i prou. Entendre la persona

Lectures complementàries

No us perdeu la lectura d'un gran clàssic de la psicologia social de la memòria: F. Bartlett (1995). *Recordar*. Madrid: Alianza (ed. original 1930). I també, D. Middleton i D. Edwards (1992). *Memoria compartida. La naturaleza social del recuerdo y del olvido*. Barcelona: Paidós.

com un mer receptor passiu de sensacions oblida que l'acció bàsica en la percepció és la dotació de significat d'allò que és percebut. Per això, la percepció d'objectes no deixa de ser una activitat molt semblant a la de percebre persones, que inclou, és clar, tasques de classificació, atribució de característiques i de significats, els quals són socials, en el sentit que els hem après mitjançant les relacions que mantenim amb els altres i de la història dels grups socials als quals pertanyem.

De fet, no hi ha res de natural en la percepció per molt automatitzada que aquesta ens sembli. Els psicòlegs de la *Gestalt* van proposar una sèrie de lleis que guien la percepció. La més important és que el tot és més que la suma de les parts, és a dir, que la globalitat d'allò percebut posseeix propietats emergents que no són presents en les parts de les quals es compon, fins al punt que aquesta globalitat atorga propietats i significats a les parts que aquestes no tenien abans. Una altra d'aquestes "lleis" és la que afirma que la figura s'imposa per sobre del fons, és a dir, que organitzem la informació percebuda en totalitats (figures) que es destaquen de la resta d'informació (fons). El caràcter innat o après d'aquestes lleis i de les que se'n dedüren va provocar un gran nombre d'investigacions i poc acord entre aquestes. Des del punt de vista de la psicologia social, sembla ineludible arribar a la conclusió que és el significat social atorgat al conjunt de la informació la que determina quins elements esdevenen figura i quins fons.



Un ànec o un conill? Només la paraula que utilitzem per a descriure'l ens permet veure què és "realment".



Activitat. Fotocopieu i retalleu aquesta figura i ensenyeu-la a diferents persones del vostre entorn, tapeu-la i digueu-los que la dibuixin. A alguns digueu-los abans que els ensenyareu una figura negra i a uns altres digueu-los que els ensenyareu una figura blanca. Interpreteu-ne les diferències.

Això explica perquè veiem una taula i no pas un conjunt de fustes enganxades. La percepció de l'objecte taula està directament vinculada al significat social de la taula i als usos que aquesta té. Vist així, tota percepció és social i podeu entendre l'afirmació anterior que l'activitat de percebre és més constructora que descriptora d'una realitat concreta. Encara que sembli estrany, percebre és una activitat col·lectiva més que no pas individual.

2.1.1. La realitat com a construcció social

Ara és un bon moment per a tornar a definir la psicologia social. Si assumim les premisses que la percepció és una construcció de la realitat i que a més els actes perceptius són una construcció conjunta i no pas un acte individual, podem definir la psicologia social com la disciplina que estudia els processos de constitució, manteniment i canvi de la realitat.

2.2. Percepció i actituds

Al final dels anys quaranta, una sèrie de recerques protagonitzades per Jerome Bruner i els seus col·laboradors estudiaren alguns determinants socials de la percepció que anaven més enllà de les lleis de la *Gestalt*, com per exemple els valors, les necessitats, les actituds, la motivació, l'aprenentatge o el llenguatge. Aquesta línia de recerca rebé el nom, mig en broma, de *New Look on Perception* (una nova mirada a la percepció).

Els treballs de Bruner, i de molts altres estudiosos de la percepció, sorgiren com a reacció a una psicologia experimental d'inspiració psicofisiològica que durant molt de temps va estudiar la percepció aïllada del context en què es produïa, i assumia que els seus subjectes representaven subjectes universals, i que no hi hauria interferències culturals en la percepció, tot i que molts estudis mostraren ben aviat la influència en la percepció de factors com l'aprenentatge i la motivació, el temperament i l'humor, les necessitats i els hàbits i les actituds i els valors (Bruner, 1947). Per Bruner la percepció és una negociació entre el que l'organisme pot percebre per les seves capacitats biològiques i el que selecciona per a ser percebut. L'aprenentatge determina quines percepcions són rellevants i provoca que els objectes que habitualment se seleccionen destaquin per sobre dels altres, de manera que semblen més vívids, més clars, més brillants o més grans (Bruner, 1947). Però fins i tot més enllà de l'hàbit,

Lectura complementària

Podeu consultar la resta de lleis derivades d'aquestes al llibre K. Koffka (1935). *Principles of Gestalt Psychology*. New York: Hartcourt Brace. O bé en qualsevol manual de psicologia de la percepció.

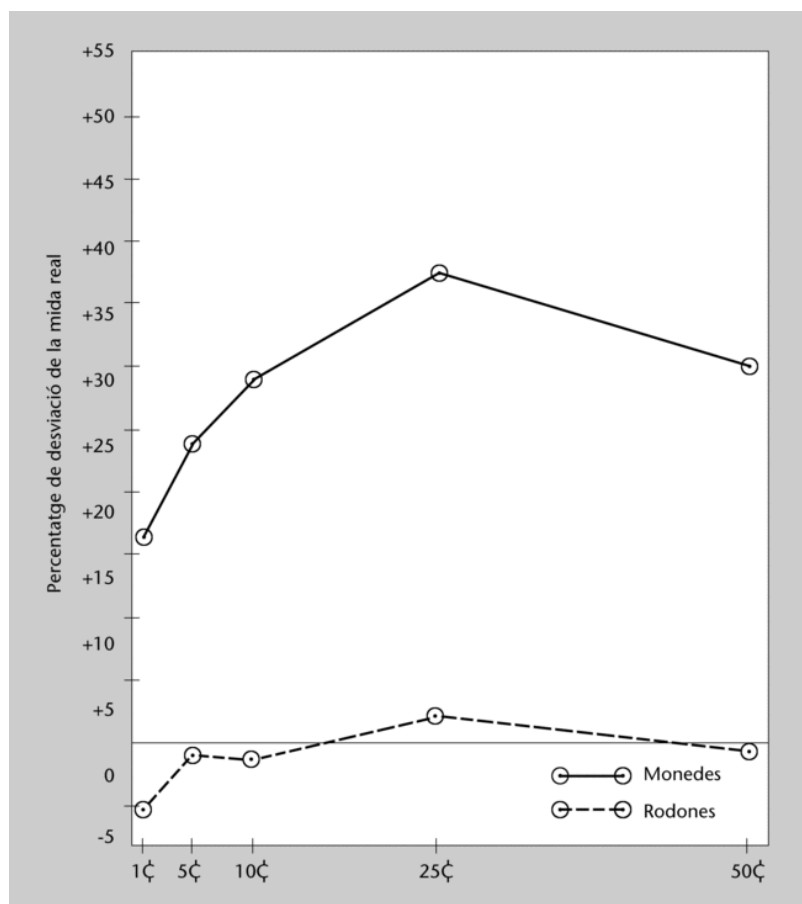
Lectura recomanada

El punt de vista del construccionisme social que se us ha presentat en diverses ocasions en aquesta assignatura està explicat didàcticament i en detall en el llibre: V. Burr (1997). *Introducció al construccionisme social*. Barcelona: Ediuc / Proa.

alguns objectes poden semblar més grans segons la seva importància, és a dir, del seu valor i del seu significat, dos aspectes que per cert no es poden separar fàcilment.

Per a mostrar aquesta última qüestió explicarem més detalladament l'experiment de Bruner i Goodman (1947) que se us ha presentat en el mòdul 1. Els investigadors van demanar a un grup de nens de deu anys que avaluessin la mida d'unes circumferències. Per a fer-ho, disposaven d'una llum que projectava un cercle lluminós en una pantalla i que es podia fer més gran o més petit amb un botó que girava. L'experiment consistia en el fet que mentre que un grup de nens va avaluar la mida d'una sèrie de monedes –les fraccions de dòlar d'1, 5, 10, 25 i 50 centaus, que coneixien bé i feien servir habitualment– l'altre va avaluar uns discos de cartró de la mateixa mida.

Podeu veure els resultats en el gràfic següent:

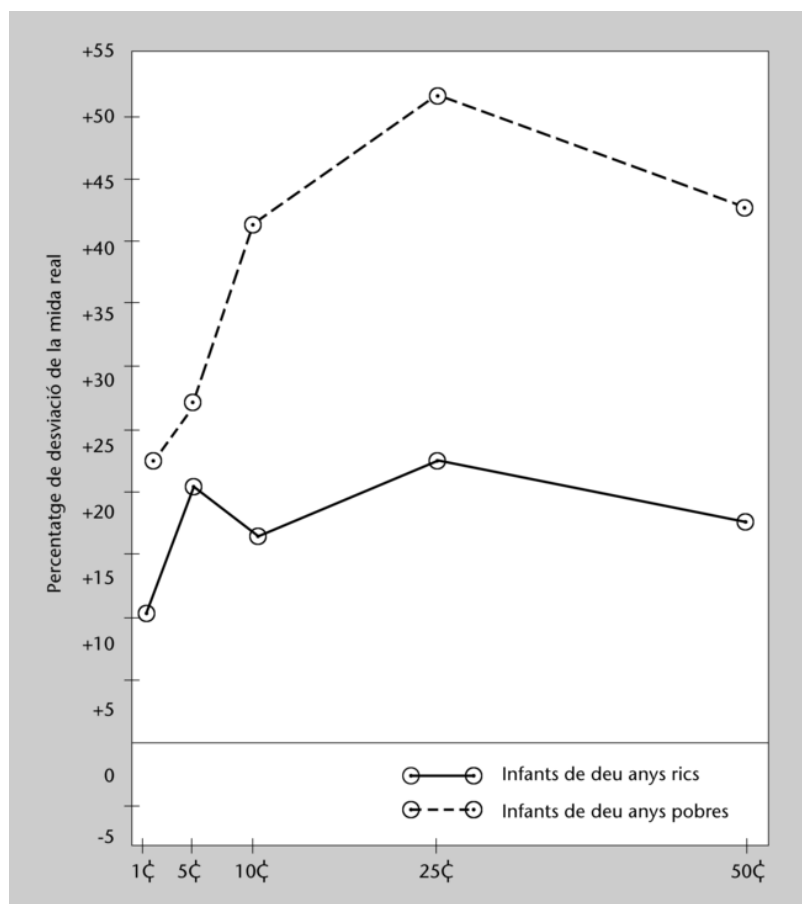


Mitjana de les estimacions de discos i monedes de la mateixa mida per nens de 10 anys. L'eix de coordenades conté les monedes i l'eix d'ordenades el percentatge de desviació respecte a la mida real.

Com veieu les monedes són sistemàticament sobreestimades, mentre que els discos de cartró, no. La diferència només es pot explicar en termes del valor que per als nens tenien aquestes monedes. Els autors consideren que el fet que la moneda més gran, mig dòlar, no segueixi l'ordre creixent de sobreestimació

es deu probablement al fet que els nens no tenien gaire sovint monedes de tant de valor a l'abast i que per tant la moneda més que valuosa era probablement considerada irreal, menys familiar.

L'experiment prosseguí amb la hipòtesi que la sobreestimació aniria segons el valor que per als nens tenien les monedes. Agafaren nens d'una escola d'un barri ric de Boston i d'una altra d'un barri pobre. Repetiren les sessions d'avaluació de mides i els resultats tornaren a mostrar que efectivament el valor determina la sobreestimació. Fins al punt que les diferències entre les estimacions d'un grup i altre eren estadísticament significatives en relació al diferencial de valor percebut que per ambdós grups tenien les monedes. Vegeu el gràfic següent:



En aquest gràfic la línia discontinua representa les estimacions dels nens procedents d'un entorn pobre i la contínua la dels nens procedents del barri benestant.

En un article posterior Bruner ens explica com percebre no és un procés aïllat, sinó que forma part del procés de comprensió mateix.

"... hay un flujo constante de estudios experimentales sobre el modo en que los factores sociales provocan tipos de selectividad respecto de lo que una persona percibe o infiere y respecto de su forma de interpretarlo. [...] Sin actitudes apropiadas, y sin una estructura lingüística adecuada, un sujeto no capta con facilidad ciertos acontecimientos en su entorno, que otra persona debidamente equipada con actitudes y un lenguaje, percibiría como importantes".

J. Bruner (1958). *Psicología Social y Percepción*. A.J. R. Torregrosa i E. Crespo (Ed.), *Estudios básicos de Psicología Social* (p. 143). Barcelona: Hora, 1984.

La percepció no és, per tant, si fem servir una metàfora clàssica, un procés de baix a dalt sinó de dalt a baix, és a dir, que és l'organització cognitiva la que determina la percepció. Això no vol dir, però, que el procés sigui individual, no ho és perquè l'organització cognitiva no és un producte individual en el sentit que no depèn de l'experiència particular d'un individu per a constituir-se sinó que depèn de la posició que aquest ocupa en la xarxa de relacions socials i de les eines lingüístiques i afectives que aquesta xarxa ha construït.

Un exemple el proporciona un altre experiment de Bruner i Postman (1949) de la mateixa època que l'anterior. En aquest mostrà una sèrie de cartes de pòquer a un grup d'estudiants i controlà el temps que trigaven a reconèixer-les. Les cartes eren reconegudes en 28 mil·lisegons de mitjana. Però què passaria si els subjectes no coneguessin les cartes? Bruner i Postman van introduir algunes cartes incongruents, és a dir, cartes en les quals el color i el pal no coincidien, per exemple un 4 de cors negre, o bé un 6 de trèvol vermell. De mitjana el temps de reconeixement va incrementar-se en més de quatre vegades (114 mil·lisegons). Això solament demostraria que el coneixement anterior afecta la percepció, però el més interessant és que no totes les cartes van poder ser descrites pels subjectes. Mentre que com a màxim als 350 ms qualsevol carta normal ja havia estat reconeguda, en el temps d'exposició màxima (1000 ms) només el 89,7% de cartes incongruents van poder ser descrites.

Els subjectes manifestaren una resistència extrema a la incongruència, quan una carta incongruent apareixia, el més habitual és que aquesta es descrivís com una carta normal (efecte de domini del color o del pal), per exemple, una carta vermella es veia com un cor o un diamant encara que el pal fos trèvol o pica. Però també es produïren altres efectes, davant de la falta de reconeixement del que veien, en algunes ocasions alguns subjectes arribaven a una solució de compromís i descrivien la carta en un terme mig, per exemple, un cor negre es veia marró, o negre amb vermell al contorn, o púrpura. També va passar que la percepció arribà a bloquejar-se fins al punt que el subjecte no va ser capaç de descriure el que veia, i manifestava simultàniament nervis: "que em maleixin si sé si això és vermell o què!". Més de la meitat dels subjectes es bloquejaren davant d'alguna carta incongruent, cosa que no succeí en cap ocasió en el cas de les cartes normals.

Com podeu veure no percebem; de fet, seria més exacte de dir que ens neguem a percebre, allò per a la qual cosa no estem preparats. Sortosament la vida social és tan complexa que proporciona una gran quantitat de maneres de percebre, per a tot allò existent i, fins i tot, per a allò inexistent, com mostra el pànic col·lectiu que provocà Orson Welles, el 1938, durant l'emissió d'un programa de ràdio que anunciava la invasió de la Terra per part d'un grup de marcians violents.

Invasió!

Una persona explicà que va mirar el carrer i que tot semblava igual que cada dia i que, per tant, havia pensat que la invasió encara no havia arribat al seu barri. Una altra persona va explicar que va veure que el carrer era ple a vessar de cotxes i que, per tant, la gent

Lectura complementària

Podeu llegir els articles originals d'aquests dos experiments de Bruner, a la web Classics in the History of Psychology.
<http://www.yorku.ca/dept/psych/classics>.

ja estava fugint. Una tercera persona va descriure que pel seu carrer no va passar cap cotxe i que va pensar que el trànsit havia quedat col·lapsat a causa de la destrucció de les carreteres. El significat atorgat a la percepció és la percepció mateixa, amb un grau sorprenent d'independència respecte de la informació que suposadament ens envien els nostres òrgans sensorials.

Exemple extret d'H. Cantril (1940). *The Invasion from Mars*. A E. E. Maccoby, T. M. Newcomb i E. L. Hartley (1958). *Readings in Social Psychology*. London: Methuen, 1966.

En l'article de 1958, citat anteriorment, Bruner arriba a una conclusió especialment rellevant per al tema de la influència.

"Lo que esto sugiere es que, una vez que una sociedad ha moldeado los intereses de una persona y la ha entrenado para esperar lo que sea más probable en esta sociedad, se ha ganado un inmenso control, no solamente sobre sus procesos mentales, sino también sobre el mismo material con el que el pensamiento opera –los datos experimentados por la percepción."

J. Bruner (1958). *Psicología Social y Percepción*. A: J. R. Torregrosa i E. Crespo (Ed.), *Estudios básicos de Psicología Social* (p. 154). Barcelona: Hora, 1984.

Pregunta guia

Potser penseu que aquestes restriccions de la percepció es poden evitar si un hom es pren més temps per a observar les coses; segurament sí, però la pregunta és, quantes vegades ens parem a observar detingudament les coses i les altres persones? Tenim temps per a fer-ho, abans que no haguem d'actuar?

Segur que no se us escapen les repercussions que té aquesta manera d'enfocar els estudis de la percepció humana. No sols sobre el nostre coneixement de la societat i de les relacions entre les persones, sinó que també posen damunt de la taula una pregunta crucial per a les ciències socials i humanes: fins a quin punt és possible l'estudi objectiu d'aquestes relacions i de la seva organització? Sigui quina sigui la resposta, aquesta no ha aturat la recerca, sinó que en tot cas l'ha esperonada en múltiples direccions.

Un dels objectes de la percepció que ha merescut l'atenció central dels psicòlegs socials és, és clar, la persona. De fet, això ha estat tant així que el concepte de percepció social s'ha referit quasi bé sempre a l'estudi de la percepció d'altres persones i dels processos particulars que aquesta comporta. Segons si es posa èmfasi o no en l'adscripció a una categoria grupal d'una persona, podem dividir l'estudi de la percepció social en dos camps, que podem anomenar *percepció interpersonal* i *percepció intergrupala*.

2.3. Percepció social i relacions interpersonals

En aquest punt us presentarem dos camps d'estudi clàssics de la percepció social. El primer, d'inspiració gestàltica, versa sobre la formació d'impressions, és a dir, sobre com s'organitza la percepció de les altres persones de manera que ens permet d'arribar a conclusions sobre el seu tarannà a partir d'uns indicis mínims. El segon estudia l'atribució de les causes de la conducta de les persones; en altres paraules, és l'estudi de les explicacions que el sentit comú dona de l'origen i, per tant, de la responsabilitat final del nostre comportament.

2.3.1. La formació d'impressions

En el mòdul 2 d'aquesta mateixa assignatura heu vist que una de les activitats més importants que fem durant les interaccions que mantenim amb les altres persones és la gestió de les impressions que proporcionem als altres. Això vol dir que som perfectament conscients (de fet, ho practiquem cada dia) que les persones ens formem impressions dels altres.

Reflexió

Penseu en els esforços que dediquem a aconseguir que la gent que ens envolta pensi que som bones persones.

La percepció de persones és un procés de percepció com qualsevol altre i, per tant, comparteix els mecanismes que permeten la percepció de qualsevol objecte, inclosa la seva dependència de la societat. Això vol dir que també és un procés que depèn dels valors, les actituds, l'aprenentatge i en general de qualsevol fenomen que vinculi la persona i el seu entorn social.

Tot i que ara per ara ens sembli natural i obvi que ens formem impressions de les altres persones, la qüestió no és tan senzilla. Per a poder fer-ho hem de partir d'una condició especial que no s'ha complert ni en totes les èpoques ni en totes les societats, l'existència d'individus. La visió unitària de la persona que anomenem individu és una creació històrica de la societat occidental del parell de segles darrer. Per exemple, tal i com heu vist en el mòdul 2 el *self* occidental ha passat successivament a ser "romàntic", "modern" i "saturat".

Citació

Daryl Bem argumenta que nosaltres mateixos som objecte de la nostra percepció. En la seva teoria de l'"auto-percepció" defensa que:

"Els individus arriben a 'conèixer' les seves actituds, emocions, i altres estats interns en part mitjançant les inferències que fan a partir de l'observació del seu mateix comportament i/o de les circumstàncies en les quals aquest té lloc".

D. Bem (1972). Self perception theory. A L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, p. 2). New York: Academic Press.

És només a partir d'aquesta condició que podem entendre, com va dir Solomon Asch que:

Resultado final de la interacción con los demás y de la percepción de sus acciones, motivos y emociones llegamos al conocimiento de que las personas poseen individualidades particulares y singulares. A partir de los diversos aspectos de un individuo nos formamos una opinión del mismo como una clase particular de persona, que posee propiedades relativamente perdurables.

S. Asch (1952). *Psicología Social* (p. 172). Buenos Aires: Eudeba, 1972.

Asch, que era Gestaltista, lògicament es proposà d'estudiar com s'organitzava aquesta percepció, atès que entrava clarament en la mena de percepcions que malgrat provenir aparentment de característiques puntuals i segregades produïen un efecte unitari: l'individu. Amb aquesta finalitat dissenyà l'experiment següent:

Va llegir a cadascun dels dos grups d'estudiants una de les dues llistes d'adjectius següents:

intel·ligent-traçut-treballador-càlid-decidit-pràctic-caut

intel·ligent-traçut-treballador-fred-decidit-pràctic-caut

Els explicà que aquests adjectius descrivien una persona i que, si us plau, seleccionessin d'una llista de divuit trets, aparellats en un pol positiu i un de negatiu (per exemple: generós-avar; popular-impopular; fort-dèbil, etc.) quin de cada parella era el que més s'adeia a la persona que acabaven de sentir. En els resultats per començar es va veure com el grup "càlid" atorgava més trets positius que no pas el grup "fred". A més, en concret, la persona càlida era generosa, prudent, feliç, imaginativa, altruista, humana, popular, etc., mentre que la freda, tot el contrari.

El mateix experiment, amb la mateixa llista d'adjectius però substituint l'oposició "càlid-fred" per "educat-mal educat" no va produir cap d'aquestes diferències. Fixeu-vos, doncs, que un canvi en un dels adjectius produeix una modificació d'àmbit global (tal com prediu la *Gestalt*) i que, a més, hi ha trets més centrals que altres. La qualitat de càlid o fred és més bàsica a l'hora de fer una atribució de característiques que no pas la d'educat o mal educat. Fixeu-vos que això té una certa lògica, ja que parlem de dues qualitats que podem pensar fàcilment que una depèn més de les situacions que l'altra, si bé pot no ser cert. Tot i això, el context és fonamental, és a dir, que el que ens trobem és tota una xarxa de relacions entre trets, la mateixa dicotomia "càlid-fred" no produeix el mateix efecte posada en la llista següent:

Obedient-dèbil-superficial-càlid/fred-sense ambicions-vanitos

Exemple

Harold Kelley, el 1950 va reproduir l'experiment en condicions "naturals". Presentà a dos grups d'estudiants un professor convidat, però va canviar una frase: "la gent que el coneix el considera una persona 'molt càlida'/més aviat freda". Després de vint minuts d'interacció les descripcions que en feren els estudiants eren molt més favorables en el cas del professor "càlid" que en el cas del professor "fred". El més interessant és que la dinàmica dels grups no va ser la mateixa de bon començament. Tot i que el professor va actuar de la mateixa manera amb tots dos grups, el clima no va ser el mateix, els estudiants van evitar més sovint la interacció amb el professor 'fred' i intervingueren menys a classe!

H. Kelley (1950). "The warm-cold variable in first impression of persons". *Journal of Personality*, 18, 431-439.

Podeu pensar ara en l'efecte que tenen sobre la docència i l'aprenentatge els rumors que circulen sobre els vostres professors.

És a dir, que una qualitat no és inherentment central sinó que depèn sempre del context. De fet, el que canvia el context és el mateix significat de càlid o fred, qualsevol de les dues expressions pot ser central o perifèrica, positiva o negativa segons el conjunt en què es trobi.

Com en d'altres ocasions, a partir de la psicologia de la *Gestalt*, la psicologia social cognitiva va prendre l'estudi de la formació d'impressions sota el seu paraigua. Jerome Bruner i R. Tagiuri formularen, el 1954, el concepte de "teories implícites de la personalitat". La qüestió sorgí perquè no sols passava que alguns trets estaven relacionats entre si, sinó que això era fins i tot un procés previ a la mateixa impressió. De manera que a partir de la percepció d'alguna característica d'una persona, inferim la presència i l'absència d'altres trets. Per exemple, d'una persona que ens sembla pràctica no esperem que sigui imaginativa, però esperem que algú tens mostri també ansietat, algú que veiem actuar tímidament no pensem que sigui extravertit, etc. D'aquí que hi hagi expectatives **prèviament al contacte interpersonal** que relacionen els diferents trets de la personalitat. Ens trobem, doncs, davant d'autèntiques teories populars de la personalitat, que no sols determinen què podem percebre sinó què podem esperar a percebre i, fins i tot, com podem esperar ser.

La psicologia social cognitivista ha dedicat grans esforços a estudiar quina és l'estructura d'aquestes teories implícites, basant-se en l'estudi de les correlacions que mostren les descripcions que fem de les altres persones, i en d'altres casos a estudiar els prototips o exemples ideals que ens serveixen de referència (per exemple "la bona persona", "l'estret", "el collonut", "el desgraciat", etc.). Els resultats més interessants són els que mostren que aquestes correlacions o conjunts de trets agrupats en "personalitats ideals" no tenen relació amb l'experiència anterior de contactes que les persones hem mantingut. Tant si és per descriure un amic íntim, algú que coneixes molt bé, com un desconegut, sempre apareixen les mateixes agrupacions. Això tranquil·litza els psicòlegs de la personalitat, ja que els sembla d'apreciar que hi ha una consistència en els trets que legitima el constructe "personalitat", però també ens pot permetre de pensar que els testos de personalitat i els diversos factors que s'han trobat sorgeixen precisament d'aquestes teories populars de la personalitat i no pas, com afirmen els psicòlegs del descobriment científic, d'unes característiques objectives preexistents.

Sigui el que sigui el que pensem, sembla que hi ha una relació circular; primer es crea històricament i culturalment la noció d'individu, això fa que les persones percebin que hi ha una sèrie de trets consistents que fan de cada persona una unitat lògica, els psicòlegs estudien aquests trets i "descobreixen" la personalitat i finalment retorna a la societat en forma de testos i teories que surten a les revistes, a les entrevistes laborals, a la televisió quan parlen "experts" i que tornen a dir a la gent com són, o el que és el mateix, com haurien de ser.

La formació d'impressions i les teories implícites de la personalitat són un mecanisme fonamental per a "recrear" individus en la vida quotidiana. Tal i com ja va comentar Solomon Asch, a partir dels treballs de Fritz Heider, tot i que no partien de les nostres premisses:

Lectura recomanada

Per a aprofundir en les teories implícites de la personalitat i la seva relació amb les teories "científiques" de la personalitat, no us perdeu el capítol "Epistemologia del sentit comú" de Henri Paicheler. El trobareu a: S. Moscovici (Ed.). (1986). *Psicologia social* (Vol. 2). Barcelona: Paidós.

"Uno de los pasos necesarios para llegar a conocer a los demás consiste en percibir la acción como un efecto que produce una persona que funciona como causa. Cuando el acto y la persona ingresan en una formación cognoscitiva unitaria, la persona asume la cualidad de sus actos, tal como las acciones de un objeto se convierten en su propiedad funcional. Un acto generoso altera nuestra opinión respecto de una persona y le adjudica la cualidad de generosidad. [...] Debería agregarse que reconocemos que las personas constituyen causas de manera relativamente absoluta; en general no procedemos a rastrear las condiciones que produjeron un individuo molesto, sarcástico o satisfecho. Los individuos son causas fenoménicamente primeras en un grado substancial. [...] La experiencia nos enfrenta con muchas acciones de los demás que se suceden en relativo desorden. En oposición a este movimiento y este cambio incansantes de nuestras observaciones, surge un producto de considerable orden y estabilidad."

S. Asch (1952). *Psicología Social* (p. 212). Buenos Aires: Eudeba, 1972.

L'estudi de la formació d'impressions és important perquè, tal com es desprèn del que heu vist en el mòdul 2, el que la gent pensa de nosaltres no és aliè al que nosaltres mateixos pensem que som. Vet aquí, doncs, una de les formes d'influència més subtils. En un procés circular, les impressions que els altres es fan de nosaltres, les quals hem vist que tenen un origen social i cultural que va més enllà de les interaccions directes i reals que sostenim amb els altres, repercuteixen directament en la nostra identitat. Per això, malgrat que biològicament siguem l'organisme més plàstic que es coneix, el que podem ser en una societat concreta no és una combinació de possibilitats infinites, sinó producte directe d'allò que en aquesta societat es considera que es pot ser.

Lectura complementària

La influència de la psicologia damunt de la societat ha estat estudiada a partir del concepte de Nikolas Rose "the psy-complex", que fa referència al conjunt d'institucions i teories psicològiques presents en la nostra societat i als efectes de dominació que provoquen. Són referències imprescindibles: N. Rose (1985). *The psychological complex*. London: Routledge i N. Rose (1989). *Governing the soul*. London: Routledge.

2.3.2. Les teories de l'atribució i els biaixos cognitius

Paral·lelament a l'estudi de la formació d'impressions es va anar desenvolupant un camp d'estudi basat en la idea de Fritz Heider que les persones actuem com a analistes "ingenus" i intentem de donar sentit, ordre i estabilitat al món que ens envolta. Una de les maneres de fer-ho, com hem vist una mica més amunt, és atribuir als individus les causes de la seva conducta. Això no us ha d'estranyar gaire. Mireu el codi penal de qualsevol país occidental; els individus són sempre els responsables dels seus actes (excepte en el cas dels militars, com veurem més endavant).

Les teories de l'atribució són teories que intenten de comprendre de quina manera proporcionem en la vida quotidiana explicacions de les conductes de les altres persones. Són rellevants en el sentit que comprendre a què atribuïm una determinada acció (per exemple, la de qui arriba tard a un cita o bé dona un cop a algú) és comprendre el futur curs de la interacció. En el cas que ens donin un cop, l'explicació de si s'ha fet expressament o ha sigut sense voler, és cabdal per a entendre com sorgeix una baralla. Això seria anecdòtic si les atribucions fossin sempre fundades en la realitat o si es fessin a l'atzar. Però ni una cosa ni l'altra són certes; hi ha algunes tendències en les atribucions que fem que mostren que són el producte d'una manera determinada d'entendre el món social i les persones.

a) Heider i l'anàlisi ingènua de l'acció

Fritz Heider va ser el primer psicòleg social en postular el terme d'*atribució*, per a explicar de quina manera comprenem la conducta de les altres persones. A partir de les seves propostes es van desenvolupar la resta de plantejaments. Els seus estudis inspirats en les teories de la *Gestalt*, mostraren com tendim a percebre en termes unitaris i, per tant, a vincular accions que poden ser relativament independents. Si dos esdeveniments s'assemblen o bé tenen lloc a proximitat l'un de l'altre, tendim a assumir que l'un és conseqüència de l'altre. Segons Heider això provocaria la nostra tendència a atribuir les responsabilitats de les accions a les persones que les fan, que no pas a les circumstàncies en què les fan. De Heider també és la distinció entre causes internes i externes. Quan atribuïm la responsabilitat d'una acció a una persona ho fem en termes interns, és a dir, apel·lem a factors com l'esforç, la intenció, la capacitat, la intel·ligència, les actituds, les motivacions, etc., mentre que no ho fem a causes externes com podria ser apel·lar a factors com la sort, les circumstàncies, la pressió social, la dificultat de la tasca, etc. D'aquí que Heider anomeni aquesta anàlisi de sentit comú, que les persones fem, *ingènua*, ja que no té en compte totes les explicacions possibles de la conducta d'una persona.

b) Jones i Davis i la inferència corresponent

Seguint la línia marcada per Heider, Jones i Davis van estudiar quines eren les condicions necessàries per a atribuir una conducta a una disposició estable de la persona. Per exemple, si som testimonis d'una conducta agressiva podem *inferir* que aquesta es deu al fet que la persona que l'ha dut a terme és agressiva. Per això és necessari que la persona que infereix la disposició que correspon a l'acció, pensi que l'acció és intencional, que la persona coneix les conseqüències de l'acció que fa i que és capaç de dur-la a terme. Fer una inferència d'aquesta mena no sempre és senzill, encara que ho fem prou sovint. Les normes que regulen la situació es tenen en compte; per exemple, és més fàcil de fer una inferència corresponent quan la persona trenca les expectatives de la situació que no pas quan segueix les normes socials (Jones i Davis, 1965). Això té una implicació important: la persona que faci una acció en contra de l'ordre social establert serà vista com a posseïdora d'unes disposicions que el fan ser rebel o desviat o anormal i, per tant, serà molt més senzill desqualificar-la, que no pas pensar en si té raó o no, o si la seva acció està justificada.

c) Kelley i l'anàlisi de la covariança

En la línia d'establir les condicions mitjançant les quals ens sentim capaços d'atribuir la causa d'una conducta a un factor intern o extern, és a dir, disposicional o situacional, Harold Kelley va proposar que quan tenim prou informació, prou temps i estem motivats per a fer-ho, l'atribució és conseqüència de la interacció o covariança d'una sèrie de factors.

- **Consens:** Tothom es comporta de la mateixa manera davant d'un objecte determinat (alt consens) o bé ningú més no ho fa (baix consens).
- **Distintivitat:** La persona es comporta igual amb objectes semblants (baixa distintivitat) o bé només es comporta així amb aquest objecte concret (alta distintivitat).
- **Consistència:** La persona sempre actua de la mateixa manera amb aquest objecte (alta consistència) o bé altres vegades ha actuat diferent (baixa consistència).

L'objecte pot ser una altra persona o bé una situació, com per exemple un examen, un espectacle, etc.

La combinació d'aquests factors fa que finalment atribuïm la responsabilitat de l'acció a la persona, a la situació o bé a les circumstàncies. Per exemple, atribuirem l'acció "suspèn un examen" a alguna disposició de la persona (és un beneït) si quasi bé ningú més suspèn, si suspèn altres exàmens i, a més, sempre suspèn aquesta matèria. Però farem una atribució a l'objecte (l'examen era molt difícil) si tothom suspèn, aprova altres exàmens i normalment aprova aquesta matèria. O bé farem una atribució a les circumstàncies (el gat se li va morir el dia abans) si quasi bé ningú altre suspèn, aprova altres exàmens i normalment aprova aquesta matèria.

Òbviament aquest model està idealitzat, i, de fet, el mateix autor reconeix que probablement aquesta combinació funcioni en realitat de manera simplificada com un sol esquema causal³ que agruparia aquests factors (Kelley, 1973).

⁽³⁾Un esquema és un conjunt de coneixements organitzats en l'àmbit cognitiu producte de la cultura i la societat en la qual viu la persona.

d) Weiner i les atribucions d'èxit o de fracàs

Un altre camp d'estudi de les atribucions, especialment relacionat amb la percepció d'un mateix, és el de les atribucions que es produeixen en un context en el qual cal fer una tasca i aquesta pot ser desenvolupada correctament o incorrectament. Segons Weiner, l'èxit o el fracàs en la tasca poden ser atribuïts a diferents factors, o bé a **la capacitat** de la persona per a dur-la a terme, o bé a l'**esforç** que hi ha dedicat, o bé a **la dificultat** de la tasca, o bé a **la sort**. Cadascun d'aquests factors té una relació particular amb el subjecte segons si depenen del que aquest faci o no (**controlabilitat**), segons si es troben en l'"interior" o l'"exterior" del subjecte (locus de control) i, finalment, segons si són més o menys permanents (*estabilitat*).

Exemple

Per exemple, una atribució d'un fracàs a la sort no té gaires conseqüències sobre l'autoestima del subjecte perquè aquesta es troba fora d'ell, no la pot controlar i no és permanent. En canvi, l'atribució d'aquest fracàs a la capacitat produeix efectes més greus, ja que aquesta és permanent, interna i poc controlable.

e) Biaixos cognitius

L'estudi de les explicacions que donem sobre la pròpia conducta i la dels altres no s'ha centrat solament en els complexos processos de decisió que arriben finalment a una atribució de causalitat. Hi ha algunes maneres "directes" mit-

jançant les quals fem atribucions o altres raonaments. Són tendències per arribar a una determinada conclusió que s'imposen sobre altres processos o els afecten. S'anomenen *biaixos* en el sentit que orienten el procés en una direcció preestablerta.

Error fonamental d'atribució

El primer efecte estudiat, i que ja va mencionar Fritz Heider, s'anomena *fonamental* perquè es considera quasi bé inherent al procés mateix de formular atribucions de causalitat. Es tracta de la preferència general de fer atribucions disposicionals o internes abans que situacionals o externes. Si seguim a Heider l'origen rauria en el mateix procés perceptiu gestàltic que obliga a percebre unitàriament actors i accions. Aquesta explicació és problemàtica perquè "naturalitza" aquest biaix i, en canvi, sembla lògic de pensar que potser en tot cas és un reflex més de l'individualisme de la societat occidental. Si hi ha individus i aquests són responsables dels seus actes, és coherent que la tendència a inferir disposicions sigui més habitual que la de fixar-se en les circumstàncies.

Efecte actor-observador

Sorgeix arran de la constatació que si un hom és qui executa la conducta tendeix a atribuir les seves accions a factors situacionals, mentre que si un hom observa aquesta conducta en altres persones tendeix a fer atribucions disposicionals. L'explicació més habitual d'aquest efecte es basa en el punt de vista, és a dir, en la saliência de determinades percepcions. Nosaltres no ens veiem a nosaltres mateixos actuar i, en canvi, percebem clarament les situacions en les quals ens trobem, mentre que si som observadors també percebem l'altre com a possible causa de la conducta.

Creença en un món just

Ja hem mencionat que els factors ideològics són importants. La creença en un món just és una idea extremadament conservadora, segons la qual cadascú té el que es mereix. Garanteix a l'individu occidental la tranquil·litat de saber que si s'esforça tindrà el que vol i que les desgràcies dels altres són principalment responsabilitat d'ells mateixos.

Fals consens

Si recordeu ara la teoria de la comparació social us serà fàcil d'entendre aquest biaix. És un biaix autoconfirmatori que ens fa posar més atenció a les informacions procedents d'altres persones que coincideixen amb les nostres mateixes conductes i opinions. Per això en algunes situacions en les quals busquem una confirmació tendim a considerar que els altres sostenen les mateixes opinions que nosaltres. Però, atenció, perquè en determinats contextos en els quals ens

interessi d'adquirir o mantenir una autoestima positiva podem ignorar aquestes mateixes informacions per a garantir-nos una percepció d'originalitat o unicitat. És el biaix que s'anomena *falsa originalitat* o bé *ignorància pluralista*.

Biaix a favor d'un mateix (Self-serving bias)

És una conseqüència de les atribucions d'èxit o de fracàs de Weiner. En el cas d'haver fet una tasca que pot ser correcta o incorrecta, tendim a mantenir la nostra autoestima en un bon nivell si fem atribucions internes per als nostres èxits i externes per als nostres fracassos. Una explicació no motivacional d'aquest biaix, és a dir, no centrada en l'autoestima, és la que afirma que en general tenim aquesta tendència perquè tenim l'expectativa de fer bé les coses, per tant, el compliment de l'expectativa seria a causa del nostre esforç o vàlua, mentre que el no compliment seria a causa d'alguna interferència en el transcurs "lògic" dels esdeveniments.

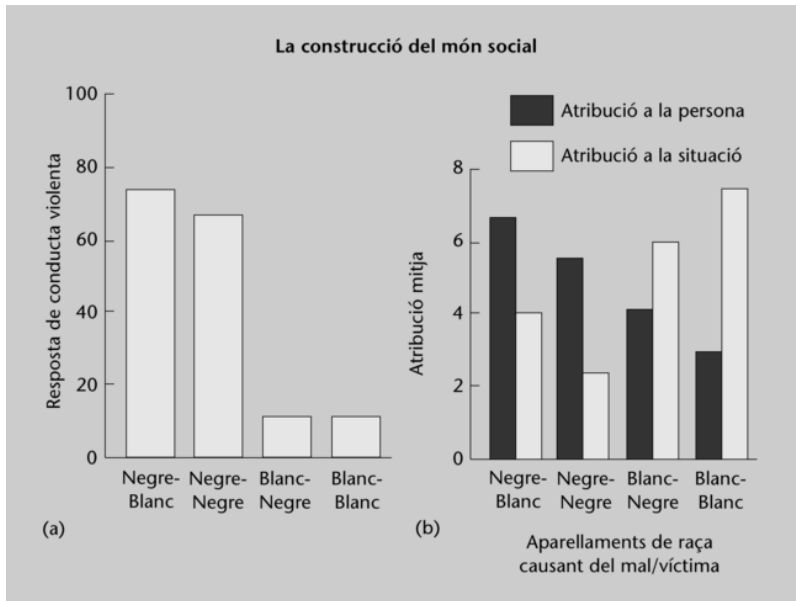
Malauradament per a la psicologia social les atribucions que fem s'han estudiat generalment en termes de relacions entre individus relativament aïllats del context històric i social, un problema que no és pot separar del mite que els experiments són l'única manera de conèixer "realment" la conducta humana. L'estudi en contextos naturals amb un fort èmfasi en les variables històriques i lingüístiques de les explicacions que donem de la conducta dels altres i de la nostra mateixa conducta ha mostrat que les atribucions són mecanismes socials compartits que es conformen sobre la base d'una determinada ideologia social. Una ideologia que contempla els individus com a únics i últims responsables dels seus actes i que fa d'aquesta interpretació una justificació per al manteniment de relacions socials injustes.

Exemple

Un exemple d'això el trobem en un experiment de Duncan, fet el 1976. Va dir a quatre grups d'estudiants nord-americans blancs que mirassin una interacció filmada de dues persones que es discutien cada vegada més fort fins que un d'ells empenyia l'altre. Duncan va variar la raça de cada interacció, i va fer que fos una interacció entre blancs, entre negres, entre negre i blanc i entre blanc i negre (aquestes darreres segons qui empenyia). El 70% dels subjectes va escollir descriure la conducta del qui empenyia com a violenta (per oposició a, juganera, per exemple) quan aquest era negre. Si el que empenyia era blanc només un 13% dels subjectes ho considerà violent. A més a més, quan qui empenyia era negre es feien atribucions disposicionals, mentre que quan era el blanc qui empenyia l'altre, es feien atribucions situacionals.

Atribució i depressió

Algunes explicacions cognitives de la depressió, la consideren un defecte en l'aplicació d'aquest biaix. De manera que la persona tendiria a fer atribucions externes quan les coses li van bé, i atribucions internes quan li van malament. Però aquest fenomen tant pot ser una causa com una conseqüència de la depressió!



Diferències en la descripció i atribució de causes en la percepció d'interaccions intergrupals.

2.4. Percepció social i relacions intergrupals: estereotips i discriminació

Si les construccions que fem de la realitat determinen la nostra percepció de manera important, no podem obviar un dels principals mecanismes de construcció: la classificació o categorització. Per molts sociocognitivistes es tracta del procés fonamental que guia els processos de percepció social. La categorització és el procés bàsic mitjançant el qual es creen els esquemes de coneixement.

L'acte de categoritzar és tan fonamental en la nostra societat que hem aconseguit que aquesta sigui la nostra manera quasi exclusiva de percebre el món. La categorització és efectivament un procés social de gran importància, però això és així allà on ha penetrat una certa manera de veure el món com a objecte d'estudi científic, allà on el món està impregnat per la classificació; no és, per tant, que la categorització sigui un fenomen universal tal com han volgut postular molts psicòlegs socials i presentar-lo com a procés cognitiu. A part del clar origen social de la necessitat de classificació vinculat al naixement de la ciència moderna, la categorització també parteix d'una metàfora molt concreta.

Categorització social

Ara és un bon moment perquè repasseu el punt 3 del mòdul 2 en el qual ja us hem parlat de la categorització social i la seva relació amb els prejudicis i la discriminació.

Per començar a postular-la cal primer creure que l'organisme humà no és en la pràctica prou *eficient* en el processament de la informació; ens trobem, per tant, davant d'una metàfora economicista. L'estimulació (la informació) es pensa que és excessiva, el món és massa ric en fonts d'estímuls de manera que el desgast energètic per a sobreviure ha de ser *racionalitzat* al màxim, fins al punt de necessitar una *economia de pensament*. Poques societats han desenvolupat un sistema discursiu d'aquesta mena que permet de crear fàcilment subjectivitats emmotllades en l'estalvi, la cadena de producció, l'aprofitament energètic i la millora del rendiment. A més, categorització i desigualtat, en la nostra societat, estan íntimament associades. La metàfora econòmica requereix que els estímuls siguin valorats, de manera que en determini la importància i els atorgui una posició en la jerarquia social.

Quan la categorització del món que ens envolta s'ha dedicat a classificar persones, el procés s'ha anomenat estereotipació. L'estereotipació és un doble moviment mitjançant el qual primer s'assigna una persona a una categoria i després se li atribueixen les característiques que se suposa que són el criteri de creació de la categoria. Coneixem, veiem o sentim parlar d'algú, ens comenten que és jueu i aleshores pensem que és avar, ric, comerciant, mentider, conspirador, etc. Criteris que són els mateixos que fan rellevant l'existència de la categoria de jueu i alhora fan evident la poca consistència dels qui insisteixen a pensar que és un biaix cognitiu individual. En tot cas amb vista a això es fa difícil de pensar que es tracti d'un problema de processament de la informació de base econòmica, ja que són sorprenents la fantasia, el gust pel luxe de detalls i els excessos de tota mena que caracteritzen els estereotips més comuns.

En tractar-se d'un esquema de coneixement de l'altre, que aparentment simplifica la complexa realitat, s'ha postulat que el contacte intergrupals és un dels remeis a aquestes percepcions desviades. És a dir, que si seguim allò que "*el roce hace el cariño*", el contacte permetria un coneixement més "objectiu" o com a mínim més complex. En realitat, mai s'ha pogut demostrar per què precisament els estereotips han guiat el contacte i han produït efectes pitjors que el que es volia arreglar. El contacte no és cap solució en si perquè no hi ha una realitat que de cop es faci evident i, per tant, no pot produir efectes sense canvis previs o simultanis en la definició de la situació, dels grups i de les seves posicions, és a dir, de la seva percepció mútua.

Per a alguns, els estereotips guien el contacte intercultural i ajuden, diuen, a sobreposar-se en el primer moment de xoc cultural, l'angoixa que sorgeix davant d'allò desconegut. Ajuden a convertir allò misteriós en conegut i permet la seva identificació i la creació d'expectatives sobre el seu comportament i el nostre. És clar que, com que la base social de l'estereotip és la fantasia política malintencionada, les conseqüències no són sempre les més desitjables.

Alguns desenvolupaments de la teoria de les atribucions mostren com la categorització social té efectes sobre la percepció dels membres d'altres grups. El fet que la categorització social tendeixi a accentuar les diferències intergrupals i a

Discriminació

Potser no és casualitat que *discriminació*, una de les paraules més utilitzades en els estudis de categorització, tingui dos sentits molt clars. D'una banda, vol dir 'distingir o diferenciar' i, d'una altra, 'separar o maltractar'. No és casualitat que aquestes quatre paraules tinguin cadascuna possibilitats d'ús en les quals siguin sinònims exactes.

Lectura recomanada

Un llibret de butxaca però prou complet sobre el tema és: B. M. Mazzara (1999). *Estereotipos y prejuicios*. Madrid: Acento.

reduir les intragrupals, es tradueix habitualment en la necessitat de mantenir una identitat social positiva. Si atribueixo disposicions internes a les accions negatives de membres de l'altre grup i causes situacionals o externes per a les accions positives, mantinc l'estereotip i a més reforço la identitat social positiva del meu grup.

Això és així si els grups tenen consciència de ser un grup dominat en oposició amb un altre grup dominant, però si no es té consciència de la relació de dominació, és molt fàcil que es tendeixi a fer atribucions invertides, com vèiem en el cas de la depressió. Les accions positives del grup dominant seran atribuïdes a característiques positives dels seus membres mentre que les accions positives del propi grup seran degudes a circumstàncies diverses.

Com heu vist, la percepció social, sigui d'objectes, persones o grups, no és un mecanisme senzill que es pugui explicar per l'existència d'un sistema fisiològic que permeti de sentir. El paper actiu de la persona, ara ja podem dir que de la societat, en la percepció ha quedat prou demostrat. És molt probable que ara penseu que aquests mecanismes siguin mecanismes que distorsionin una possible percepció pura, però res més lluny de les nostres possibilitats. La percepció pura no existeix, ni pot existir, per tant, en lloc d'intentar de comprendre quins són els "errors" o "biaixos" que cometem hem d'aspirar a entendre les diferents possibilitats de percepció que una societat, un grup o una cultura permeten, per a valorar-ne els efectes i si ho creiem convenient fer propostes d'intervenció que modifiquin aquesta situació. Sempre sabrem que no serà en la direcció de crear una percepció més objectiva o més justa, sinó tan sols una percepció que no tingui els efectes indesitjables que tenen els mecanismes de percepció amb els quals ens hem dotat fins ara.

Pregunta guia

Per què molts grups de jueus no van mostrar resistència a ser deportats a camps de concentració nazis durant la Segona Guerra Mundial?

3. Influència de la majoria: conformitat

Com heu vist en el mòdul 3 la relació entre actituds i comportament no és directa, de fet, no és ni tan sols clara. Que una persona que mostri, o afirmi de tenir una determinada actitud, no aconsegueixi de materialitzar aquesta tendència en una conducta concreta pot ser a causa de molts factors. Tot i això, encara que ara deixarem de banda el polèmic concepte d'actitud, ens farem una pregunta que hi està relacionada. Per què en algunes ocasions no som capaços d'actuar en concordança amb els nostres valors o bé amb les nostres creences més fermes?

3.1. Asch i la pressió grupal

Solomon Asch va orientar una resposta possible, i va pensar que en algunes ocasions això podia ser degut a la pressió social que prové del grup de persones presents en una situació concreta. Podem estar d'acord, i de fet ja ho hem vist en l'experiment sobre la normalització de Sherif, en el fet que, efectivament, recorrem prou sovint a les opinions dels altres per a validar la nostra mateixa opinió. Però l'experiment de Sherif tenia lloc en una situació força ambigua; què passaria si la situació fos molt més clara?

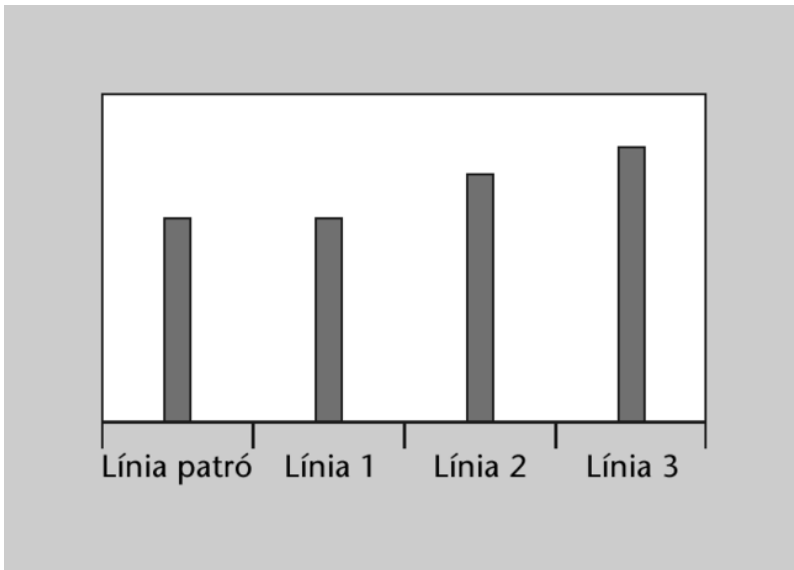
L'experiment d'Asch curiosament demostra el que no volia demostrar, o almenys això és el que diu el seu autor. Com a bon americà i com a bon gestaltista, estava interessat a demostrar la independència de judici dels individus i com aquests no es deixen influenciar fàcilment. Això reafirmaria la privacitat de l'experiència individual d'alguns processos perceptius i el seu caràcter fonamental. Però els resultats no van ser els que esperava, malgrat que molta gent, de fet, es va mantenir independent, un percentatge sorprenentment alt es va conformar a les opinions d'una majoria que anava en contra de l'evidència més clara.

L'experiment es desenvolupà de la manera següent. Es tractava de crear una situació en la qual es demanés a una persona l'apreciació de la llargada d'una línia i la comparés amb unes altres tres línies. Com podeu veure en la figura següent l'exercici és bastant obvi. Així que si ens pregunten quina de les línies 1, 2 o 3 s'assembla més a la línia patró, cap de nosaltres dubtaria més d'uns centèsims de segon a afirmar que és la línia 1.

Però Solomon Asch, va demostrar que hi ha una condició en la qual la major part de nosaltres pot arribar a afirmar que és la línia 2 la que és com la línia patró. Aquesta situació es dóna quan fem aquesta apreciació en grup i totes les persones del grup (de set a nou persones còmplices de l'experimentador) afirmen que és la línia 2 la que és igual que la patró.

Tensió constant

Recordeu del mòdul 2 que la persona viu en una tensió constant entre ser com els altres per a saber qui som i ser diferent per a mantenir la il·lusió d'autonomia i unitat pròpia de l'individu occidental.



Una de les comparacions de mostra

Exemple

En una sèrie de dotze judicis successius sobre la llargada de línies diferents (en set dels quals la majoria còmplice tenia una opinió clarament contrària a la realitat) un 23% de la gent no còmplice que va participar en l'experiment una vegada va fer una afirmació com la de la majoria, en contra de la seva mateixa visió de les línies, un 32% ho va fer dues o tres vegades, i un 26% quatre vegades o més. En total un 81% es va plegar almenys una vegada al judici de la majoria, i un 58% ho va fer més d'una vegada. Un total de trenta-una persones van ser subjectes no còmplices en aquesta primera versió de l'experiment.

Fixeu-vos que és molt difícil de sostreure's a la força de la majoria. Poseu-vos en la situació d'aquestes persones, què faríeu si de cop us trobeu envoltades de gent amb una opinió clarament diferent? De cap de les maneres ens agrada de pensar que puguin pensar que estem tocats del bolet! Així que preferim de cedir i dir el mateix que diu la major part de la gent o bé, fins i tot, arribem a dubtar sincerament de les nostres opinions. Si això passa en una qüestió evident, ara imagineu-vos què pot passar quan el tema que cal jutjar no és tan fàcil ni tan obvi com la llargada d'una línia!

Els resultats van sorprendre però ben mirat no són tan sorprenents si sabem que els altres constitueixen sempre la mesura de la nostra percepció. Només aquelles persones que confiaven extremadament en el seu judici i aquelles que creien que pel bé de l'experiment havien de dir allò que veien, aconseguiren de sostreure's a la conformitat que la situació exigia. Però no podem pensar que ho van fer tranquil·lament, ni el subjecte més independent i confiat de tots seria capaç de quedar-se indiferent en una situació així. Per això probablement el resultat més espectacular no és que el 81% de persones en algun moment de l'experiment es conformessin sinó que el 100% de subjectes no va ser capaç de viure la situació sense experimentar una gran tensió. No podem fer com si els altres no existissin sense que això tingui un cost alt.

Aquest experiment provocà dues reaccions típiques en els participants, o bé arribaven a la conclusió que estaven equivocats, malgrat que continuaven tenint clar quina era la seva percepció, o bé pensaven que no era acceptable de mostrar-se diferent i, per tant, s'abstien de la tasca concreta i es conformaven

al grup. Una variant de l'experiment en què es va augmentar la contradicció, i es va exagerar fins al límit de l'absurd la diferència de longitud de les línies, no va anul·lar l'efecte, sinó que aquest es va mantenir; de fet, l'única cosa que va provocar va ser un augment considerable de la tensió. Però les persones que decidiren de no enfrontar-se a la majoria tenien bones raons per a fer-ho. Quan en una de les condicions experimentals es va invertir la situació i es va introduir un únic subjecte còmplice entre una majoria de subjectes desprevinuts i, per tant, el còmplice va ser l'únic a mencionar la línia equivocada, la reacció general va ser la hilaritat més absoluta.

L'augment de la minoria en una persona més (també còmplice però amb instruccions de dir el que veïés amb fermesa i, per tant, de donar suport a la persona no instruïda), va disminuir considerablement el nivell de conformitat, però potser el més sorprenent és que no el va anul·lar completament, el 13% de les estimacions encara foren expressades en direcció a la majoria.

3.1.1. Normes en conflicte

Per a arribar a entendre per què es genera una tensió tan alta fins al punt que la majoria dels subjectes decideix de mentir, cal tenir en compte algunes coses. Ja hem comentat abans que els altres, segons la teoria de la comparació social de Festinger, són el nostre punt de referència. És clar que ho dèiem de les situacions ambigües i ara sembla ser que, també en algunes circumstàncies, ho podem generalitzar a les situacions clares. Una possibilitat és considerar-ho en termes de la psicologia de Kurt Lewin, també de la corrent gestàltica, una qüestió de forces en oposició. El subjecte de l'experiment d'Asch seria víctima de la interacció de dues forces diferents, una que podem denominar pressió grupal i l'altra, pressió individual. Queda en tot cas pensar quin és l'origen d'aquesta força que té un grup, o que té un mateix per a creure en allò que veu.

L'explicació clàssica planteja que la persona es troba davant de dues formes d'influència, la qual cosa explicaria les dues reaccions més típiques que hem esmentat abans. L'una s'ha anomenat *influència informativa* i correspon al fet que la persona considera que la informació que els altres proporcionen, els seus judicis, són millors que els d'ella mateixa. De fet, al llarg de la nostra vida hem vist que en general les altres persones estan d'acord amb nosaltres sobre el que veiem o sentim i no ens ha anat tan malament. L'altra s'anomena *influència normativa* i consisteix a mostrar acord amb la norma de grup per a poder continuar formant part d'aquest i no ser-ne exclòs.

Una altra manera d'enfocar-ho és oblidar-nos per un moment de l'individu com una entitat coherent, i no perdre de vista que sense grups no hi ha individu ni persona ni personatge ni rol ni personalitat, ni res de res. El fet de pertànyer a nivells diferents a grups diferents, els quals tenen les seves normes i els seus valors corresponents ens permet d'entendre que durant l'experiment d'Asch ens trobem en presència d'un conflicte. Però no és un conflicte entre percepcions d'individus diferents, ni és un conflicte cognitiu que l'individu

Lectura complementària

Una de les lectures més recomanables per a introduir-se en el pensament de Kurt Lewin, sempre i quan entengueu que les fòrmules matemàtiques que surten tenen sobretot un ús metafòric, és la següent:

K. Lewin (1951). *La teoria de camp en la ciència social*. Buenos Aires: Paidós, 1978.

Pregunta guia

Per què creieu que als subjectes de l'experiment els és més senzill de pensar que són ells mateixos els qui estan equivocats i no pas els altres?

pateix tot sol. És un conflicte entre la norma de no mostrar-se diferent als altres en públic i la norma que considera l'objectivitat com un valor. Dues normes culturals la formació històrica de les quals no és difícil de rastrejar en el naixement de l'època moderna i els seus dos productes més característics: l'individu i la ciència.

3.1.2. Implicacions per a la dinàmica de grups

Una altra de les repercussions de l'experiment cau damunt la dinàmica de grups. Plantegeu-vos la dificultat de pensar en com podem ajudar en una decisió de grup sabent que si una majoria s'expressa en una direcció, la minoria dissident no expressarà cap divergència, o el que és pitjor ocultarà informació, per òbvia que sigui, que pugui anar en contra del sentir de la majoria, i perdre's d'aquesta manera elements que poden ser essencials per a la decisió final.

Com afirma Asch (1952), quan algú es troba enmig d'un grup no es pot sentir indiferent cap al grup. Entre d'altres raons perquè cadascú pressuposa veure el mateix que els altres veuen (norma d'objectivitat). Però quan ens trobem en una situació en la qual s'ha de prendre una decisió que no té uns referents tan objectius, com actua la pressió cap a la conformitat? Janis, en un cèlebre llibre (Janis, 1972) va estudiar decisions diferents clarament errònies que governs diferents dels Estats Units havien pres al llarg de la història recent. Per exemple, no fer cas dels avisos d'alarma anteriors a l'atac japonès sobre Pearl Harbour el 1941, decidir d'envair Corea del Nord el 1950 sense tenir en compte la possible reacció de la Xina, o entrenar una brigada d'exiliats per a envair l'illa de Cuba per la Badia de Cochinos el 1961 i pensar que la població els rebria amb els braços oberts. Janis explica que aquestes decisions es van poder prendre perquè en els comitès que les havien de valorar hi havia una gran pressió directa sobre qualsevol persona que s'apartés dels estereotips o il·lusions del grup i una ficció compartida que la decisió havia estat majoritària, provocada per l'autocensura de qui es pogués apartar del consens. Aquest efecte l'anomenà *pensament grupal*, i s'explica pels esforços que el grup fa per a evitar el conflicte i mantenir el grup aparentment unit.

Els psicòlegs socials especialitzats en la dinàmica dels grups han estudiat les condicions diferents en les quals un grup tendeix a prendre decisions que són un punt mig entre els punts de vista extrems (normalització) o bé que pertanyen a un dels extrems (polarització). El paper que té entendre els processos de conformitat és bàsic en ambdós casos, però això és tema per a una altra assignatura.

Reflexió

Heu deixat d'expressar alguna vegada la vostra opinió perquè no sentíeu que era la majoritària? En aquestes ocasions quines explicacions us heu donat a vosaltres mateixos?

3.2. Conformitat, conformisme i uniformitat

Ara és el moment d'establir algunes diferències conceptuals, que us poden ser útils. En primer lloc, cal saber que les tres paraules que constitueixen l'enunciat d'aquest punt no són sinònimes encara que facin referència a processos relacionats.

La uniformitat és el producte que resulta del seguiment de les normes socials per part d'un grup i que consisteix en el fet que les persones d'aquest grup comparteixen creences, percepcions i comportaments. La persona es pot mostrar d'acord explícitament o simplement no saber que està seguint una norma. La normalització i els processos de comparació socials són alguns dels mecanismes pels quals s'arriba a la uniformitat.

Les diferències que sovint trobem entre comportament públic i creences privades –tots ho hem sospitat d'algú altre alguna vegada o fins i tot ho hem viscut en la nostra carn– poden, és clar, ser degudes a un afany deliberat de manipulació dels altres mitjançant la mentida, però això és excepcional. El procés més habitual que condueix a aquestes diferències és la conformitat. Per tant, és el fet que una persona canviï les seves accions com a resultat de la pressió d'una altra persona o d'un grup. Kelman, distingia, el 1971, tres tipus d'influència social o conformitat (com veureu més endavant, durant molts anys, els termes influència social i conformitat foren sinònims, per culpa d'una accepció restrictiva del primer terme):

- Submissió: mostrar acord amb l'origen de la influència per por al rebuig o el càstig.
- Identificació: mostrar acord pel desig de sentir-se membre del grup.
- Interiorització: mostrar acord per la creença que l'origen de la influència té raó.

La conformitat és l'acció de conformar-se i el conformisme és l'actitud d'aquell que accepta passivament les normes de la societat. El conformisme s'aconsegueix mitjançant els processos que acabem de veure que provoquen conformitat i consisteix en l'assumpció que un hom no pot fer res per a canviar les coses perquè creu que la majoria de gent pensa que ja estan bé així o bé per por a l'exclusió social.

Un exemple interessant de generalització d'aquest procés el trobem en Elisabeth Noelle-Neumann, respecte al paper dels mitjans de comunicació de masses. Ella afirma que aquests mitjans produeixen un efecte de normalització en difondre els discursos dominants. La por a quedar fora de la societat fa que la gent observi el seu entorn per a determinar quines són les opinions dominants.

"Si encuentran que sus opiniones predominan o incrementan, entonces las expresan libremente en público; si encuentran que tienen pocos partidarios, entonces se vuelven temerosos, ocultan sus convicciones en público, y se mantienen en silencio."

E. Noelle-Neuman (1981). Mass media and social change in developed societies. A E. Katz i T. Szecskö (Ed.), *Mass media and social change* (p. 139). Beverly Hills: Sage.

Això lògicament porta que es produeixi una sobrerrepresentació dels discursos dominants en un moment donat i que cada vegada es faci més difícil que sorgeixin punts de vista alternatius. L'autora anomena aquest efecte de silenci creixent que poden provocar els mitjans de comunicació: *espiral de silenci*.

3.3. Formar-se i conformar-se

La distinció entre conformitat i conformisme és important per una raó. Ja sabeu que fem servir els altres per a obtenir tot tipus d'informació del nostre entorn, inclosa la informació sobre nosaltres mateixos. La conformitat és, per tant, un element més del fet que la part psicològica i la part social de la persona siguin inextricables, per a no dir indistingibles. Per tant, seria injust de dir que hi ha gent que es conforma més que d'altres per naturalesa o tarannà, no és una qüestió que depengui de la personalitat. El que sí que hi ha són situacions que indueixen més conformitat que d'altres, i sobretot societats que tenen els mecanismes per a crear subjectes més conformistes que d'altres.

Com hem vist els mitjans de comunicació col·laboren a generar conformisme mitjançant la difusió massiva d'un punt de vista aparentment consensuat. També contribueix a això el fet que la societat sigui generadora d'individus i que les persones es pensin com a individus separats dels altres. Podríem pensar que com més important sigui la comunitat per a una societat concreta més conformista és. Però això no és així, ja que sempre, essent més individualista o més comunitarista, les decisions, les creences, les conductes etc., es generen en grup. En una societat comunitarista la persona pot tenir un pes en la decisió perquè la seva pertinença al grup no ha de quedar afectada si trenca determinats consensos o, en tot cas, pel fet de pertànyer a múltiples grups, li pot ser més fàcil de trencar el consens en un grup tot i mantenint la solidaritat i els lligams afectius dels altres grups. En canvi, en una societat individualista qualsevol trencament del consens aparent deixa la persona completament aïllada, d'aquí que, paradoxalment, abandonar el grup sigui molt més costós.

En una societat individualista els processos lligats a la conformitat porten quasi bé automàticament al conformisme.

Pregunta guia

Quina és la relació entre la conformitat, l'individualisme i la manca de rebel·lió contra un ordre establert visiblement injust?

3.4. Abast de la influència de la majoria

L'experiment d'Asch obliga a pensar sobre les diferències entre comportament públic i creences privades i sobre el fet que sigui tan fàcil de mostrar-se incoherent amb un mateix. A partir d'aquest experiment el problema de la relació entre actituds i comportament passarà a ser central per a la psicologia social, ja que es demostra que el fet de tenir una determinada actitud, opinió o creença no té perquè tenir cap relació amb el comportament subseqüent de la persona.

Però quina mena d'influència és aquesta?, pot realment influenciar una majoria? Els processos de conformitat bàsicament indueixen complaença, és a dir, submissió quant a la conducta explícita, però no pas canvis en les creences, els valors o les actituds que les persones. Podem, doncs, parlar correctament d'influència quan parlem de conformitat? Per Serge Moscovici, un important psicòleg social francès, aquest experiment no és realment sobre influència, ja que cap dels subjectes es convenç de res, no aporta cap pista sobre el canvi d'opinió o d'actituds. Però, malgrat aquestes crítiques, en tot cas mostra que la vida social és més social del que molts ens pensem. És a dir, que a l'hora d'efectuar un comportament estem molt més preocupats del que habitualment sospitem sobre el que diran els altres.

L'arrel del problema és que, durant molts anys, la conformitat va ser sinònim d'influència i que, per tant, els processos de conformació de les persones a una majoria van ser l'únic fenomen estudiat vinculat a la influència. Serge Moscovici va ser el primer a anomenar el model d'estudi de la influència que s'havia fet servir fins aleshores, model funcionalista.

La raó és que aquesta mena d'estudis que hem presentat en aquest punt, i que han tingut centenars de rèpliques i variants, posen tot l'èmfasi a estudiar com una societat es reproduïx a si mateixa, és a dir, com funciona, com es manté, com aconsegueix de mantenir l'ordre social, la disciplina al cap i a la fi. Són estudis molt interessants però que s'obliden de la meitat de l'assumpte. Hi ha una part de la influència que consisteix a estudiar la manera en què la societat canvia, genera noves normes de comportament, canvia de valors, "evoluciona" per a dir-ho en termes poc psicosocials. En estudiar, no la manera en com les persones ens conformem, sinó la manera en com les persones ens convencem d'alguna cosa nova o diferent. En el sentit que això suposa entendre no pas la reproducció de la societat sinó la seva creació, Serge Moscovici anomenà el model que ell proposà **model genètic**. L'objectiu d'aquest model és entendre els processos de canvi i, per tant, la manera en què una minoria dissident pot provocar que la majoria canviï de manera de veure les coses.

Reflexió

Per exemple, penseu en quina efectivitat poden tenir les campanyes per a prevenir la sida o els accidents de trànsit. Tot-hom és conscient del que s'ha de fer per a evitar els contagis o els accidents, però a l'hora de la veritat...

4. Influència de la minoria: innovació

Les ciències socials han estat des de sempre un instrument de l'estat per a conèixer la població amb la finalitat de governar-la o el que és el mateix, amb la finalitat de construir-la com una entitat governable. La psicologia social no s'escapa a això. L'estudi del funcionament de la persona en societat no és innocent ni es deu a una preocupació abstracta pel coneixement. Des dels seus orígens la psicologia social ha tingut un vessant fortament aplicat que volia procurar a l'estat modern el coneixement sobre la influència social que havia de servir per a regular el comportament dels individus. L'estudi del canvi d'actituds i de la persuasió n'és un exemple molt clar. Però també calia entendre com es regula en detall la creació i el seguiment de les normes i quins són els processos que fan que la gent obeeixi ordres o que cregui en el que li diuen. Aquesta lògica, si deixem de banda les bones intencions o les filiacions polítiques progressistes de la major part de psicòlegs socials, portà a esbiaixar l'estudi de la influència social cap a l'estudi de la conformitat o, el que és el mateix, la reproducció passiva del sistema social.

Serge Moscovici argumentà al final dels anys seixanta que això anava en contra de l'evidència mateixa del canvi social. Si els mecanismes de reproducció són tan forts, com és que la societat canvia? Aquesta no és una experiència tan estranya; qui més qui menys es pot adonar que les coses no són el mateix ara que fa uns anys i, fins i tot, amb una mica d'esforç es pot pensar en quins han estat els factors decisius d'aquests canvis. *Okupes*, *insubmissos*, *feministes*, *nacionalistes*, *anarquistes*, *ecologistes*, *sindicalistes*, etc. són alguns dels noms que probablement ens vindrien al cap quan pensem en algunes de les transformacions que ha sofert la nostra societat els últims anys. El que tenen en comú aquests grups és que són minories actives.

Fins ara hem vist que el fet d'aconseguir d'influenciar es devia bàsicament al fet que la font de la influència tenia alguna mena de poder (poder normatiu o bé poder informatiu). De fet, el que explica la influència en els punts anteriors és el fet que el blanc de la influència és dependent de la font de la influència. És a dir, que la minoria depèn d'alguna manera de la majoria sigui normativament o informacionalment. Però el fet és que no sols cal ser majoria per a influenciar; una minoria *aparentment* sense poder també ho pot fer, i una majoria, per definició no dependent de la minoria en cap aspecte, també pot ser influenciada. Els estudis sobre influència minoritària van mostrar com això és possible.

4.1. Majories i minories

Abans, però, d'introduir-nos en els processos d'influència minoritària cal fer alguns aclariments. Per començar cal abandonar la noció que la influència és un procés unidireccional, és a dir, que parteix d'un grup majoritari per anar

a impactar les ments d'altres persones o grups minoritaris. La influència va en dos sentits, per descomptat que la majoria influencia la minoria, però no podem oblidar que aquesta minoria també actuarà per a defensar el seu punt de vista. No sembla lògic de pensar que aquesta "activitat" de la minoria no afecti de cap manera els membres de la majoria. Les minories són també creadores en potència de noves normes socials i, per tant, han de ser considerades també una possible font d'influència.

D'una altra banda, cal entendre que la distinció entre majories i minories no és sols, potser ni principalment, qüestió de números. El fet de saber que un grup de persones és més nombrós que un altre o que un grup concret compta en el seu si amb un subgrup minoritari no ens és gaire útil. Per començar perquè, en primer lloc, allò que compta no és quanta gent pertany realment a un grup o un altre sinó qui, quan i com percep que algú altre és minoritari o majoritari. En grups petits, com els experimentals, és fàcil de provocar l'efecte que hi ha una majoria i una minoria manipulant el nombre de persones que defensen una posició concreta. La noció "democràtica" que suposa que la majoria té raó ja farà la resta. Però en la nostra vida quotidiana la situació és molt més complexa. No sols perquè entren en joc creences sobre la composició de la societat que el més sovint no responen a cap estudi sociològic, sinó perquè, a més, el fet que les persones pertanyem a diversos grups simultàniament fa que el fet de formar part d'una majoria o d'una minoria es torni molt relatiu. Segons el grup que sigui rellevant en una situació específica serem de la majoria o de la minoria.

Pertinença múltiple

Penseu, per exemple, en qualsevol dona de classe mitjana barcelonina. El fet de ser dona la fa minoritària en un context de relacions de gènere, el fet de ser de classe mitjana la fa majoritària en un context de relacions de classe, el fet de ser catalana la fa minoritària en un context espanyol, el fet de ser també catalana la fa majoritària en la relació immigrant-autòcton, el fet de ser barcelonina la fa majoritària en la relació urbà-rural.

Per tant, la comprensió de la relació entre majories i minories com una relació merament numèrica és si més no complicada. El fet que els valors socials d'una burgesia poderosa siguin els valors dominants no vol dir que tota la societat pertanyi a aquesta burgesia. El fet que els valors dominants siguin masculins no vol dir que hi hagi més homes que dones a la societat. Els valors dominants en una societat reben aquest nom perquè la majoria de gent els segueix o com a mínim creu que aquests són els valors correctes. Però en aquest cas, qui és la majoria i qui la minoria? En contra de les matemàtiques més elementals, hi ha situacions en què la majoria té menys membres que la minoria.

El tercer aclariment fa referència a la voluntat de la minoria de promoure el seu punt de vista o els seus valors. Això és el que diferencia una *minoria anòmica* d'una *minoria nòmica*. Una minoria anòmica és una minoria que ho és en la mesura que les seves creences s'aparten de les de la majoria o dels valors dominants, però que no presenta cap proposta de canvi a la societat i no s'interessa especialment perquè els seus valors passin a ser adoptats per la majoria. La seva definició com a grup prové per la seva oposició a les normes de la majoria

Pregunta guia

Els pobres són majoria o minoria a la nostra societat? I les dones? Els negres eren majoria o minoria a la Sud-àfrica de l'apartheid?

i no pas perquè tingui normes pròpies. Una minoria nòmica ho és perquè, tal com indica el seu nom, posseeix normes pròpies i les proposa a la societat o al grup de referència perquè siguin adoptades.

Finalment convé distingir entre aquelles minories que sostenen creences o valors que són, de fet, els de la majoria però interpretats de manera fonamentalista, i aquelles que proposen nous valors o noves creences. Les primeres són *minories ortodoxes* i les segones *heterodoxes*. Les segones cerquen un canvi en les relacions socials del moment, les primeres lluiten per a la conservació d'aquestes mateixes relacions. Un cas paradigmàtic és dels grups d'extrema dreta. Aquesta mena de grups no poden ser considerats en el nostre context social minories innovadores i, per tant, els processos que estudiarem a continuació no fan pas referència a aquesta mena de minories.

4.2. Conformitat o conversió

Començarem l'estudi dels processos d'influència minoritària i atendrem a la diferència entre conformitat i conversió. Recordeu la definició de conformitat i també els tres tipus de conformitat que hem vist en el punt anterior, la *submissió*, la *identificació* i la *interiorització*; fixeu-vos que la característica principal és l'absència de consideració de la informació que la majoria fa arribar. Quan algú es conforma no és perquè decideixi que els arguments que la majoria té són poderosos, sinó que són les característiques de la situació les que provoquen la conformitat quasi bé independentment del missatge concret. En aquest sentit els processos de conformitat estan buits de contingut. El fet que oblida aquesta perspectiva és que els arguments també ens poden convèncer. Al cap i a la fi, si cal, som capaços d'atendre a raons. Per això calia completar aquest punt de vista amb l'estudi de la conversió. La conversió és l'assumpció del nou punt de vista. Les minories, com que no tenen poder, només poden convèncer. I això és el que fan.

Repetim l'experiment d'Asch, però ara amb colors. Mostrem una sèrie de diapositives blaves a un grup de persones i els preguntem de quin color són. Prèviament hem fet una "prova" de discriminació de colors perquè tots els membres del grup es convencin que tothom hi veu bé. Ara bé, en la situació experimental quatre persones són subjectes ingenus de l'experiment i dues són còmplices que afirmen de manera consistent que les diapositives són verdes. Els resultats són sorprenents, altra vegada. Malgrat que la majoria dona la resposta correcta (blau), la minoria afecta els resultats finals i finalment un 8,42% de les respostes emeses pels subjectes ingenus coincideix amb la de la minoria. En aquesta condició de minoria consistent, un 32% dels subjectes va donar alguna vegada el "verd" com a resposta. En canvi, en una sèrie de control en la qual la minoria és inconsistent i no diu sempre "verd", sinó que diu "blau" de tant en tant, només l'1,25% de les respostes acaba essent "verd". Així, doncs, vet aquí que la minoria també pot influenciar, sempre i quan sigui consistent.

Per a comprovar si a banda d'un acord públic, hi havia també un acord privat amb la minoria, cosa que no succeïa en els estudis de conformitat, es va fer una altra prova. Aquesta suposició sorgia del fet que si la minoria no té poder normatiu ni informatiu per definició, l'única raó que semblà plausible per a explicar el canvi és que la persona estigués d'acord amb aquesta. En aquesta prova, enfrontats a una sèrie de discos de colors que anaven gradualment del blau al verd es preguntava pel moment en què l'escala passava del blau al verd. Es va descobrir que la gent que havia estat sotmesa a la minoria consistent no discriminava el blau del verd en el mateix punt que el grup control. En efecte, s'havia produït un efecte latent, que féu que els grups sotmesos a la minoria modifiquessin el seu llindar de percepció i veiessin ja verds els discos que per al grup control encara eren blaus.

Però hi ha una dada més; dels trenta-dos grups de quatre subjectes experimentals i dos còmplices als quals es va fer la prova, en catorze es van obtenir respostes influenciades i en divuit no. Curiosament el canvi latent en el llindar de discriminació blau-verd va ser més fort en aquells grups que prèviament no s'havien deixat influenciar. És a dir, que la resistència a la influència directa va produir un efecte d'influència indirecta.

Per a corroborar si hi havia, doncs, un canvi real en la percepció dels colors que anava més enllà de la mera conformitat amb la font d'influència es va fer un altre experiment en el qual s'estudià l'efecte consecutiu de la visió d'una diapositiva de color blau. El color complementari del blau es troba en la zona del groc-taronja-vermellós, mentre que el del verd es troba en la zona del porpra-rosat. L'experiment es va desenvolupar en grups de dues persones, un subjecte ingenu i un còmplice, dependent dels grups, el còmplice, el qual sempre deia "verd" davant de les diapositives blaves, representava o bé una majoria o bé una minoria, ara veureu com.

L'efecte consecutiu

Quan mirem un color i de cop aquest marxa i queda la pantalla en blanc, es produeix una il·lusió òptica, durant uns breus instants veiem el color complementari del que veiem fins aleshores. Si us fixeu en els negatius de les fotos en colors veureu que els colors estan "invertits", cada color surt en forma del seu complementari.

L'experiment de Serge Moscovici i Bernard Personnaz

Primera fase: durant cinc assajos, el subjecte i el còmplice donen per escrit i en privat les seves respostes sobre: 1) el color de la diapositiva, i 2) el color de la imatge consecutiva. Aquest és el test previ amb el qual es confrontaran les respostes posteriors.

Inducció majoritària o minoritària: es recullen els fulls de resposta i l'experimentador informa als subjectes que es troba en condicions de transmetre'ls algunes informacions sobre les respostes dels subjectes precedents. Per descomptat, si seguim els trucs habituals de l'experimentació en psicologia social, aquesta informació és totalment inventada i permet d'introduir la primera variable experimental: categoritzar el subjecte i el còmplice, l'un com a majoritari i l'altre com a minoritari. Es distribueix als subjectes un full amb els percentatges dels individus que perceben la diapositiva de color blau o verd. Aquests percentatges estableixen una clara diferència entre una majoria (81,8%) i una minoria (18,2%). Així, doncs, en una condició experimental se suposa que el còmplice pertany a una majoria i el subjecte a una minoria (condició d'influència majoritària) i en l'altra condició és al revés (condició d'influència minoritària).

Tercera fase: La diapositiva es projecta quinze vegades més. Els subjectes donen una vegada més la seva resposta per escrit, tant respecte al color de la diapositiva com pel que fa a la imatge consecutiva.

Quarta fase: Abans de començar aquesta fase, el còmplice abandona precipitadament la sala, amb l'excusa d'una cita important. El subjecte es queda sol, i durant quinze assajos més avalua altra vegada el color de la diapositiva i de la imatge consecutiva.

G. Paicheler i S. Moscovici (1985). Conformidad simulada y conversión. A S. Moscovici (Dir.), *Psicología Social* (pp. 191-192). Barcelona: Paidós.

Percepció de la diapositiva blava i de la imatge consecutiva¹

Condicions	Fases		
	I	II	III
	<i>Preinfluència. Presència del còmplice</i>	<i>Postinfluència. Presència del còmplice</i>	<i>Postinfluència. Absència del còmplice</i>
<i>Percepció del color de la diapositiva</i>			
Font minoritària	482,87	483,45	485,05
Font majoritària	482,18	481,33	481,98
<i>Percepció de la imatge consecutiva</i>			
Font minoritària	622,12	633,00	635,10
Font majoritària	624,11	625,63	619,47

1. Expressada en mitjana de longituds d'ona. Fixeu-vos en el desplaçament de les mitjanes de longitud d'ona en cada fase i per cada condició.

Els resultats van mostrar que una minoria obté una influència latent o indirecta, que es veu en l'avaluació de la imatge consecutiva, sense que els subjectes siguin conscients que han modificat la seva percepció. La imatge consecutiva de la diapositiva blava va passar a veure's en la condició d'influència minoritària, com la consecutiva del verd, i aquest desplaçament s'accentuà encara més en la quarta fase, quan el còmplice no hi era.

El mateix experiment replicat per Bernard Personnaz, el 1981, però que substitueix la informació verbal pel fet d'assenyalar en un espectròmetre quin és el color que s'ha vist, dóna el resultat següent:

Per a entendre aquesta mena de processos la millor estratègia que podeu seguir és posar-vos en la pell de les "víctimes" d'aquests experiments. L'aparent obvietat de l'estímul no pot fer altra cosa que generar un efecte de sorpresa i d'incomoditat en trobar que hi ha persones que no el veuen igual. La situació no és però tan greu com en l'experiment d'Asch, ara no hi ha pressió i la persona pot dir lliurement que la diapositiva és blava, tal com ella efectivament la veu. Però, tot i això, ens queda un cuquet que ens rosega; i si la diapositiva és verda? I si aquestes persones tenen raó? Com que ara no hem d'estar pendents que ens mirin com si fóssim estranys, atès que la majoria pensa com nosaltres, ens podem dedicar a pensar una estona per què aquesta gent veu la diapositiva verda. És aquesta activitat cognitiva la que explicaria segons Moscovici

la conversió, és a dir, la modificació inconscient del codi perceptiu dels subjectes sotmesos a una influència minoritària. Els experiments fets amb colors mostren com la majoria aconsegueix, lògicament, més influència directa que la minoria, en canvi la majoria no aconsegueix mai una influència latent o indirecta i la minoria sí.

Probablement la norma social que proclama la llibertat de l'individu en la nostra societat i que ataca els individus "dèbils", "influenciables" o "conformistes", fa que no es vulgui reconèixer la influència de la minoria. Mentre que el fet d'haver-se deixat influenciar per una majoria sempre es podria justificar, la persona no troba cap raó per haver-se deixat influenciar per la minoria. Aquesta falta de possibilitat de donar-se una explicació fa que no es vulgui reconèixer aquesta influència. Tot i això, quan fem servir una mesura que la persona no sap que està relacionada amb la influència (l'efecte consecutiu) apareix que sí que hi ha hagut influència.

Tot i això, com veurem en el punt següent, la minoria que vol influenciar no ho té fàcil. Les situacions experimentals que hem vist sempre estan en un equilibri fràgil. Qualsevol canvi en el comportament de la minoria pot anul·lar completament la seva capacitat d'influència, i, a més, la majoria també té mecanismes per a resistir, si cal, aquesta influència. Ho veurem a continuació. Mentrestant recordeu la importància de l'acció humana en la definició de la realitat, d'allò que és vàlid. Fixeu-vos, doncs, que des d'aquest punt de vista l'existència humana no deixa de ser tot un seguit de negociacions que unifiquen el terreny de l'experiència, permeten la supervivència i redueixen el conflicte.

4.3. Característiques de la minoria innovadora

Per a generar l'activitat cognitiva necessària per a aconseguir conversió cal, però, mantenir algunes condicions. Algunes ja les hem anunciades, la resta són el resultat dels molts i variats experiments que s'han fet en el camp de la influència minoritària. Aquests experiments han fet servir el recurs a les diapositives de colors, però també situacions en les quals estaven en joc preferències musicals o estètiques (per exemple, que t'agradi el *rock* dur o la música *new age*), idees polítiques (per exemple, sobre el paper de la dona en la societat, o postures liberals o de postures conservadores), opinions sobre temes candents (per exemple, l'avortament i la contracepció), actituds (per exemple, sobre actituds xenòfobes), etc. Per a presentar-vos cadascuna de les condicions necessàries per a generar preocupació per la minoria i les seves postures, farem servir un exemple de minoria activa, en el nostre cas els *okupes*. Però també podeu pensar en algun altre grup i comprovar quines de les condicions següents es donen.

a) La primera és el **conflicte** que provoca el fet que un grup de persones qüestionin la situació donada i definida *a priori* per la majoria. El conflicte requereix una segona condició, que sigui **visible**: s'ha de provocar en un espai públic, sigui aquest físic, mediàtic o ideològic. Qualsevol conflicte obert obliga les persones que el viuen directament o indirectament a posicionar-se en una banda o una altra. En aquest sentit l'objectiu de la minoria és mantenir el conflicte. Un conflicte obert és sempre un espai en el qual es pensa, es reflexiona, es desenvolupen arguments. És l'espai de la creació i de la innovació, un espai, per tant, favorable a les minories, encara que no tant per les persones que formen les minories com per les seves idees. De fet, el manteniment del conflicte social aconseguix l'objectiu de provocar un conflicte cognitiu entre els membres de la majoria (per això, alguns autors prefereixen parlar de conflicte sociocognitiu) i alhora permet la visibilitat de la minoria, que d'altra manera romandria fora de l'abast dels membres de la majoria.

b) En segon lloc, la influència que la minoria aconseguix és per la **consistència** que presenta. Podem parlar de dos tipus de consistència: la consistència diacrònica, que es dóna quan la minoria aconseguix de mantenir els seus postulats amb coherència al llarg d'un període de temps, i la consistència sincrònica, que es dóna quan les diferents persones que conformen la minoria mantenen la mateixa postura de manera coherent, aquesta segona també s'anomena *unanimitat*. Quant més elevat sigui el grau de consistència que els membres de la majoria percebin en la minoria, més elevada serà la influència per part d'aquesta. En aquest sentit, si la majoria vol reduir la capacitat de la minoria per a influir, haurà d'esforçar-se a mostrar les contradiccions de la minoria i alhora mantenir una postura extremadament consistent. Fixeu-vos que això és més difícil per a la majoria que per a la minoria, ja que la suficiència habitual de qui se sent majoria acostuma a portar a considerar que no cal argumentar la pròpia postura, i si la majoria és, a més a més, majoria numèrica, li serà molt més difícil de mantenir una postura unànime, simplement pel fet d'haver de coordinar les posicions de molta més gent. Tot i això, el poder de la majoria, com ja hem vist, és prou fort com per no haver-se de preocupar excessivament per la consistència.

Els okupes

El moviment *okupa*, tal com diu el seu nom i també la seva grafia, planteja un conflicte directe ocupant les cases i qüestionant la norma social que la propietat privada immobiliària és sagrada. El moviment planteja que el dret a l'habitatge està per sobre del de la propietat privada i que qui no té habitatge, sigui un individu o un col·lectiu, està legitimat per a ocupar-ne un. Això els porta a plantejar que l'especulació immobiliària és un dels "delictes" més importants i contra el qual s'ha de lluitar amb tots els mitjans. Les cases ocupades es fan servir d'habitatge, però també com a centres socials, locals de reunió, sales d'exposicions, espais culturals, etc. Quan la policia fa servir la violència per a desallotjar un local ocupat "il·legalment", els *okupes* aconseguixen, de retruc i sense voler, que el conflicte es faci més visible, que se'n parli i obliguen la gent a plantejar-se les seves raons. Ja se sap, allò que no surt a la televisió... no existeix!

Els okupes

Què passaria si sortís una persona a la televisió que digués que ha estat *okupa* molts anys i que ara creu que no tenen raó, que ja s'ha acabat, que són errors de joventut? El mal que faria al moviment seria considerable, sempre que aquesta persona tingués certa credibilitat. De totes maneres, els *okupes* no sols són consistents sinó que, a més, cada vegada hi ha més grups, estan coordinats i defensen el mateix, almenys de cara a fora del moviment. Són, per tant, una minoria amb un gran potencial d'influència segons els teòrics de la influència minoritària.

c) En tercer lloc, la minoria també pot aconseguir canvis en les postures majoritàries si es mostra **autònoma** i genera **confiança**. Mostrar-se autònoma vol dir generar la percepció que les opinions de la minoria no es deuen a interessos externs al moviment i que són opinions a les quals s'ha arribat mitjançant un procés de reflexió propi. Generar confiança és relativament fàcil per a una minoria, ja que la capacitat de mantenir posicions independents és molt valorada en la nostra societat, i oposar-se a la majoria és un bon pas per a ser considerat digne de confiança. D'una altra banda, també cal mostrar que no s'actua per interessos personals o per a obtenir privilegis per al propi grup.

d) En quart lloc, cal considerar l'**estil de negociació de la minoria**. Tant la minoria com la majoria poden mostrar estils de negociació rígids o flexibles. La noció d'estil de negociació no fa, però, referència al comportament de majories i minories al voltant d'una taula de negociació; ens referim a la disposició de cedir que els uns poden inferir dels altres. No hi ha un estil millor que l'altre, sinó que cada estil és útil en determinats moments. Per a la minoria, el fet de mostrar-se flexible en determinats moments li pot servir per a mostrar que les seves posicions no són dogmàtiques i tancades i que busca el millor per a tothom. Però també li convé el fet de mostrar-se rígida per a mostrar-se consistent i sobretot, per a mantenir el conflicte viu. Les minories flexibles aconseguen una bona dosi d'influència directa⁴ i d'influència indirecta, mentre que les minories rígides malgrat no aconseguir influència directa aconseguen resultats més bons que les flexibles en la influència indirecta. A la majoria, en canvi, no li queda més remei que mostrar-se flexible, ja que qualsevol rigidesa serà interpretada com un abús de poder i pot provocar simpaties envers les posicions de la minoria.

⁽⁴⁾Per influència directa es considera la influència aconseguida en mostrar-se els subjectes d'acord literalment amb algunes afirmacions de la minoria. Mentre que la influència indirecta és quan no s'aconsegueix acord literal amb les afirmacions de la minoria, però, en canvi, s'aconsegueix acord amb algunes afirmacions coherents amb la postura de la minoria i no pas amb la de la majoria, sempre i quan la minoria no les hagi defensades directament.

Els okupes

Els plantejaments del moviment *okupa* no tenen gaires probabilitats d'èxit, almenys directament; *a priori* sembla complicat que una qüestió com la propietat privada, base intocable del sistema capitalista, pugui ser ni tan sols erosionada per a propostes que provenen de minories sense poder. Però no és tan estrany de pensar que en dimensions més indirectes puguin tenir èxit. Molta gent encara que consideri que els *okupes* siguin uns joves immadurs, malcarats, bruts i a sobre violents, no té perquè considerar que no sigui legítim d'establir una política d'habitatge més justa, i aquest plantejament no se'l farien sense l'existència del moviment. Després d'un temps d'enfrontaments amb propietaris, bancs i ajuntament, els *okupes* de Ginebra (Suïssa) i els afectats van arribar a un acord: de manera semblant als contractes de masoveria del món rural català, es farien uns contractes per als *okupes*. No tots els *okupes* hi van estar d'acord, per a molts va ser una baixada de pantalons, però haver-se mostrat disposats a negociar va ajudar a solucionar el problema, seriós, de l'habitatge per a joves a la ciutat. A nivell indirecte, un dels efectes més sorprenents ha estat el canvi de consideració que ha tingut la propietat immobiliària. Els propietaris s'han convençut que una casa no és una propietat privada qualsevol sinó que representa una responsabilitat envers la comunitat i que, per tant, especular és il·legítim.

Els okupes

Defensen una millora de les condicions de vida per a amplis sectors de la població. Són crítics amb les injustícies que genera el sistema capitalista, defensen, doncs, alternatives globals que no responen a un interès particular dels seus membres. És important de contrastar-ho amb les ocupacions il·legals de cases i locals per part de famílies, grups de persones o empreses. D'aquestes ocupacions sempre n'hi han hagut, i probablement també les trobaríem legítimes en moltes ocasions, però en no formar part d'un moviment organitzat amb objectius definits de canvi social, no sols no poden ser considerats una minoria activa, sinó que tampoc no generaran canvi social en percebre's que són ocupacions interessades, dirigides a obtenir un benefici particular.

e) Una de les coses que cal que la majoria eviti més i que la minoria pot estar més interessada a buscar, són les defeccions, és a dir, persones clarament defensores de la postura de la majoria, com més defensores millor, que en un moment concret es passin a la minoria. Això s'anomena **efecte bola de neu** i s'ha mostrat que quan passa, la influència que aconseguix la minoria és molt més elevada. No cal que més gent ingressi a les files explícites de la minoria, sinó que simplement el fet que algú s'hi passi obliga altra vegada els membres de la majoria a qüestionar-se la seva posició i a reflexionar sobre les propostes de la minoria. Òbviament, la majoria també pot intentar que hi hagi gent de la minoria que passi a la majoria i que haurà trencat la consistència tan necessària per a la minoria.

Fins aquí hem vist algunes de les circumstàncies que s'ha mostrat que entren en joc en els processos d'influència minoritària, i que poden afavorir la minoria d'alguna manera. Però òbviament si la minoria és activa, també ho és la majoria.

4.4. Resistències a la influència de la minoria

La majoria pot desplegar una sèrie d'estratègies per a no deixar que triomfi la minoria. Ara veurem quins són els recursos que té per a bloquejar la capacitat d'influència de la minoria i els resultats que han donat els experiments que els han explorat. Els podem agrupar en dues categories:

a) En primer lloc, hi ha la denegació i la censura, elements que podeu reconèixer fàcilment. La **denegació** consisteix en la negació de la validesa de la postura de la minoria posant èmfasi en la seva absurditat, la seva falsedat o la seva incoherència. La censura consisteix a prohibir la difusió de les postures de la minoria. Encara que sembli paradoxal, ambdues estratègies són molt negatives per a la majoria. La denegació accentua enormement la influència indirecta o diferida de la minoria, a causa de l'esforç cognitiu que comporta haver de buscar arguments per a contrarestar les idees de la minoria. Aquesta recerca obliga a pensar molt més en els arguments de la minoria que la seva simple aprovació o simpatia, de manera que a la llarga s'aconsegueix una influència molt més forta en qui precisament més ha negat la validesa de les postures de la minoria. La **censura** produeix un efecte similar, la prohibició d'una informació genera de manera fulminant un alt interès per la informació prohibida. Ja que si algú la prohibeix és que alguna raó hi deu haver o algun interès ha de tenir. Només podria triomfar en cas que la censura fos tan rotunda que no deixés cap esclatxa a la sospita que s'està amagant alguna cosa. Un recurs que probablement requerriria l'eliminació física de tots els membres de la minoria, una opció molt costosa, políticament parlant.

Els okupes

El fet que el moviment *okupa* creixi i s'escampi per barris i pobles, és un indicatiu de la seva força. De totes maneres, l'efecte bola de neu es nota sobretot quan és algun membre de la majoria que defensava explícitament les postures de la majoria en contra de les de la minoria el qui passa a defensar les postures de la minoria. Que l'Ajuntament de Ginebra, oposat durant molts anys al moviment, passi a negociar amb ells, arribi a resultats i defensi les solucions aconseguïdes, per tant, que doni la raó al moviment és un pas molt important per a convèncer altres implicats, com poden ser bancs o grups de propietaris.

Però, tot i això, no totes les minories triomfen, malgrat la seva consistència, estil de negociació, autonomia i confiança i l'"ajuda" involuntària de la deneigació o la censura. Això és a causa que la majoria té un recurs molt fort a la seva disposició i que és el que bàsicament han d'evitar les minories.

b) Es tracta de la **psicologització**. La psicologització és l'ús d'arguments *ad hominem* destinats, ja no a treure credibilitat als arguments de la minoria sinó a la minoria mateixa, a les persones que la componen. És atribuir les raons de la dissidència a particularitats mentals de les persones que la defensen. Malauradament, és millor, més convincent, més efectiu i més fàcil (i també molt menys ètic) desqualificar algú per obsessiu, per portar la contrària sistemàticament, per dogmàtic o poc objectiu, que per les seves idees. Aquesta facilitat fa que sigui important per a la minoria créixer de nombre ràpidament per a evitar al màxim la psicologització individual. Però encara hi ha d'altres formes fortes de desqualificació de persones que funcionen de manera similar, i que no són senzilles de solucionar. Es pot atribuir el comportament de la minoria a la seva pertinença sociològica (per exemple, classe social), biològica (per exemple, sexe, malaltia, etc.), ètnica (per exemple, raça, cultura, etc.). Totes les raons imaginables per a desqualificar la font del missatge i no pas el missatge en si. En general, aquesta forma de desqualificació pren dues formes. En la primera, basada en els estereotips, els membres de la minoria posseeixen les característiques de la categoria i això els invalida per a generar influència. Seria aquest el cas de creure que les dones, i, per tant, les feministes, són emocionalment inestables i histèriques, o bé que els joves són immadurs, sistemàticament crítics destructius i no constructius, etc. La segona forma correspon al fet de creure que la minoria actua de la manera que ho fa, no perquè vulgui una millora global de la societat, sinó només del seu grup. És a dir, que el seu comportament respon a un interès particular i egoista.

4.5. Explicacions de la influència

És molt interessant de donar un cop d'ull a les explicacions que s'han fet sobre el perquè es dona la influència minoritària, i que de pas han volgut també explicar la influència majoritària. Les podem dividir en dos tipus, segons el seu grau d'individualisme, és a dir, segons el paper, més bàsic o menys, que atorguen als processos individuals en l'explicació del fenomen de la conversió. Encara que totes les explicacions s'hagin generat a l'interior de la psicologia social, el fet que la recerca clàssica sobre influència estigui més lligada a la psicologia social psicològica que no pas a la sociològica, fa que el debat entre les diferents explicacions hagi girat entorn al seu grau d'individualisme, sense acabar, però, de treure's de sobre la noció que els processos mentals són fonamentals en l'explicació de la influència.

Les més individualistes són les explicacions cognitives, que atorguen el paper explicatiu més important als processos mentals que el subjecte duu a terme. Podem posar dins aquest cabàs la teoria de la conversió, de Serge Moscovici i la teoria de l'impacte social de Bib Latané. Una mica menys individualistes són

les teories sociocognitives, que posen l'èmfasi en el paper de la identitat social i del conflicte social per a explicar aquests resultats. Dins aquest grup trobem la teoria de l'autocategorització de John Turner i la teoria de l'elaboració del conflicte de Juan Antonio Pérez i Gabriel Mugny.

4.5.1. Models cognitius

Dins els models més individualistes, el debat més important ha estat sobre el nombre de processos subjacents. Per uns, la influència ha de ser explicada per un sol model, és a dir, que mitjançant la descripció d'un únic procés cognitiu es poden explicar, i, per tant, predir i controlar tots els fenòmens d'influència, sigui aquesta majoritària o minoritària. Per als altres, la influència minoritària i la majoritària no s'assemblen en res, són fenòmens diferents que han de ser explicats separatament.

a) Teoria de la conversió

Aquest és un model dual, que va ser el primer que es va establir per a explicar la influència minoritària. Postula que la majoria, que provoca conformitat, ho fa perquè activa un **procés de comparació social** pel qual les persones implicades deixen de donar importància a la tasca que han de fer, ja que estan sobretot preocupades pel què diran els altres. En canvi, la minoria provoca un **procés de validació**, mitjançant el qual els subjectes estudien activament la postura de la minoria, i desenvolupen arguments i contraarguments a l'entorn de la tasca que se'ls demana que facin.

Més endavant aquest model ha rebut un cert suport de la recerca de Charlan J. Nemeth, la qual manté que hi ha diferències entre el tipus de pensament que indueix el conflicte provocat per una font majoritària i el que indueix el conflicte que provoca una font minoritària. Nemeth (1987) afirma que totes dues fonts d'influència provoquen activitat cognitiva i no pas només la minoria, però que les formes que aquesta activitat pren són diferents. La minoria provoca un **pensament divergent**, és a dir, que fa que el problema es consideri des de perspectives diverses, es tinguin en compte més fets, es facin servir més estratègies per a resoldre la situació, etc. En canvi, la majoria provoca un **pensament convergent**, que fa que l'atenció i els processos cognitius que es generin siguin els mateixos que els de la majoria, de manera que no es considerin altres possibilitats, és a dir, que no es planteja la situació des de cap altre punt de vista.

b) Teoria de l'impacte social

Aquest és un model simple que pretén d'integrar ambdós tipus de resultats en una sola explicació. Diu que el procés psicològic que es troba darrere la influència, sigui conformitat o innovació, és un de sol. El canvi que provoca en un individu la presència, real, implicada o imaginària d'altres individus l'anomena *impacte social*. Aquest impacte es podria calcular com una funció de

la relació entre tres variables: la força (F) dels membres de la font d'influència (estatus social, prestigi, capacitat de persuasió, habilitat percebuda, etc.); la proximitat (P) espacial i temporal de la font i el número (N) de persones que compon la font d'influència. El resultat és la fórmula: $I_p = f(F, P, N)$. Inicialment aquesta funció és senzillament multiplicativa, però pot canviar segons altres paràmetres que es tinguin en compte.

És per tant un model formal, és a dir, un model que pretén de predir tots els resultats dels experiments sobre influència mitjançant un model matemàtic. Les limitacions d'un plantejament d'aquesta mena que elimina el significat de la interacció concreta són fàcils de veure. Tot i això encara avui en dia una gran part dels psicòlegs es deixen fascinar per aquesta mena de models simplistes, per no dir ridículs.

4.5.2. Models sociocognitius

Els models sociocognitius no estan tan preocupats per si el procés cognitiu subjacent és un de sol o bé són dos. La raó és que aquests models, tot i no anul·lar el paper central de la cognició, no hi donen tanta importància. Pels investigadors que defensen aquests models el més important és estudiar com la interacció mateixa produeix modificacions en les categories socials en joc mitjançant el conflicte que una situació del tipus de les que hem estudiat més amunt, provoca.

a) Teoria de l'autocategorització

Aquesta teoria és una derivació de la teoria de la identitat social que heu estudiat en el segon mòdul i de la qual recordareu que les comparacions intergrupals donaven lloc a una identitat social positiva per als membres del propi grup o endogrup. Això aplicat a la influència dóna que, tal com cita Canto:

"La postura de Turner se simplifica afirmando que una fuente (individuo o grupo) logrará influir en la medida en que sea categorizada como endogrupo, ya que tal coincidencia categorial entre la fuente y el blanco delimita las opiniones y comportamientos que son normativamente válidos, por lo que de tal circunstancia se deriva que si la opinión reflejada por la fuente es percibida como normativamente válida, entonces, será influyente."

J. M. Canto (1994). *Psicología social e influencia: estrategias del poder y procesos de cambio* (p. 102). Archidona, Málaga: Aljibe.

Una persona que s'ha autocategoritzat com a pertanyent a un grup determinat, sempre i quan aquesta categoria sigui rellevant per a la situació concreta, es deixarà influenciar pel fet que buscarà activament quines són les normes que regulen el grup en qüestió. D'aquí es desprèn que les minories que siguin considerades membres de l'endogrup són les que més poden influenciar. Fixeu-vos que això porta a una conclusió, i és que el grau de conflicte que planteja la minoria no pot ser ni molt alt, ja que aleshores seria fàcil de categorit-

zar-la com a exogrup, és a dir, que forma part d'un grup amb característiques diferents del grup del subjecte, ni molt baix, ja que la seva postura no seria considerada prou diferent per a merèixer alguna mena d'atenció.

De totes maneres, encara que el model sigui menys individualista, ja que està centrat en una dimensió social, l'activitat de categorització, descategorització i recategorització no deixa de ser una activitat cognitiva amb un origen principalment individual.

b) Teoria de l'elaboració del conflicte

Aquest model agafa alguns postulats de la teoria de la conversió, admet que hi ha conflicte cognitiu i que aquest és important, però alhora reconeix que no es pot oblidar que el context en el qual tenen lloc els processos d'influència està marcat per la definició de categories socials i la tensió corresponent entre grups. Per tant, reconeix que la consecució d'identitat social positiva té un paper important però que ha de ser possible d'explicar també com és que una minoria exogrupal pot arribar a influenciar. Per això G. Mugny i J. A. Pérez postulen que és important d'estudiar el significat específic que el conflicte adquireix en cada situació; això permet d'explicar alguns resultats experimentals que mostraven que una minoria endogrupal influenciava més quan accentuava el conflicte, per exemple mantenint un estil de negociació rígid. I una minoria exogrupal influenciava més quan mantenia un estil de negociació flexible. Diguem que tot és una combinació entre el conflicte d'identificació que provoca una minoria i si aquest permet o no d'iniciar un procés de validació.

Per això el més important és el significat que l'individu atorga a la divergència que la minoria introdueix. El que significa aquest conflicte s'elabora segons el tipus de tasca exigida (una tasca pot ser classificada sobre la base de si és greu o no equivocar-se, i sobre la base de si té alguna relació amb la vida quotidiana d'algú o no) i del tipus de font que introdueix la divergència (la font pot ser classificada sobre la base de si és minoria o majoria i sobre la base de si és endogrupal o exogrupal) (Pérez i Mugny, 1998). Com diuen els seus autors:

"El conflicto del que se habla en la Teoría de la Elaboración del Conflicto (TEC) no es un mero conflicto de intereses o el intento de un agente por imponer su punto de vista a otro que se resiste. En la TEC el conflicto es la divergencia de puntos de vista elaborada en función de las creencias epistémicas sobre la tarea, de la representación que se tiene del otro y de la identidad que uno mismo quiere adquirir o preservar. La influencia ocurre cuando las creencias epistémicas y el juego de identidades sociales y personales no se corresponden según las expectativas de los actores en interacción y cuando esa no-correspondencia es implicativa para el sujeto."

J. A. Pérez i G. Mugny (1998). Articulación de enfoques de la influencia social mediante la teoría de la elaboración del conflicto. A D. Páez i S. Ayestarán (Ed.), *Los desarrollos de la psicología social en España* (p. 78). Madrid: Fundación Infancia y Aprendizaje.

En el punt següent veurem algunes crítiques a tota aquesta mena de plantejaments.

Exemple

La tasca de les línies d'Asch es pot fer bé o malament, però en canvi no té rellevància social. Però si et pregunten una opinió, no ho pots fer ni bé ni malament, en canvi, la tasca és important, socialment parlant.

4.6. Relacions de poder

Totes les explicacions que acabem de veure tenen un problema semblant, són nascudes a recer d'uns resultats experimentals i neixen amb l'obligació d'explicar-los. Això les fa relativament impermeables a les crítiques de fons. Però està clar que estan condicionades pels diferents artefactes experimentals que han creat, i el curiós és que si critiquem els experiments des de la base, per la seva artificiositat, pel seu oblit del context social, per la dificultat de generalitzar els resultats, pels implícits que comporten sobre la naturalesa humana, aleshores també aquestes teories es desfan com un terròs de sucre en un vas d'aigua.

Sembla, doncs, necessari introduir alguns elements més de comprensió que situïn aquests fenòmens en un context històric i social més ampli que, per exemple, reflexioni sobre com hem construït l'individu modern, sobre el paper de les normes socials i sobre les relacions de poder. Això és el que fa Tomás Ibáñez (1987). L'element de reflexió original el proporciona el fet d'adonar-se que si sortim de les situacions experimentals, s'imposa una evidència i és que la innovació no pot néixer en el buit social, per tant, ha de ser hereva del seu temps, d'alguna manera ha de reflectir les contradiccions d'una època, les polèmiques i divisions ideològiques d'una societat, els discursos que hi circulen. Això fa que si volem que l'estudi de les minories actives tingui alguna utilitat hem de tornar-lo al camp de batalla social del qual provenen aquestes, i donar més pes a les relacions de poder i al conflicte social que no pas a la validació i al conflicte cognitiu.

Un exemple de l'impossibilitat de reduir allò social a conflictes psicològics és com es generen els conflictes en aquests experiments. És un conflicte que es crea no per un problema de base cognitiva sinó per la incompatibilitat de dues creences en un context cultural en el qual només hi pot haver una veritat. Això també ajuda a donar poder a la minoria, i és que tampoc no és cert que la minoria no tingui poder, ja que com va dir Michel Foucault, el poder és una relació, no alguna cosa que es té i, per tant, no hi ha espais ni relacions sense poder. Com diu Tomás Ibáñez:

"La minoría sólo es influyente en la medida en que no dé lugar a ninguna duda en cuanto a su resolución de no ceder (consistencia) y en cuanto a la firmeza de su posición. La consistencia de la minoría testimonia, por un lado el rechazo del consenso siempre que éste no se establezca sobre sus propias bases y, por otro, muestra su anclaje firme sobre una posición tenazmente tomada. De este modo, la minoría lanza un desafío al consenso mayoritario y desarrolla un poder temible. La mayoría tiene la opción o de eliminar a la fuente de protesta, lo que es costoso y a veces arriesgado, o bien coexistir con ella, lo que le obligará a desarrollar permanentemente un poder de contención de la desviación. En suma, la minoría no expresa sólo una divergencia, sino que también posee el poder de hacerle pagar a la mayoría el coste, bajo o alto, poco importa en este caso, que implica todo ejercicio de poder por parte del dominante. Este es el sentido en el que la minoría instaura un conflicto y es para evitarlo o para resolverlo por lo que se engrana un proceso de toma de consideración del punto de vista minoritario."

T. Ibáñez (1987). Poder, conversión y cambio social. A.S. Moscovici, G. Mugny i J. A. Pérez (Ed.), *La influencia social inconsciente. Estudios de Psicología Social Experimental*. Barcelona: Anthropos, 1991.

Un altre aspecte que cal considerar és l'existència mateixa d'una cosa anomenada individu normal però autònom. Aquest fet provoca que la norma social que determina el conflicte que provoquen la majoria i la minoria sigui la que recordeu del mòdul 2: la recerca simultània de ser igual i diferent que els altres i que porta a resistir activament la pressió social. Si la pressió exigeix d'acceptar el que diu la majoria, ens conformarem públicament però mantindrem la independència en privat, si la pressió exigeix de rebutjar una minoria dissident, ho farem en públic, però en privat estudiarem la seva proposta.

Un altre aspecte que considera Ibáñez són els resultats que mostraven que la intensificació del cost social, per exemple, el fet d'augmentar el conflicte o provocar la identificació dels subjectes amb la minoria, bloqueja la conversió. D'aquí és pot deduir que el mecanisme actiu de la influència no recau en els mecanismes d'incitació al canvi sinó en els de resistència. Si la majoria no vol canvi, no n'hi ha. Per tant, les minories són una expressió del canvi que ja està en marxa. La minoria no pot forçar el canvi, aquest es difon gràcies a la majoria, si aquesta accepta el canvi. En aquest sentit, Ibáñez afirma que les minories actives no són altra cosa que un instrument d'un canvi que ja s'està produint per part de la majoria.

En resum, tal com ja explicava Serge Moscovici en la seva introducció a la psicologia social de 1975, el model funcionalista de la influència té les característiques següents:

- La influència intervé en situacions d'interacció social marcades per l'asimetria entre els membres del grup.
- La finalitat de la influència és, essencialment i en tots els casos, l'establiment i el reforç del control social.
- Les raons per les quals s'exerceix o s'accepta la influència tenen sempre relació amb la incertesa.
- Els efectes de la influència, en la direcció cap a la qual es resolen les incerteses, estan determinades per la dependència.

I el model genètic es caracteritzaria pels punts següents:

- Tots els membres del sistema col·lectiu han de ser considerats alhora com a "emissors" i "receptors" d'influència.
- El control social no és l'única finalitat per a l'exercici de la influència; el canvi social és també una finalitat important.
- L'estil de comportament d'aquell que proposa una norma a un grup té un paper decisiu en la consecució de la influència.
- Els processos d'influència tenen una relació directa amb la producció i la reabsorció dels conflictes.

Lamentablement, la reducció d'allò social en la interacció interpersonal, l'oblit de la història, la cultura, les estructures socials i les relacions de poder, són massa elements que falten a unes teories que pretenen d'explicar potser massa

El cost social

Malgrat que la minoria sigui convincent, ningú no vol ser confós amb un membre d'aquesta. Per això és fàcil de sentir dones que afirmen: "joestic a favor dels drets de les dones, però no sóc feminista, eh!"

coses. Un model centrat en les interaccions entre individus manté la noció que allò important és el que passa en els individus i que en tot cas qualsevol modificació en el curs del seu comportament només podria provenir de les relacions interpersonals. Aquest model necessitaria, com a mínim, ser completat amb algun punt de vista que no sigui solament individualista. La proposta de Tomás Ibáñez ofereix algunes possibilitats, en el sentit que si tothom és emissor i receptor d'influència i tota comunicació és, per tant, susceptible de provocar influència, la interacció individual no és tan important com l'estudi de les resistències al canvi que les instàncies de poder de la societat poden desenvolupar.

5. Obediència a l'autoritat

Suposem que, com molta gent, alguna vegada us haureu preguntat com va ser possible l'assassinat en massa i a sang freda, durant la Segona Guerra Mundial, de milions de persones, en nom de la puresa de la raça ària. Malauradament el tema segueix d'actualitat, Bòsnia, Kosovo, Txetxènia, Timor Oriental... no són noms d'antics conflictes. La pregunta a la qual ha de respondre la psicologia social va més enllà de qui i per què dóna l'ordre de matar en un moment concret. Hem de poder oferir una comprensió de com pot una persona executar unes ordres semblants. Sense executor l'ordre esdevindria absurda i sense sentit.

Per això en aquest punt estudiarem un altre concepte relacionat amb la influència, una altra manera per la qual les persones fan sovint accions en contra de les seves creences: **l'obediència**. Hem deixat aquest punt per al final perquè sembla senzill però és el més complicat. Aparentment no hauria de ser estrany en un sistema social jeràrquic que algú complís les ordres que li són donades per una autoritat. Però quan aquestes ordres inclouen la tortura i l'assassinat de persones o la realització d'activitats que poden posar en perill la vida d'altres persones, l'obediència es torna necessàriament motiu d'estudi.

Les primeres respostes van intentar de demostrar l'existència d'un tipus de persona, dotat d'una personalitat anormal, que s'anomenà autoritària, i que, suposadament, prevaldria en aquesta mena de situacions particulars. L'objectiu de Theodor Adorno i els seus ajudants, els quals van estudiar la gènesi i la distribució de *la personalitat autoritària*, era probablement salvar una determinada concepció d'humanitat. És a dir, que era millor pensar que aquestes coses les feien persones que no eren normals i situar les causes del mal en les particularitats de la psicologia individual. Desgraciadament la història es va encarregar de demostrar que aquestes situacions no eren pas tan rares, i el senyor Stanley Milgram demostrà que les persones implicades en aquestes situacions no eren pas anormals, que no tenien cap desviació de personalitat ni res de semblant, que eren persones, que són persones, com tots nosaltres.

La senzillesa de l'experiment de Milgram, contraposada a la dificultat que va comportar per a la psicologia social el fet d'interpretar els resultats que va obtenir, és esgarriadora. Tant, que ha estat criticat abundantment des que es va fer. Tant des de la sociologia, com de la psicologia, com de la psicologia social mateixa, i tot i que les crítiques podien ser més o menys encertades o raonables, sobretot les que fan referència a l'ètica de l'experiment, res no treu que l'experiment va tenir lloc tal com s'explica i que els resultats són els que són.

Lectura recomanada

Busqueu per Internet l'últim informe d'Amnistia Internacional i fixeu-vos en la llista de països implicats; l'obediència criminal no és un fenomen rar ni propi de països subdesenvolupats. Les adreces són les següents:
<http://www.amnesty.org/>
<http://www.pangea.org/aiccat/>

El més probable és que l'afany de tanta crítica es degui a la incredulitat que provoquen els resultats, i al fet, no menys transcendent, que obliguen el lector a pensar allò que és més bàsic: la noció d'ésser humà que tenia.

5.1. L'experiment de Stanley Milgram

L'experiment transcorre de la manera següent. Mitjançant un anunci en un diari local o bé d'una carta que oferia una modesta compensació dinerària per a col·laborar en un experiment sobre memòria i aprenentatge que tindria lloc a la Universitat de Yale, es van aconseguir entre 1961 i 1962 més de mil participants. Entre aquestes persones hi havia de tot, obrers, oficinistes, mestres, infermeres, venedors, etc. Telefònicament se'ls donava dia i hora. Quan arribava el dia, la persona acudia al lloc al qual se l'havia citat, allà trobava dues persones, l'una era una persona que suposadament també hi havia acudit per a l'experiment, un comptable de 47 anys i d'aparença amable, però que en realitat era un còmplice de l'experimentador, i l'altra una persona que actuava d'experimentador, amb bata, de 31 anys d'aparença impassible i austera. Se'ls pagava els diners promesos (4.50\$) i per a justificar el que passaria a continuació se'ls explicava el següent:

"Els psicòlegs han desenvolupat moltes teories per a explicar com la gent aprèn matèries diferents. Algunes de les més conegudes estan tractades en aquest llibre [al subjecte se li ensenyava un llibre sobre aprenentatge]. Una teoria és que la gent aprèn les coses correctament quan se'ls castiga si s'equivoquen. Una aplicació comuna d'aquesta teoria és quan els pares peguen als nens si fan alguna cosa malament. Se suposa que el fet de pegar, una forma de càstig, farà que el nen aprengui a recordar més bé, farà que aprengui més efectivament. Però de fet no sabem gran cosa sobre els efectes del càstig sobre l'aprenentatge, perquè quasi no s'han fet estudis vertaderament científics sobre el tema en éssers humans. Per exemple, no sabem quina quantitat de càstig és millor per a l'aprenentatge, i tampoc no sabem si hi ha diferències en funció de qui dóna el càstig, si un adult aprèn millor d'una persona més jove o més gran que ell mateix, o moltes altres coses d'aquesta mena. Per això en aquest estudi ajuntem un cert nombre d'adults d'ocupacions i edats diferents i demanem a alguns que siguin mestres i als altres que siguin aprenents. Volem descobrir quins són els efectes que tenen algunes persones sobre d'altres, unes com a mestres i les altres com a aprenents i també quin és l'efecte del càstig sobre l'aprenentatge en aquesta situació. Per tot això els demanaré que l'un de vostès faci de mestre i l'altre d'aprenent."

Extret d'Smilgram (1974). *Obedience to Authority*. London: Pinter Martin, 1997. (versió en castellà: *Obediència a la autoridad*. Bilbao: Desclee de Brouwer, 1980).

Seguidament es feia un sorteig trucat per a assignar els papers de manera que sempre el subjecte real feia de mestre. Aleshores se'ls portava a l'habitació del costat i se'ls deia que calia preparar l'aprenent perquè pogués rebre els càstigs; allà, davant del mestre, se'l lligava a una cadira i se li posaven uns elèctrodes als canells. S'explicava que se'l lligava perquè no es pogués en rebre els xocs i que se li aplicava pasta d'elèctrode per a evitar cremades. Per a incrementar la credibilitat de la situació l'aprenent mostrava preocupació pels xocs, i se li contestava que encara que els xocs podien ser molt dolorosos no causaven danys permanents en els teixits.

Seguidament es portava el "mestre" davant d'un aparell, un suposat generador de xocs elèctrics, que tenia trenta botons amb pilots de color vermell. Cada botó tenia una etiqueta amb el voltatge corresponent, que anava de 15 a 450

volts, i augmentava 15 volts entre botó i botó. Cada quatre botons (és a dir, cada 60 volts) una etiqueta especificava d'esquerra a dreta: XOC LLEUGER (15v-60v), XOC MODERAT (75v-120v), XOC FORT (135v-180v), XOC MOLT FORT (195v-240v), XOC INTENS (255v-300v), XOC EXTREMADAMENT INTENS (315v-360v), PERILL: XOC SEVER (375v-420v), XXX (435v-450v).

Per a fer creïble l'aparell se li donava un xoc de 45 volts de prova al mestre pitjant el tercer botó; en realitat, aquest era l'únic botó que funcionava. Aleshores se li explicava la tasca que calia fer. Hauria de llegir a l'aprenent una sèrie de paraules aparellades i després llegir-li una d'aquestes paraules i preguntar-li, d'entre quatre opcions, amb quina paraula s'havia aparellat primer. Per exemple l'hi hauria de llegir: Capsa blava, Dia bonic, Ànec Salvatge, etc. i després l'hi llegiria: Dia; Gris Bonic Clar Lleig. Cada vegada que l'"aprenent" s'equivoqués li hauria d'administrar un xoc, començant pel de 15 volts i pujant un botó, 15 volts més, cada vegada que s'equivoqués a mesura que avancés l'experiment. Abans d'administrar el xoc el "mestre" hauria d'anunciar a l'"aprenent" el voltatge que li aplicaria –això es feia per a assegurar-se que el subjecte era conscient del voltatge que administrava.

Si en algun moment el subjecte dubtava o preguntava si havia de continuar, l'"experimentador" li havia de respondre aquestes quatre frases, i en aquest ordre a mesura que avancés l'experiment:

- 1) Si us plau continuï.
- 2) L'experiment requereix que vostè continuï.
- 3) És absolutament necessari que vostè continuï.
- 4) Vostè no té cap altra opció, ha de continuar.

Si la persona es preocupava per les ferides que podia ocasionar se li contestava el mateix que ja se li havia dit abans, que no causaven danys permanents als teixits. Si la persona deia que era l'aprenent qui no volia continuar, se li deia: "tant si a l'aprenent li agrada com si no, vostè ha de continuar fins que hagi après tots els parells de paraules correctament; si us plau, segueixi".

Ara ja coneixeu la situació amb detall. Abans de continuar llegint i de conèixer les diferents condicions, penseu si haguéssiu acceptat de col·laborar en aquest experiment. Penseu si haguéssiu començat un cop us haguessin explicat el que havíeu de fer i penseu fins a quin voltatge haguéssiu estat disposats a continuar, tenint en compte que si haguéssiu dit que no volíeu seguir se us hagués contestat el que acabeu de llegir.

Bé, si ja us ho heu pensat, comencem a comentar els resultats. La primera vegada que es va fer l'experiment era una condició en la qual el mestre no veia ni sentia l'aprenent –les respostes li arribaven mitjançant una capsula amb quatre llums. Davant la sorpresa general, en aquesta condició el 100% de subjectes van arribar fins al final, i van administrar descàrregues de fins a 450 volts (etiquetades XXX).

Condició I: Absència de retroalimentació

Recordeu aquesta dada, si la víctima no es veu ni se sent, tot i tenir informacions sobre el seu possible sofriment, l'obediència és d'un 100%.

Pensant que alguna cosa no funcionava, es va permetre que el mestre sentís les protestes de l'aprenent. Aquestes es van gravar, perquè sempre fossin les mateixes, i eren les següents:

Fins a 60 volts cap queixa.

75v-105v: una petita queixa.

120v: l'aprenent crida que li comença a fer mal.

135v: gemec de dolor.

150v-285v: crida diferents versions de: "experimentador, tregui'm d'aquí; ja no vull continuar més en aquest experiment. Em nego a continuar.

180v: crida "no puc suportar el dolor".

270v: crit agònic.

300v: l'aprenent diu que es nega a donar més respostes (en aquest punt l'experimentador diu al mestre que el silenci s'ha de considerar un error i que segueixi endavant).

315v: crit violent i la víctima diu que ja no segueix endavant.

330v fins a 450v: silenci total, ni contesta ni crida.

Aquesta condició es va considerar la condició base. Tot i això nosaltres li donarem el número II, ja que en realitat va ser un segon experiment. Milgram l'anomenà *condició de retroalimentació de veu*; a partir d'aquesta es van fer disset variants més, canviant diferents elements de la situació. Tot seguit les repassarem. Però abans penseu seriosament, fins on haguéssiu arribat?

Doncs bé, en aquesta condició base un 62,5% de persones va arribar fins al final.

La trista sorpresa que van comportar aquests resultats, provocà que s'estudiés la situació amb deteniment. Cal esmentar que cap explicació sobre la base d'unes suposades característiques de personalitat especials que tindrien els participants d'aquest experiment no s'aguanta. La mostra era especialment variada, i en tot cas no hi ha cap teoria de la personalitat que indiqui que més d'un 60% de la població tingui característiques de tipus sàdic o criminal. És per això que abans d'estudiar les explicacions que s'han donat d'aquests resultats, ens

Condició III: Víctima remota

Una variant d'aquesta condició va consistir en el fet que les queixes de la víctima només van consistir en uns cops sords a la paret fins al silenci definitiu, en aquest cas un 65% de les persones va arribar fins al final.

mirarem amb detall les diferents variants de l'experiment i també algunes de les seves rèpliques posteriors així com les crítiques, teòriques, metodològiques i ètiques que ha tingut.

5.1.1. Les diferents condicions experimentals

En aquestes condicions que acabem de presentar, i també en les que hi ha a continuació els subjectes són tots homes, excepte en la condició IX. També és interessant de notar que molt pocs subjectes actuaren amb tota tranquil·litat, la majoria comentaren que es van sentir molt tensos i nerviosos durant l'experiment, tot i això els subjectes obeïren en les proporcions mencionades.

Les altres condicions són les següents, llegiu-les amb cura, penseu en les diferents situacions que crea cada condició i en el perquè del percentatge d'obediència que hi trobareu.

Exemple

n = Nombre de participants de cada condició experimental.

S_o = Percentatge de participants que obeïren fins al final, és a dir, que van fer servir dues vegades el voltatge màxim (450v).

Condició IV: Proximitat. La víctima se situa en la mateixa habitació que el subjecte. $n = 40$, $S_o = 40\%$.

Condició V: Proximitat de tacte. Per a poder rebre el xoc l'"aprenent" havia de posar la mà damunt una placa. A partir del xoc de 150 volts es negava a fer-ho i era el mestre qui li havia de posar per força seguint les ordres de l'experimentador. $n = 40$, $S_o = 30\%$.

Condició VI: Nova condició base. Es traslladen els experiments a un laboratori menys bonic de la mateixa universitat. En les queixes de l'aprenent s'afegeixen tres referències a una certa preocupació per l'estat del seu cor. $n = 40$, $S_o = 65\%$.

Condició VII: Canvi de personal. Es canvien l'experimentador i l'aprenent, invertint les característiques personals presents en els experiments anteriors. L'experimentador és de maneres suaus i poc agressiu, l'aprenent, de mandíbula prominent, té cara de pocs amics. $n = 40$, $S_o = 50\%$.

Condició VIII: Absència d'experimentador. L'experimentador abandona la sala i dóna les ordres per telèfon. $n = 40$, $S_o = 20,5\%$.

Condició IX: Els subjectes són dones. En aquesta condició tots els subjectes són dones. Es pensava que, seguint els resultats d'altres experiments i estudis de psicologia, aquestes serien més obedients, però que també serien menys agressives. Com actuarien aquestes dues forces oposades? El resultat va ser el mateix que en el cas dels homes, encara que les dones mostraren més tensió i nervis. $n = 40$, $S_o = 65\%$.

Condició X: Contracte de responsabilitat limitada. El subjecte i la víctima firmen abans de començar l'experiment un full en el qual afirmen participar voluntàriament a l'experiment i a lliurar la universitat de Yale i els seus empleats de qualsevol reclamació legal subseqüent. L'"aprenent" s'ho mira dues vegades i en veu alta accedeix a firmar amb la condició que, per raons de cor, quan ho demani se'l deixarà anar, cosa que com en la resta de condicions després no es complirà, l'experimentador assenteix i l'experiment comença. $n = 40$, $S_o = 40\%$.

Condició XI: Canvi de context institucional. La seu de l'experiment es trasllada a unes oficines fora del context universitari i es diu que l'experiment el duu a terme una associació privada amb un nom inventat "Research Associates of Bridgeport" que fa recerca per a empreses. $n = 40$, $S_o = 47,5\%$.

Pregunta guia

Ara que coneixeu totes les condicions, penseu en què aporta cada variant a l'explicació de l'obediència. És a dir, quins factors explicatius permet de descartar i quins manté cadascuna de les condicions?

Condicció XII: Llibertat per escollir el xoc elèctric. Es deixa escollir a la persona el voltatge del xoc administrat. La mitjana va ser de 50 volts, amb molt poca desviació. Només una persona administrà el xoc més alt. $n = 40$.

Condicció XIII: La víctima dona les ordres. En aquesta condició l'aprenent demana seguir amb l'experiment malgrat que l'experimentador considera, als 150v, que no s'ha de seguir perquè es queixa molt. L'aprenent exigeix que se li continuïn administrant xocs perquè un amic seu va arribar fins al final. $n = 20$, $S_o = 0\%$.

Condicció XIV: Una persona qualsevol dona les ordres. En aquesta condició hi ha dos "mestres", un és un còmplice al qual s'assigna la tasca fictícia de controlar el temps. L'experimentador marxa i deixa els "mestres" sols amb l'ordre de continuar. El còmplice suggereix que cal administrar xocs cada vegada més elevats i comença a donar les ordres per a continuar. $n = 20$, $S_o = 20\%$.

Condicció XV: El subjecte com a espectador. Tot és igual que en la condició anterior, però quan el subjecte no volia seguir el còmplice s'oferia per a continuar en lloc seu i administrar els xocs. $n = 16$, $S = 68,75\%$ de persones que no interferiren en la continuació de l'experiment si els xocs els donava una altra persona.

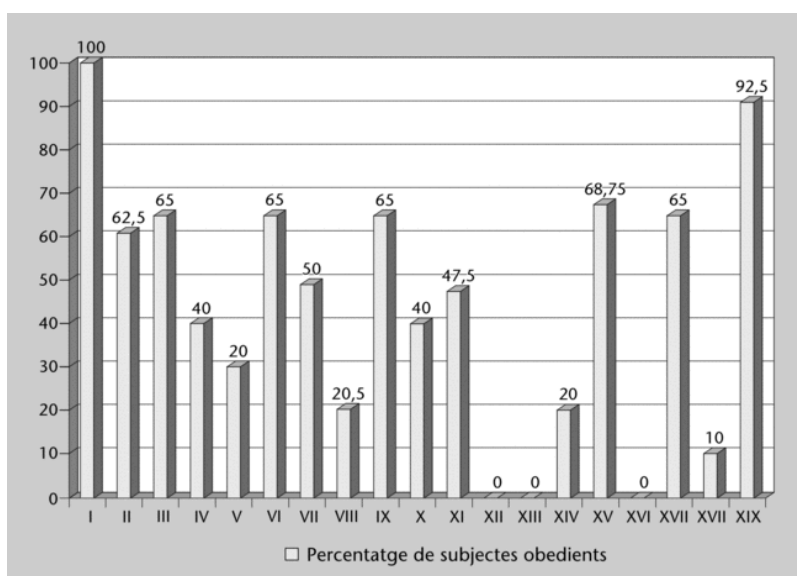
Condicció XVI: Dues autoritats enfrontades. Hi ha dos experimentadors. En arribar als 150v. comencen a discutir, l'un creu que cal continuar i l'altre que no. $n = 20$, $S_o = 0\%$.

Condicció XVII: Dues autoritats enfrontades (bis). Com en l'anterior situació hi ha dos experimentadors, però l'"aprenent" no apareix. Decideixen a sorts que un dels experimentadors farà d'aprenent. A partir d'aquí tot igual que en la condició base, incloses la negativa a continuar, però en aquest cas d'un experimentador. $n = 20$, $S_o = 65\%$.

Condicció XVIII: Dos "mestres" es rebel·len. La feina de fer de mestre es divideix entre tres persones, l'una llegeix les parelles de paraules, la segona li diu a l'aprenent si la resposta és correcta o no, la tercera (en realitat l'únic subjecte experimental, els altres dos són còmplices) administra els xocs. Als 150 volts el mestre que llegeix es nega a continuar, deixa de llegir les paraules i s'aixeca. L'experimentador demana als altres dos de continuar. Als 210 volts el segon mestre s'aixeca i diu que no continua. L'experimentador demana al subjecte que continuï sol. $n = 40$, $S_o = 10\%$.

Condicció XIX: El subjecte col·laborador. Es demana al subjecte que col·labori en l'experiment, per exemple llegir paraules, però ell no administra els xocs. $n = 40$, $S_o = 92,5\%$.

És interessant de veure gràficament els resultats:



Val la pena que us atureu un moment a comparar les condicions.

5.1.2. Crítiques a l'experiment

Tot i que la immensa majoria de psicòlegs socials reconeix que els experiments de Milgram estan ben fets i que els seus resultats són fiables, aquest experiment ha estat blanc de crítiques ferotges. Tot i això Milgram mateix ja va comentar que sospitava que l'origen de les crítiques no era tant l'experiment sinó els resultats obtinguts. Si l'experiment hagués donat com a resultat allò que s'esperava, que ningú obeeix unes ordres immorals, segurament cap d'aquestes crítiques hagués sorgit. Podem dividir aquestes crítiques en ètiques, metodològiques i teòriques.

La preocupació per l'ètica de l'experiment va ser la primera en sorgir. L'*American Psychological Association*, la més important del món i de la qual en sentireu a parlar bastant al llarg de la carrera, va retardar un any l'admissió de Milgram, mentre estudiava amb detall l'experiment. Finalment van considerar que era acceptable, però molts psicòlegs i sociòlegs encara ara dubten que ho fos. D'una banda, no és ètic fer passar algú per una situació tan angoixant, però sobretot la preocupació sorgia pel possible caràcter traumatitzant de la participació en l'electrocució induïda d'una persona. Milgram s'assegurà que després de l'experiment el subjecte parlés amb "la víctima" per a deixar clar que estava bé. També informava als subjectes obedients que la seva conducta era la normal. Finalment va fer un seguiment durant un parell d'anys, mitjançant qüestionaris, de les persones que hi havia participat, i els informà dels resultats obtinguts amb la recerca. Cal dir que moltes persones valoraren positivament la seva participació i pensaren que havien après alguna cosa útil sobre ells mateixos. Milgram posà sovint, amb orgull, l'exemple d'un noi que s'havia acabat fent objector de consciència. Tot i això, com podeu veure, l'experiment va tenir efectes molt importants sobre els participants i la seva vida, i ells no ho havien pas demanat; a més acudien enganyats a l'experiment. Avui en dia un experiment d'aquest tipus no es podria fer, però molts investigadors pensen que va valer la pena, i que la lliçó extreta d'aquells experiments és massa valuosa per a deixar-la perdre.

La crítica *metodològica* més forta la van fer Orne i Holland el 1972. Aquests investigadors afirmen que no hi ha obediència sinó conformitat amb les característiques de la situació. Fixeu-vos que l'experiment és una situació tan anòmla que el que fa la persona és intentar d'endevinar per tots els mitjans possibles de què va tot allò, és a dir, d'endevinar què ha de fer per a complir amb les expectatives que es tenen sobre ell i actuar en conseqüència. Davant d'un conflicte com el que planteja la situació, l'experimentador ha de tenir la clau, de manera que si aquest està tranquil és que no passa res greu; de fet, ja se sap que en un experiment no et pot passar res. Fins i tot per als autors, l'esforç que es fa per a enganyar el subjecte implica que difícilment es pugui generalitzar el resultat a cap situació quotidiana. A tot això Milgram respongué que, sigui com sigui i arribessin a la conclusió que arribessin, els subjectes no podien saber si els xocs eren reals o no, i que en tot cas el dubte no els va fer

Reflexió

L'ètica de l'experimentació en psicologia exigeix que una persona que participa en un experiment ha de sortir igual que com ha entrat. És possible això? Com us sentiríeu després de saber que sou capaços de matar algú per no res?

pas desobeir. De fet, preguntats *a posteriori* la majoria contesta que sí que creia que eren de veritat. Ara bé, això també podria ser una resposta provocada per les ganes de quedar bé amb l'experimentador.

Les crítiques *teòriques* es desenvolupen a partir del concepte d'obediència. El problema que plantegen alguns autors és sobre la utilitat d'un concepte que per a fins experimentals s'ha operacionalitzat fins al punt de convertir-se en una abstracció descontextualitzada. Per exemple, Milgram arriba a definir l'obediència així: "Si *Y* segueix una ordre d'*X* aleshores direm que ha obeït a *X*; si no aconsegueix complir l'ordre d'*X*, direm que ha desobeït a *X*". Un concepte així no pot aspirar a explicar res, però en tot cas és un concepte pertinent per a descriure les accions de determinades persones. Cal, doncs, anar amb compte a no confondre el valor *descriptiu* amb el valor *explicatiu* del concepte (Lutsky, 1995). En tot cas, per a explicar els resultats no n'hi ha prou amb afirmar que la gent és obedient, sinó que cal saber, quines ordres obeeixen i quines no i en quin país, en quin moment històric, en quina societat o en quin grup són obedients (Helm i Morelli, 1985).

Però com diu Zygmunt Bauman:

"Su hipótesis [de Milgram] de que los actos crueles no los cometen individuos crueles, sino hombres y mujeres corrientes que intentan tener éxito en sus tareas normales, causó una inquietud y una ira muy pronunciadas. Y sus descubrimientos: que *la crueldad no tiene mucha conexión con las características personales de los que la perpetran pero sí tiene una fuerte conexión con la relación de autoridad y subordinación*, con nuestra estructura de poder y obediencia normal y con la que nos encontramos cotidianamente. [...] En resumidas cuentas, Milgram sugirió y demostró que *la inhumanidad tiene que ver con las relaciones sociales. Como éstas últimas están racionalizadas y técnicamente perfeccionadas, también lo está la capacidad y eficiencia de la producción social de inhumanidad.*"

Z. Bauman(1989). *Modernidad y Holocausto*. Madrid: Sequitur, 1997.

5.1.3. Algunes rèpliques experimentals

De l'experiment de Milgram se n'han fet moltes rèpliques arreu del món. Els resultats sempre són els mateixos. L'obediència assoleix fins i tot nivells més alts en alguns casos. Les rèpliques de la condició base fetes als Estats Units entre 1967 i 1976 obtingueren graus d'obediència d'entre el 30% i el 91%. Una rèplica d'aquesta condició feta a l'Estat espanyol el 1980 obtingué el 50% d'obediència; a Àustria, el 1985 un 80%; a Itàlia el 1968 un 85%; a Jordània el 1978, un 62,5%. El nivell més baix s'obtingué a Austràlia el 1974, "només" un 28% dels subjectes obeï ordres criminals; tot i això, aquest 28% és la mitjana del 40% d'homes que obeïren davant del 16% de dones. En les altres rèpliques no es trobaren diferències significatives en el grau d'obediència d'homes i dones (Blass, 1999).

A causa de les crítiques rebudes sobre la impossibilitat de generalitzar aquests resultats perquè cap situació quotidiana s'hi assembla, algunes rèpliques van fer servir estratègies diferents. Aquest és el cas de la sèrie d'experiments que tingueren lloc a la Universitat d'Utrecht, Holanda (Meeus i Raaijmakers, 1986, 1995). El procediment inicial és igual al de Milgram, però la tasca que ha com-

Enlightenment

Alguns autors consideren que els resultats d'aquestes rèpliques demostren que Gergen no té raó quan parla de l'efecte d'Enlightenment (vegeu el mòdul 1) que pateix la psicologia social. Però quants d'aquests subjectes havien sentit a parlar de l'experiment abans? A més, probablement, els que n'havien sentit a parlar eren descartats abans de l'experiment.

plir el subjecte canvia, atès que l'experiment es presenta com un estudi sobre la relació entre l'estrès i la realització de tests psicològics. S'explica al subjecte que s'aprofitarà el fet que s'ha de seleccionar una persona per al personal del departament per a fer l'experiment. De manera que el que haurà de fer el subjecte és, durant el test de selecció del candidat, fer comentaris negatius sobre els seus resultats amb la finalitat d'"estressar-lo". A més, s'informa al subjecte que si el candidat no passa el test no obtindrà la feina. Quan comença l'experiment i a mesura que passa el temps, les respostes del candidat en el test es veuen fortament afectades pels comentaris negatius del subjecte i el candidat li demana diverses vegades que pari de fer comentaris. Tot i això l'experimentador ordena al subjecte que continuï. Doncs bé, en aquest cas, tot i que el candidat demana que es pari, i tot i que els subjectes saben que la seva actuació provocarà que no obtingui la feina, un 91% dels subjectes obeïren fins al final.

5.2. L'individu en una societat burocràtica

N'hi ha prou amb tenir en compte els elements propis i únics de la situació experimental per a explicar la conducta d'aquestes persones? Podem pensar que la gent va obeir perquè l'experiment tenia lloc en una universitat prestigiosa; que va ser per a col·laborar en el progrés de la ciència; que va ser pel compromís adquirit en cobrar diners i en accedir a començar l'experiment; que va ser perquè l'aprenent també havia decidit de col·laborar voluntàriament en l'experiment i, a més, el paper li va tocar de manera justa; que va ser per la novetat i originalitat de la situació; que va ser perquè se li va assegurar que els xocs no produïen danys permanents; que va ser per la rapidesa amb què transcorre tot, la qual no et deixa pensar; que va ser perquè té més pes una autoritat legítima que busca el bé comú que no pas l'interès particular d'una persona (Milgram, 1963).

Però cap d'aquestes raons no sembla suficient com perquè en el conflicte provocat per la norma de no fer mal a altres persones i la norma d'obeir les autoritats legítimes, triomfi aquesta darrera. Cap d'aquestes explicacions és prou raonable per a admetre que la majoria de persones de la nostra societat estigui disposada a electrocutar brutalment algú si se li demana bé.

5.2.1. L'explicació de Milgram

El funcionament en societat implica per Milgram divisió del treball i coordinació, i per a efectuar això: jerarquia. Considera també que el fet que les persones funcionin a l'interior d'un sistema òbviament produeix canvis en la seva capacitat per a funcionar autònomament, per exemple, han de cedir el control a qui coordina. Tot això porta Milgram a defensar que el que passa en els experiments és un canvi especial en l'actitud dels individus. Aquests, durant l'experiment, passen a un estat actitudinal que anomenà "estat agent", pel qual la persona que s'incorpora en un sistema d'autoritat ja no es veu a ella mateixa com un actuant moguda pels seus motius sinó que es veu ella mateixa com un *agent* al servei dels desitjos d'altri. Tal com resumeix Josep Maria Blanch:

Las consecuencias más destacables del estado de agente en una persona, consisten en su aceptación de la definición de la situación que le dicte la autoridad, su asunción del rol de instrumento al servicio de los fines impuestos por el superior y en su transformación moral, por la que se siente responsable no tanto de las consecuencias de sus actos como del cumplimiento estricto de las órdenes que le han sido dadas.

En otros términos, la obediencia no elimina la moral; sino que desplaza el centro de gravedad de la misma, en el contexto de una "reestructuración del campo social e informativo". De este modo, su componente cognitivo confiere mayor relevancia al imperativo ético de la subordinación y al aspecto técnico de la ejecución que al elemento interpersonal de la relación agente-víctima implicado en la acción. Esa nueva moralidad reduce el bien a la ley y el amor al deber; al tiempo que establece la sumisión como base de las virtudes cardinales.

J. M. Blanch (1982). *Psicologías Sociales. Aproximación histórica*. Barcelona: Hora.

Però falta explicar per què una persona pot entrar en aquest "estat agent", en quines ocasions ho fa i com s'hi manté. Per Milgram hi ha dos tipus de processos, els antecedents necessaris i els que genera la mateixa situació en el moment. Entre els antecedents trobem la socialització en l'obediència. La família, l'escola i el treball són estructures fonamentals de la nostra societat i són institucions jeràrquiques basades en l'autoritat d'unes persones sobre altres. La lògica de les institucions no sols ens porta a obeir, sinó també a considerar l'obediència una necessitat per a la supervivència mateixa de la institució, cosa que sovint és confon a més amb la supervivència mateixa de la humanitat. Hi ha, a més, un antecedent necessari més propi de l'experiment, la **ideologia científista**, és a dir, el fet que es reconegui comunament que la ciència és una forma de coneixement legítima i que el científic és la persona que ostenta l'autoritat legítima en una situació "de ciència". Així, per tant, al fet que hi ha una ideologia que justifica la situació s'afegeix el fet que el subjecte considera el científic l'autoritat adequada per a la situació en qüestió. Com bé diu Milgram, el poder de l'autoritat no prové de les seves característiques personals sinó de la seva posició percebuda en una estructura social, i cal afegir, del compliment adequat del seu rol; si l'experimentador exigís qualsevol cosa que no estigués justificada adequadament en el context, no obtindria cap mena d'obediència.

Els processos que fan que la persona es mantingui en la situació en lloc de sortir-ne una vegada ha començat, són diversos. El subjecte ha adquirit un compromís amb l'experimentador i, per tant, té una relació amb el que con-

Enlightenment

Probablement, conèixer aquests experiments, tal com reconeixia un dels participants de Milgram, us podria ajudar a evitar de posar-vos en situacions d'autoritat i d'obediència. Però la força de la situació fa que una vegada a dins difícilment gosis de desafiar obertament l'autoritat.

sidera una autoritat legítima que vol que sigui el màxim de satisfactòria. El control de la impressió d'ell mateix (recordeu Erwing Goffman) fa que vulgui quedar com una persona complidora i en la qual es pot confiar, en canvi, no té cap relació amb l'"aprenent", el qual és sobretot una molèstia, un impediment per a quedar bé. També trobem que la definició de la situació la proporciona l'experimentador i no pas el subjecte.

"Cada situació també posseeix una mena d'ideologia, la qual anomenem "definició de la situació", i que és la interpretació del significat d'una circumstància social. Aquesta proveeix la perspectiva mitjançant la qual els elements d'una situació adquireixen coherència. Un acte vist des d'una perspectiva pot semblar atroç, però la mateixa acció vista des d'una altra perspectiva sembla adequada. *Hi ha una propensió de la gent per a acceptar les definicions de l'acció que provenen d'una autoritat legítima.* Això vol dir que, encara que el subjecte faci l'acció, permet a l'autoritat de definir-ne el significat."

S. Milgram(1974). *Obedience to Authority* (pp. 162-163). London: Pinter Martin, 1997. (Versió en castellà: *Obediencia a la autoridad*. Bilbao: Desclee de Brouwer, 1980.)

També cal tenir en compte que la situació posseeix una temporalització, és a dir, que consta d'una sèrie d'elements molt semblants que se succeeixen un darrere l'altre. Això té la seva importància, atès que cada vegada que pugem 15 volts el xoc, la situació no canvia substancialment, el fet d'haver efectuat el xoc anterior justifica el fet de continuar endavant. És a dir, que cada vegada que es dona un xoc es fa més difícil de trencar amb l'experiment; si la persona ja ha actuat fins al punt que ho ha fet, com pot justificar de deixar-ho córrer en el punt següent? Com expliquen alguns autors:

"Si el sujeto decide que no es permisible aplicar la siguiente descarga, entonces, como ésta es (en todos los casos) sólo ligeramente más intensa que la anterior, ¿cuál es su justificación por haber aplicado la última? Negar la corrección del paso que está a punto de dar implica que el paso anterior tampoco era correcto y esto debilita la posición moral del sujeto. El sujeto se va quedando atrapado por su compromiso gradual con el experimento."

J. P. Sabini i M. Silver (1980). Destroying the Innocent with a Clear Conscience: A sociopsychology of the Holocaust. A J. E. Dinsdale (Ed.), *Survivors, Victims and Perpetrators: Essays on the Nazi Holocaust* (p. 342). Washington: Hemisphere. Citat a Bauman (1989).

"El factor de "gradualitat" és rellevant per a entendre la generalització que s'han fet dels resultats de Milgram a d'altres contextos, en els quals les implicacions d'efectuar accions immorals sota les ordres d'una autoritat no són evidents des del començament, però es materialitzen quan l'individu queda enxarxat en una cadena de comandament burocràtica."

A. Miller, B. E. Collins, i D. Brief (1995). Perspectives on Obedience to Authority: The Legacy of the Milgram Experiments. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 1-19.

Finalment, el més important, la responsabilitat de l'acció es delega a l'autoritat, la persona se sent responsable envers l'autoritat pertinent però no pas dels actes comesos, sinó del compliment de les ordres. Per això la pregunta més important que cal fer-se, i que Milgram no contesta, és com és possible de delegar la responsabilitat a algú altre d'una sèrie d'actes que un mateix comet amb les seves mans?

No és sobrer recordar aquí que els estudis experimentals sobre influència parteixen del punt de vista de la psicologia social psicològica, és a dir, que per a aquests investigadors l'individu preval per damunt de l'organització social, la qual no és més que la conseqüència del conjunt d'interaccions entre individus. Per això Milgram pot afirmar que un individu és originalment autònom i a causa de la seva pertinença a un sistema perd part d'aquesta autonomia, la que cedeix al grup. Aquest punt de vista no se sosté des d'una psicologia social més sociològica, com la construccionista, segons la qual individu i sistema, llegiu societat o grup, no són pas dues coses diferents.

Vegeu també

Cap dels punts anteriors no té sentit si no recordeu la definició d'individu preponderant en la nostra societat; és en el punt 5.2 del mòdul 2. Repasseu-la i rellegiu-vos l'explicació de Milgram des d'aquesta òptica.

5.2.2. Extensions de l'explicació de Milgram

Invertir la visió de la psicologia social psicològica i començar la nostra explicació per la societat enlloc de per l'individu, ens pot permetre de pensar que l'individu autònom no és un antecedent de la situació sinó que n'és una conseqüència. Són les estructures d'obediència les que, estratègicament, defineixen l'individu, que han creat, com a autònom; cosa que camufla les relacions de poder a les quals aquest està sotmès. L'experiment de Milgram desvetlla aquestes relacions de poder i les mostra en tota la seva cruesa, torna patent que l'individu no és autònom, no perquè hagi perdut una suposada llibertat inicial, sinó perquè com a individu mai no l'ha tinguda. Per tant, podem llegir l'experiment com una demostració feient del que ha comportat que la ideologia moderna dividís la societat en unes unitats mínimes anomenades individus. El subjecte obedient no pot ser res més que un producte de la mena de societat que hem creat.

Una mostra d'això és el sistema jurídic occidental que considera que l'individu és responsable dels seus actes en algunes circumstàncies i en d'altres no. Per tant, assumeix que la responsabilitat és un bé que es posseeix de vegades sí i de vegades no. És una possessió més amb la qual, metafòricament, es pot comerciar. La persona que es troba en l'experiment cedeix la seva responsabilitat a l'experimentador, perquè ho pot fer; així ho reconeix el nostre sistema jurídic. Ateses les circumstàncies adequades, la responsabilitat es pot traspasar, però això té un preu important. Com que ser responsable dels seus actes és una de les característiques bàsiques d'aquesta construcció que anomenem individu, el preu de perdre la responsabilitat és la seva desaparició com a individu. Tingueu en compte, a més que el fet de ser individu és l'única manera de ser autoritzada, normalitzada i legitimada en la nostra societat, i que com ja sabeu la realització de determinats actes popularment s'interpreta com una *manca d'humanitat*, com un no ser persona. En la nostra societat, deixar de ser individu és deixar de ser persona, també.

El reconeixement de l'"obediència deguda" que absol tants soldats de les barbaritats que cometien amb les seves mans és una mostra d'aquest trasllat de responsabilitats, que és possible en les organitzacions jeràrquiques. Com diu Bauman (1989), "l'organització en el seu conjunt és un instrument per a eliminar tota responsabilitat". Es tracta d'una situació en la qual tots i cadascun

dels seus membres traslladen la responsabilitat a algú altre, en una cadena que no té final i que acaba en una mena de *responsabilitat flotant*, de la qual ningú no deu explicacions a ningú.

Malgrat el que pugui semblar, una societat amb una divisió social del treball tan complexa com la nostra és a la pràctica una societat sense responsables, atès que l'atomització és tan gran que ningú no coneix exactament quin és el producte final, però pensa que hi ha algú que si ho sap i així ho ordena. Això passa en quasi bé tots els àmbits del treball.

Exemples

En els hospitals les infermeres acaten ordres de metges que saben positivament que són negatives per al pacient perquè no en són les responsables finals, i segurament el metge considera que la institució es farà responsable de qualsevol problema, ja que ell també és un treballador obligat a treballar en les condicions que marca la institució; les dones de fer feines netegen la merda dels altres perquè algú ho ha de fer en aquesta societat tan complicada, els altres embruten perquè ja hi ha algú que ho netejarà; els veïns no avisen la policia si veuen una violació davant de casa seva perquè la policia ja deu tenir els mitjans per a assabentar-se'n i arribar a temps, al cap i a la fi és la seva feina i, per tant, la seva responsabilitat; els empresaris de les tabaques no tenen cap dilema moral a promoure productes cancerígens perquè la responsabilitat no és seva, en tot cas ho és de qui fuma, i en tot cas ells només són persones bones i normals que fan la seva feina el millor que poden.

En la seva anàlisi de l'Holocaust, el sociòleg de la postmodernitat, Zygmunt Bauman, mostra com aquest va ser el producte d'una forma de racionalitat molt característica de la modernitat: la burocràcia. En una burocràcia la preocupació principal dels funcionaris no són els objectes de la seva acció, com estan o com se senten, sinó la rapidesa i l'eficiència que mostren a l'hora d'assolir els objectius que els seus superiors han marcat (Bauman, 1989, p. 208). L'acció moral és la lleialtat, el compliment del deure i la disciplina, l'acció racional és l'eficàcia.

Exemple

No cal entrar a l'exèrcit per a trobar exemples d'això, en una escola no és estrany que el mestre humiliï en públic un alumne en nom del manteniment de l'ordre, el qual es justifica per la necessitat d'assolir els objectius d'aprenentatge del curs, marcats pel Consell Escolar i en darrer terme per la Direcció General de l'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya.

Segons Bauman, la tecnologia adquireix de retruc per la seva racionalitat mateixa, una condició moral. Recordeu els resultats de les condicions de l'experiment de Milgram, com més gran era la distància de la víctima més fàcil era d'executar l'ordre. Un pilot d'avió pot llençar una bomba damunt d'una ciutat i mantenir la seva integritat moral i la seva humanitat, en canvi, algú que mata a cops de puny una altra persona és una mala bèstia. Normalment l'usuari de la tecnologia no és qui l'ha inventada i, per tant, la responsabilitat moral passa a l'inventor de la màquina en qüestió, però a l'hora de la veritat aquest no és ningú en concret, sinó un conjunt vague de coneixements científics bàsics, equips d'enginyers, universitats i institucions de recerca, empreses i, fins i tot, una cosa tan abstracta com la política científica d'un país.

Lectura recomanada

Z. Bauman (1997). *Modernidad y Holocausto*. Madrid: Sequitur. És un llibre dolorós però imprescindible per a entendre els éssers humans del segle XX.

Exemple

La racionalitat tan característica de l'era moderna, queda plasmada en els jocs infantils de construcció tipus Mecano o Lego. Les peces són dures i quadrades però lògiques, expressen perfectament l'estètica funcional del nostre temps. Potser és per això que un artista polonès ha recreat els camps d'extermini nazis amb peces de Lego. Una de les obres més basardoses que s'han vist mai.

"Lo que el experimento de Milgram ha demostrado al final es el poder de los conocimientos y su capacidad para triunfar sobre los impulsos morales. Se puede inducir a personas morales a cometer actos inmorales incluso en el caso de que sepan (o crean) que esos actos son inmorales, siempre y cuando estén convencidos de que los expertos (personas que, por definición, saben algo que ellos no saben) han determinado que esos actos eran necesarios. Después de todo, la mayor parte de las actuaciones que se producen en el seno de nuestra sociedad no están legitimadas porque se hayan discutido sus objetivos, sino por el consejo o la instrucción que ofrece la gente que tiene conocimientos."

Z. Bauman (1989). *Modernidad y Holocausto* (p. 258). Madrid: Sequitur.

En resum, d'aquest punt n'heu d'haver extret la idea que els resultats de l'experiment no es poden entendre com el producte d'una interacció particular entre individus amb característiques diferents sinó que cal integrar tota la situació en la singular història de la societat occidental en l'època moderna. Això us ha de permetre de veure que hi ha situacions, aquest experiment per exemple, en què no és pertinent l'existència d'individus. És a dir, que no és que hi ha individus que participen en determinades situacions sinó determinades situacions que creen individus i determinades situacions que no ho fan. Per a donar més èmfasi al caràcter històricament situat dels resultats de l'experiment compararem a continuació les dues formes d'entendre les relacions de poder que trobem en psicologia social.

5.2.3. Relacions de poder

L'experiment que estem estudiant és molt interessant per a contrastar dues maneres d'entendre les relacions de poder que coexisteixen en la psicologia social d'avui dia. Si seguim a Michel Foucault, podem dir que hi ha dos paradigmes, o dues maneres d'entendre el poder, el paradigma jurídic i el paradigma estratègic. Tomás Ibáñez les presenta així:

a) El paradigma jurídic

Representa la forma clàssica d'entendre el poder. Segons aquesta visió el poder és una substància, una cosa que, metafòricament, es pot posseir. Hi ha, per tant, persones que *tenen* poder. Això vol dir també que el poder té un origen des del qual sorgeix i un blanc al qual arriba. L'exemple més clar és la llei. La llei permet o prohibeix determinades accions, marca els límits de la llibertat i s'exerceix de dalt a baix, del president als ciutadans, del pare als fills, del marit a l'esposa, del mestre als alumnes. El poder controla el saber, qui posseeix saber té poder. El poder reprimeix, exclou i tanca a qui no el respecta. Els símbols del poder sota el paradigma jurídic són la sang i la mort.

b) El paradigma estratègic

Representa la proposta de Michel Foucault respecte a la nova manera en què s'ha d'entendre el poder per a entendre com es formen les persones en el món modern. El poder és una relació, una acció, no és, per tant, una cosa que es posseeixi sinó una cosa que s'exerceix. En aquest sentit el poder no té un punt d'origen sinó que té forma de xarxa, s'origina en tots els punts. No hi ha,

Lectura recomanada

Trobareu els dos paradigmes resumits en el llibre següent: T. Ibáñez (1982). *Poder y Libertad*. Barcelona: Hora.

per tant, espais de llibertat. No és com la llei que diu que no s'ha de fer sinó com les normes socials que diuen *com s'ha de ser*. El poder va de baix a dalt. El poder produeix el saber, qui té poder té saber. El poder no reprimeix sinó que controla i regula, vigila i gestiona, no tanca ni exclou sinó que cura, és a dir, torna "normal". El símbol del poder és la vida i el seu objectiu definir-la i gestionar-la.

Lamentablement, en psicologia social les relacions de poder no s'han estudiat prou; tot i això la proposta més complerta i utilitzada és la de French i Raven (1959), la qual autors com Thomas Blass han fet servir per a interpretar l'experiment de Milgram. Aquesta proposta parteix d'una concepció clàssica del poder, és a dir, del paradigma jurídic. El que fan els autors és postular que hi ha sis formes de poder.

El poder de recompensa. El qui posseeix el poder té els mitjans per a atorgar gratificacions a qui és objecte d'aquest poder, el subjecte. Per exemple, en el cas de l'experiment de Milgram, el subjecte (S) espera l'aprovació de l'experimentador (E).

El poder coercitiu. El qui posseeix el poder pot castigar el subjecte. Quan E diu que "l'experiment ha de continuar" implica conseqüències negatives per a S si para.

El poder legítim. El qui posseeix el poder té el dret de prescriure el comportament del subjecte. E representa l'autoritat de la ciència en un context experimental.

El poder del referent. El subjecte s'identifica amb o li agrada qui posseeix el poder. S voldria ser com E i fer el que E fa.

El poder de l'expert. El subjecte creu que qui posseeix el poder té un coneixement especial sobre el tema pertinent a la situació donada. S confia en els coneixements superiors d'E, per exemple, quan li diu que els xocs no creen danys permanents en els teixits.

El poder d'informació. El qui posseeix el poder controla la informació que el subjecte necessita per a actuar. E defineix la situació, sota la qual ha d'actuar S, a la seva manera.

Thomas Blass (1999) va preguntar a una sèrie d'estudiants que havien vist un dels enregistraments que Milgram va fer del seu experiment quin creien que era el tipus de poder que més va afectar els resultats. Per ordre d'importància, els estudiants van opinar que en primer lloc el poder d'expert i, després, el poder legítim, el coercitiu, el d'informació, el de recompensa i el del referent. Tot i això, cal mencionar que entre els quatre primers tipus les diferències no foren estadísticament significatives. Aquesta manera d'interpretar els resultats de l'experiment utilitzant la noció de poder del paradigma jurídic és molt comuna, encara que probablement insuficient.

Un exemple d'això és que quan preguntem a algú què hagués fet si hagués participat en l'experiment tothom nega sistemàticament que hauria arribat fins al final. De fet, Milgram ho va preguntar sistemàticament a grups de persones semblants als de l'experiment: les persones que van dir que haguessin arribat més lluny mencionaren els 300 volts, però la gent, de mitjana, va dir que no passaria dels 150 volts. Aleshores Milgram va preguntar a la gent quins creien que serien els resultats del seu experiment. Tothom va predir que només un 1% de persones amb alguna patologia, arribaria fins al final i que la majoria de subjectes no passaria dels 150 volts. Un grup de psiquiatres als quals va fer

la pregunta, pressuposant que coneixen bé les persones, va fer exactament la mateixa predicció, excepte que, a més, van reduir la quantitat de persones que obeirien fins a l'u per mil.

El perquè van fer prediccions tan errònies té a veure precisament amb la noció d'individu autònom que aquestes persones tenien. Si creiem que l'individu és, per definició, lliure i no està subjecte a cap mena de poder, pensarem que la situació experimental que se'ns planteja no és adequada per a obtenir obediència, perquè el subjecte no és objecte de cap amenaça, ja que la repressió seria l'única manera de fer que algú actués en contra de les seves conviccions morals més íntimes. Veiem, doncs, que aquestes prediccions es van fer també partint d'una concepció del poder clàssica, la del paradigma jurídic.

Però, de fet, l'única manera d'encertar prèviament els resultats seria comprendre primer que el poder actua estratègicament. El poder no reprimeix sinó que construeix. Els participants no són individus originalment lliures sinó individus constituïts en un context històric en el qual les institucions socials han convertit l'obediència en un valor i la ciència en una autoritat. Individus que saben que la ciència és per al bé de la humanitat i que el poder de la ciència ve precisament de la seva defensa de la vida. Individus que en creure en la seva mateixa llibertat queden atrapats en una xarxa de fidelitats burocràtiques, perquè no poden justificar com és que hi han entrat. Les propostes de Michel Foucault sobre el paradigma estratègic han estat utilitzades sobretot per la psicologia social construccionista, i les seves aplicacions a estudis psicosocials s'han centrat bàsicament en l'anàlisi del discurs.

5.3. La presó de Stanford

Acabarem el repàs dels experiments més famosos de la psicologia social, amb l'últim de tots. Aquest experiment ens mostra una altra situació en la qual les persones que hi participen arriben a obeir ordres degradants, però sobretot ens recorda altra vegada la força que tenen les situacions a l'hora d'entendre què fem i què som les persones. Per damunt de les característiques personals de cadascú de nosaltres, la situació exerceix la seva influència. Vegem-ho a la pràctica.

El 1971 el psicòleg social de la Universitat de Stanford, Philip Zimbardo, i els seus col·laboradors es van plantejar que era important d'entendre com funcionava un procés que en la psicologia social clàssica, s'anomenava *desindividuació*. Aquest concepte recollia el fet que en determinades situacions que faciliten l'anonimat, com per exemple a l'interior d'un grup, les persones són capaces de manifestar una gran quantitat de comportaments hostils i, fins i tot, agressius. Per a estudiar aquest fenomen van dissenyar un experiment les conseqüències del qual van anar bastant més enllà de la seva preocupació inicial.

Lectura recomanada

Probablement els psiquiatres i psicòlegs de la personalitat cometrien avui dia el mateix error de predicció si intentessin d'explicar els resultats en termes de la personalitat dels subjectes. Per a entendre el problema que aquest experiment planteja als psicòlegs de la personalitat podeu consultar l'article: J. Sabini i M. Silver (1983). Dispositional vs. Situational Interpretations of Milgram's Obedience Experiments: "The Fundamental Attributional Error". *Journal for the Theory of Social Behavior*, 13 (2), 147-154.

Exemple

Fixeu-vos bé en la càrrega valorativa que tenen els conceptes psicològics. Per exemple, desindividualització s'aplica a situacions en les quals aparentment un hom deixa de ser persona de bé. És a dir, que es parteix de la idea que ser individu és la manera "correcta" de ser.

Pensaren que la situació més desindividualitzant que se'ls acudia era una presó. En una presó les conductes dels presoners (i dels guardes) estan tan pautades que no queda lloc per a l'expressió d'altres conductes que no siguin les que marca el rol. El grup assigna els rols i, per tant, es dilueix la responsabilitat personal. Per a estudiar-ho, van provar de fer treball de camp en presons però no van ser autoritzats per cap institució penal, així que van decidir de crear una presó simulada, i van intentar de fer una mena de joc de rol *avant-la-lettre*. Van dissenyar una presó als soterranis de la Facultat de Psicologia de la Universitat de Stanford i van buscar voluntaris que volguessin participar-hi. No hi havia cap mena d'engany, es tractava de passar dues setmanes en una presó simulada, alguns dels voluntaris, aleatòriament, farien de guardes i d'altres farien de presoners. La majoria dels participants, vint-i-un en total, eren estudiants universitaris que passaven l'estiu a la regió i que van acceptar de participar per la compensació econòmica que se'ls oferí (15\$/dia). Una entrevista clínica en profunditat i una sèrie de tests psicològics van determinar que els participants eren "normals": emocionalment estables, físicament sans i respectuosos amb la llei. En resum que ni eren "sàdics" ni "delinqüents".

Doncs bé, el resultat és que l'experiment va durar exactament sis dies i sis nits! Per quina raó s'escurçà? Doncs, perquè va sortir de mare amb una rapidesa increïble. El que esperaven que serien lleus modificacions en el comportament i l'estat anímic dels participants, es van convertir en actes brutals i arbitraris sense precedents per part dels guardes i en estats d'apatia i depressió per part dels presoners. La situació es va apoderar de tots els participants, els mateixos experimentadors inclosos, fins a tal punt que ja no se sentiren capaços de controlar el que estava passant. En paraules del mateix Philip Zimbardo:

"Al cabo de seis días tuvimos que clausurar nuestra prisión ficticia porque lo que vimos era asustante. La mayoría de los sujetos (e incluso nosotros mismos) ya no distinguía con claridad dónde terminaba la realidad y dónde empezaban los papeles. Casi todos se habían vuelto realmente presos o guardias, sin poder separar con claridad entre la representación del rol y su propia persona. En la práctica, todos los aspectos de su actuar, pensar o sentir cambiaron dramáticamente."

P. G. Zimbardo (1976). *Patology of imprisonment*. A D. Krebs (Ed.), *Readings in Social Psychology: Contemporary Perspectives* (p. 268). New York: Harper i Row (citat a Martín-Baró, 1989, p. 145).

Joc de rols

De fet, el role-playing o joc de rols ja era una pràctica habitual en l'estudi de la dinàmica de grups i també en la seva aplicació en diversos contextos. Després dels problemes ètics que va comportar l'experiment de Milgram es va suggerir que en els experiments no s'enganyés més els subjectes i que es fessin servir les possibilitats del joc de rols.

5.3.1. Detalls de l'experiment

Una vegada van haver donat el seu consentiment de participar els subjectes van ser "detinguts" per sorpresa un diumenge al matí a casa seva per la policia de Palo Alto. Això, juntament amb la sèrie de detalls que us comentarem a continuació va contribuir a donar un toc realista a l'experiment. De totes maneres cal saber que l'experiment no va intentar de reproduir una presó real sinó només els aspectes funcionals d'aquesta. Per exemple no s'afaità els caps dels presoners com es fa en alguns camps de concentració o a l'exèrcit mateix per a potenciar l'anonimat i l'acceptació de l'arbitrarietat de les normes, sinó que es va simular l'afaitat obligant els "presoners" a portar nit i dia una gorra feta amb mitges de dona. Altres aspectes van ser els següents:

Exemple

- En arribar se'ls va despullar, registrar, desinfectar i se'ls va donar un uniforme, una tovallola, sabó i se'ls va tancar en una cel·la amb dues persones més i un llit per a cadascú.
- Es va potenciar la sensació d'anonimat i d'humiliació donant-los un uniforme que era com una bata i se'ls va fer anar sense roba interior i amb la gorra mencionada; se'ls va posar una cadena en un peu (no estava lligada enlloc, però els recordava la situació constantment, fins i tot mentre dormien, ja que se sentia en moure's). No se'ls va deixar tenir efectes personals i se'ls va prohibir de dirigir-se entre ells pel seu nom, únicament amb el seu número d'identificació. Als guardes se'ls va donar a tots el mateix uniforme i unes ulleres de sol de vidres reflectors que impedièn el contacte visual.
- Als guardes se'ls deixà llibertat i només se'ls digué que havien de mantenir la llei i l'ordre i que havien de solucionar els problemes que es presentessin.

El segon dia una rebel·lió va agafar tothom desprevingut, els presoners es van treure gorres i números i van bloquejar les cel·les. Aquest acte va ser bàsic, ja que va constituir un punt d'inflexió en la dinàmica de l'experiment. Probablement la rebel·lió va ser actuada com a part del paper de presoners que creien que havien d'executar, però els guardes s'ho van prendre seriosament, i van reprimir-la amb força, van demanar reforços als altres torns de guardes, van entrar a les cel·les amb un extintor, van despullar els interns, els van molestar i intimidar i van recloure els líders en una cel·la de càstig més petita. Pensant que perdrien el control, van decidir pel seu compte de crear una cel·la amb privilegis i posar-hi els presoners "bons"; després van canviar alguns dels bons i arbitràriament els posaren amb els "dolents". Això va trencar completament l'organització incipient dels presoners, ja que van sospitar que els "bons" eren confidents dels guardes.

A partir d'aleshores les arbitrarietats i els càstigs sovintejaren, els presoners van començar a assumir el seu rol fins a tal punt que ja es comportaven com a presoners fins i tot en absència de guardes i personal de l'experiment. Per exemple, el 90% dels temes de conversa eren sobre les possibles fugues, queixes sobre el menjar, tàctiques per a relacionar-se amb determinats guàrdies, etc.

La presó de Stanford

Per a entendre bé l'experiment és imprescindible que visiteu la pàgina web que conté els detalls de l'experiment, fotos i vídeos inclosos. La versió completa és en anglès i la trobareu a: <http://www.prisonexp.org/> Hi ha una versió en castellà a la pàgina personal del psicòleg social Juan Muñoz: <http://seneca.uab.es/jmunoz>

Podreu trobar la versió en català a la web d'aquesta assignatura en el campus de la UOC, a l'adreça http://campus.uoc.es/moduls/UW00_10006_00512/web/index1.html

Pregunta guia

Hem relacionat aquest experiment amb l'obediència, però, per què? Qui creieu que són els subjectes obedients, els guardes o els presoners? A qui o a què obeeixen cadascun?

La seva vida "personal" havia desaparegut fins al punt que es coneixien pels números o per malnoms; alguns mai van arribar a saber com es deien els seus companys, simplement perquè no ho van preguntar.

Exemple

Els experimentadors també van perdre el nord, davant d'un rumor no comprovat que algú vindria a rescatar els presoners, mogueren la presó de lloc, desplaçaren els presoners lligats i amb els ulls embenats a un magatzem proper. És a dir, que "salvaren" la presó i els presoners i deixaren de fer observacions, enlloc de veure què passava i recollir-ho.

La confusió començà a ser total quan els pares d'un estudiant, després d'una visita, digueren que anirien a buscar un advocat per a treure el seu fill (cal recordar que l'experiment era voluntari i que en qualsevol moment es podia abandonar). Els experimentadors van deixar que l'advocat vingués i parlés amb els presoners. Arribats en aquest punt, la situació ja no era un experiment, era un presó de veritat, només era el sisè dia, però van decidir que l'experiment havia d'acabar.

Fixeu-vos en aquests extractes d'un diari de camp d'un dels guardes:

Abans de l'experiment: com a persona pacifista i no agressiva em resulta impossible d'imaginar-me una situació en la qual pugui ser guarda d'altres éssers vius i molt menys maltractar-los.

Després de la reunió d'orientació: la compra d'uniformes al final de la reunió em confirma l'atmosfera de passatemps de tot aquest muntatge. Dubto que molts de nosaltres compartim les expectatives de "seriositat" que semblen tenir els experimentadors.

Primer dia: Em sembla que els presoners es burlaran del meu aspecte. Posaré en marxa la meva primera estratègia bàsica: és fonamental que no somrigui davant de res que pugui dir o fer, això equivaldria a admetre que tot això no és més que un passatemps... M'aturo a la cel·la 3 i amb veu greu i baixa dic al número 5486: "De què rius?" "De res, senyor oficial". "Bé, asseguri's que sigui així". (Quan marxo em sento com un estúpid).

...

Quart dia: ... el psicòleg m'increpa per emmanillar i tancar els ulls d'un presoner abans de sortir de l'oficina (de consell i orientació) i li contesto ofès que és necessari des del punt de vista de la seguretat i que a més és assumpte meu.

Cinquè dia: Assetjo en "Sarge" [un presoner] que s'obstina tossudament a obeir totes les ordres excessivament. L'he escollit per a maltractar-lo perquè s'ho ha guanyat a pols i perquè em cau malament, i prou. El problema comença amb el sopar. El nou presoner (416) es nega a menjar-se la salsitxa. El llencem al "forat" [cel·la de càstig] i li ordenem que agafi les salsitxes amb cada mà i les mantingui ben altes. Tenim una crisi d'autoritat. Aquesta conducta rebel pot minar el control total que tenim sobre els altres.(...) En passar per davant de la porta del "forat" hi dono cops de porra... Sento una gran irritació cap a aquest presoner que crea molèsties i problemes amb els altres. Decideixo de fer-lo menjar a la força però no s'ho empassava i el menjar li relliscava per la cara. No em crec que sigui jo el que està fent això. M'odio per obligar-lo a menjar però l'odio més a ell per negar-se a menjar.

...

P. J. Zimbardo et al. (1986). La Psicología del encarcelamiento: privación, poder y patología. *Revista de Psicología Social*, 1, 103.

Suposem que ara ja enteneu per què es va haver d'acabar abruptament l'experiment, però no deixeu de visitar la pàgina web de l'experiment per a consultar-ne més detalls. Inclou també alguns elements de reflexió.

5.3.2. El 'joc' dels rols

Ens trobem altra vegada davant de la pregunta de sempre, com pot ser que persones normals, que assumeixen un paper a l'atzar, acabin degradant-se d'aquesta manera? Com abans, la sorpresa només és possible si pensem que la gent en general actua per voluntat pròpia, perquè així ho decideix lliurement, fora de qualsevol relació amb d'altres persones. Però això no és mai així, ni en un joc de rol ni en la vida "real"; al contrari del què pensava Zimbardo, l'experiment no exemplifica una desindividualització, sinó un canvi en les normes pertinents de comportament.

Els participants es comportaren com a persones, però això sí com a persones guardes i com a persones presoners, o és que hi ha alguna altra manera de ser guarda i presoner en la nostra societat? Quina possibilitat tenien els subjectes de comportar-se de manera diferent una vegada entrats en el joc? Els papers que la societat ens adscriu o que adquirim en les diferents situacions són més que papers en una obra de teatre, són el que som. Martín-Baró (1989) comenta que es pot pensar, amb algunes limitacions, però que la força dels rols rau en el fet que:

"A) Son parte de un sistema social y, como tales, establecen la coherencia entre el comportamiento de las personas y el contexto social externo, lo que produce los beneficios socialmente sancionados.

B) Los roles tienen una consistencia interna, y su adopción arrastra la incorporación de sus exigencias; en otras palabras, el margen que la adopción de un rol da a las variaciones personales es mínimo y quien asume un rol lo asume como un todo significativo.

C) La acción termina moldeando a las personas, es decir, cada uno termina siendo aquello que hace."

I. Martín-Baró (1989). *Sistema grupo y poder. Psicología social desde Centroamérica II* (p. 148). San Salvador: UCA.

5.4. L'individu en una institució total

Una visió que conjuga aquesta interpretació de l'experiment com a "joc" de rols i alhora com a demostració del poder de la situació, és comprendre que aquest experiment (i també el de l'obediència de Milgram) transcorre en una institució. En concret, en una institució total. El concepte d'institució total és d'Erving Goffman i fa referència als espais que, en la nostra societat, unifiquen la residència, el treball, i de vegades també l'oci, en una sola institució, generen una sola rutina i es troben en un aïllament relatiu de la resta de la societat. Són institucions totals les presons, és clar, però també els manicomis, les residències per a la tercera edat, els quarters, els convents o fins i tot les cases senyorials des del punt de vista del servei.

Lectura complementària

Per a un exemple de procés similar però crític amb el concepte de desindividualització vegeu l'estudi:

S. Reicher (1987). "Conducta de masa como acción social". A J. C. Turner (ed.). *Redescubrir el grupo social*. Madrid: Morata, 1990.

Lectura recomanada

Per a conèixer amb detall les implicacions i complexitats dels rols vegeu el capítol: F. Vázquez (1996). La distribució social del coneixement: els rols en l'ensenyament. A T. Ibáñez (Coord.), *Psicología social de l'Ensenyament*. Barcelona: Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya.

Lectura recomanada

El llibre d'Erving Goffman, publicat originalment el 1961, *Internados: ensayos sobre la situación social de los enfermos mentales*, és un llibre que hauria de llegir obligatòriament qualsevol estudiant de psicologia.

Les institucions totals són un exemple molt interessant per a entendre què significa ser un "jo" en la nostra societat i el paper que tenen els rols en la seva definició. Les institucions totals es caracteritzen, segons Goffman, pel següent: tots els aspectes de la vida tenen lloc en un mateix lloc i sota una única autoritat, tot es fa en companyia d'un gran nombre de persones que fan el mateix i reben el mateix tracte, tot està programat, la seqüència d'activitats s'imposa des de dalt mitjançant normes explícites i un grup de vigilants, i, finalment, les activitats s'integren en un sol pla racional dirigit a la consecució dels objectius de la institució (Goffman, 1961, p. 20).

Fins fa poc en manicomis i presons, normalment les persones no tenien dret a tenir pertinences personals, les quals són bàsiques per a definir un "jo" en un món de propietats privades, i portaven uniforme; no cal ni esmentar la importància de la gestió de l'aspecte personal en la definició que la persona fa d'ella mateixa. Paral·lelament, els treballadors d'aquesta mena d'institucions es mouen entre dues tensions contradictòries, una exigència social de sentir compassió pels interns i alhora una inexorable necessitat de complir amb els objectius de la burocràcia institucional, important per a aconseguir coses tan complicades com mantenir la netedat dels locals, la higiene dels interns o donar-los menjar.

Una altra tasca que han de fer els treballadors de presons i manicomis, es desmuntar les versions que tenen els interns sobre ells mateixos. Aquestes narracions són contrarestades per la història oficial de la institució sobre un mateix. Però mentre que la història de l'intern busca de mantenir la mateixa humanitat de la persona i oferir raons acceptables del perquè es troben allà, la de la institució busca de protegir la seva mateixa lògica d'existència i els seus objectius com a institució. La institució ha de garantir que la seva versió serà assimilada per l'intern per a legitimar que sap el què fa i que fa el millor per a la persona implicada. Alhora qualsevol forma de resistència és qualificada com una demostració de la necessitat de l'intern d'estar dins la institució.

En les circumstàncies que acabem de veure, què vol dir "ser"? I encara pitjor, com és possible de definir-se com un individu autònom, amb voluntat pròpia? Com es contesta la pregunta: qui sóc jo? Només hi ha una manera: resistir⁵ la lògica de la institució, però aquesta resistència només es podrà establir en els termes que la mateixa institució ha definit. El "jo" sempre sorgeix contra la institució.

⁽⁵⁾ Resistir

Significa l'única manera de mantenir la dignitat personal, però, també significa caure en la lògica de la institució. Que un nen creui els dits d'amagat per a poder mentir a un adult és una mostra de la seva "immaduresa". Que un pres o un pacient psiquiàtric pintin amb excrements (l'única cosa que tenen) les parets per a expressar-se és una mostra de la seva "malaltia".

És relativament senzill d'extrapolar el que passa en una institució total a la vida quotidiana de les persones que no en formen part. La institució total és un exemple que es pot fer extensiu a d'altres àmbits, com per exemple el laboral si tenim en compte el nombre d'hores que hi estan involucrades les persones i la importància que té el treball per a la definició d'un mateix. Avui en dia el nostre món s'està transformant, però no en la direcció d'alliberar-nos de les institucions sinó tot el contrari. Les institucions s'obren, s'expandeixen, i comencen a entrar en àmbits on no tenien espais abans. La universitat ha entrat a casa vostra, el treball ha entrat a casa dels vostres consultors i tutors, els malalts mentals reben atenció domiciliària, els nens classes particulars... Si fem servir el concepte d'"extitució", del filòsof francès Michel Serres, per a descriure aquesta nova mena d'institucions obertes, podríem dir que el nostre món assisteix al naixement de les "extitucions" totals.

Identificació amb la professió

Un és allò en què treballa. En presentar-nos diem molt abans jo sóc bomber, sóc psicòleg, sóc lampista... que no pas sóc tímid, sóc fan dels Backstreet Boys, sóc amant de la cuina casolana... que requereixen un àmbit més restringit per a ser expressats. De fet, els més joves d'entre vosaltres estudieu per a ser alguna cosa i els més grans per a canviar el que ara sou, oi?

5.5. Les possibilitats de la resistència

Tornem a donar un cop d'ull a l'experiment de Milgram, després d'haver passat per la presó de Stanford. La cosa canvia. Potser els resultats de l'experiment en lloc de conduir al pessimisme haurien de convidar-nos a l'optimisme. En la condició base un 35% de persones desobeïren en algun moment de l'experiment, i tot i que en la condició de col·laborador només ho feu un 7,5% i en la rèplica holandesa un 9%; almenys algú va desobeir. Per tant, també podem llegir l'experiment com una lliçó sobre les condicions necessàries per a la resistència.

Un individu sol enfrontat a un experimentador molt consistent, simplement no és un individu. En canvi, si hi ha d'altres persones que defineixen una possible resistència o l'experimentador perd la consistència, es pot redefinir la situació. De manera que ni l'obediència ni la resistència són, de fet, processos individuals. Ambdues accions requereixen una situació que ha de ser definida col·lectivament.

Podem extreure algunes conclusions de tot això. En primer lloc, que la idea de l'existència d'un individu autònom és sobretot una estratègia de camuflatge del poder, una manera de dissimular les relacions de poder que construeixen la societat. Els diferents valors competeixen per a estructurar la societat, per a definir les normes pertinents i per a definir com són les persones. Allò que un considera bo té tant de poder com allò que un considera dolent.

En segon lloc, el fet que l'individu autònom sigui una estratègia no vol dir que el discurs que l'instaura no produeixi efectes de veritat. En altres paraules, que l'individu autònom pot existir precisament perquè se'n parla i se'l pressuposa col·lectivament. Per això, gràcies a aquesta paradoxa apareix, encara que sigui poca, resistència individual en els experiments. Però l'individu no existeix si no hi ha un discurs que l'instauri. Per tant, no és qüestió d'interacció entre individus que existeixen independentment de les situacions i que es mantenen

inmutables a mesura que passen d'una a l'altra, sinó de pràctiques discursives que barregen idees sobre què és ser persona amb normes de comportament apropiades a determinades situacions en contextos organitzats.

Dos exemples per acabar. François Rochat i André Modigliani (1995) van estudiar la resistència a col·laborar amb el govern pronazi d'un poble francès. Conclouen que malgrat l'aparença heroica d'aquesta resistència que va aconseguir salvar la vida de milers de persones perseguides, la realitat va ser prou diferent. El poble no es diferenciava en res dels pobles veïns i la resistència va ser el resultat d'una sèrie d'accions que van emprendre alguns habitants i la resposta del govern francès. Simplement, resistir va ser tan normal com obeir per a la majoria dels francesos. De la mateixa manera que obeir no és qüestió de sàdics, resistir tampoc no és qüestió d'herois ni de sants.

L'altra cara d'aquesta mateixa moneda l'explica Haristos-Fatouros (1988), que després d'estudiar curosament els programes d'entrenament de la policia militar grega, la qual va torturar centenars de detinguts durant la dictadura dels coronels (entre 1967 i 1974), arribà a la conclusió que si s'apliquen els procediments d'ensenyament adequats en les circumstàncies apropiades qualsevol persona és un torturador potencial.

Hanna Arendt en el seu famós llibre *Eichmann a Jerusalem* va descriure amb horror el que havia vist en el judici a aquest nazi que va tenir lloc el 1961. Una persona "normal" havia pogut cometre els pitjors crims i ella ho va definir com "the banality of evil", és a dir, que la maldat és d'allò més corrent, vulgar podríem dir fins i tot. Tenia tota la raó, però tampoc cal oblidar que la bondat és igual de corrent i de banal, i és que, en definitiva, no es tracta de diferències personals sinó socials. La bondat o la maldat poden aparèixer de manera normal i corrent i la poden exercir les mateixes persones normals i corrents. Allò que cal estudiar no és, per tant, les persones que en participen sinó els moments i les circumstàncies en les quals apareixen.

Resum

En aquest mòdul heu acabat d'estudiar a fons els processos que els psicòlegs socials consideren que estan relacionats amb la influència, concretament, ens hem centrat en aquells processos d'influència que impliquen una interacció interpersonal. Heu estat testimonis dels esforços que els psicòlegs socials han fet per a superar els problemes que planteja entendre la conducta humana en termes de motivacions individuals i de com l'han explicada mitjançant la interacció i dels factors de la situació en la qual aquesta té lloc. No obstant això, com heu pogut comprovar, tot i que aquests processos passen en les interaccions immediates entre persones, les explicacions només les podem buscar en un àmbit més ampli que en el d'aquestes relacions.

Els psicòlegs socials han estat sempre molt crítics amb les maneres d'entendre la psicologia que estudien les persones com si no es relacionessin amb ningú. Però ara també és el moment de reclamar a la psicologia social que no estudiï les relacions com si tinguessin lloc a l'espai sideral. De la mateixa manera que la conducta humana té lloc a l'interior d'una xarxa de relacions, les relacions tenen lloc en espais culturals i històrics concrets. Per això, i parafrasejant el mòdul 1, podem dir que allò "interaccional" i allò social són inextricables. Així, doncs, quan torneu a entrar en contacte amb temes com la normalització, la percepció, la conformitat, la innovació o la obediència, recordeu que, més enllà de les interaccions en les quals tenen lloc, aquests processos ens mostren també de quina manera es formen els individus en la nostra societat, és a dir, què vol dir ser una persona i com se'n regula el comportament, els pensaments o els desitjos.

Per exemple, potser us heu fixat en el fet que les diferents modalitats d'influència social tenen en comú evitar el conflicte. Això és un producte de la societat del consens en la qual vivim, una societat en la qual el conflicte és menyspreat en detriment d'una suposada convivència pacífica que pot amagar opressions més greus que les que produiria un conflicte obert. Els individus de la nostra societat som capaços d'acceptar allò inacceptable només per a evitar la incomoditat d'un conflicte interpersonal. Ara bé, com que tot en aquesta vida té dues cares com a mínim, això també possibilita que el conflicte sigui una oportunitat i una condició per al canvi social.

D'altra banda, quan en el primer mòdul us parlàvem d'allò social i d'allò psicològic, potser la idea de què és allò psicològic us semblava més clara que la de què és allò social. Per allò psicològic ràpidament us podíeu imaginar algunes coses com la ment, els pensaments, les emocions, la personalitat o el tarannà de cadascú. En canvi, allò social ha estat tantes vegades infraestimat que sovint no sabem ni què és amb exactitud, si la societat, la cultura, el grup o la família. Doncs bé, efectivament és cadascuna d'aquestes coses, però també és la situa-

ció. En aquest mòdul heu vist alguns exemples concrets de què és el que hem d'entendre quan parlem d'allò social. Ara el pas que queda és que no ho oblideu, tingueu en compte que és molt senzill d'oblidar-ho; la tendència creixent cap a l'individualisme de la nostra societat accentuarà encara més la pressió cap a la comprensió del comportament de les persones segons les seves característiques individuals. El desenvolupament que té la genètica s'aprofitarà sovint per a remarcar que efectivament són els individus qui controlen les seves accions i que, per tant, cal anar a l'interior dels individus per a comprendre'ls. La psicologia social continuarà insistint, potser massa tímidament, en el fet que la comprensió cal buscar-la fora, i que allò social (ara ja sabeu què és) passa per damunt dels individus més fàcilment del que habitualment creiem, siguin quines siguin les seves característiques genètiques o psicològiques particulars.

Recordeu que a partir de la idea d'un suposat individu cognitivament i moralment autònom, és a dir, lliure, paradoxalment es pot generar la inhumanitat més absoluta. L'obligació social de l'individu de mostrar-se racional el porta a justificar les accions comeses com si el fet d'haver-les emprès depengués únicament d'ell o ella. La conseqüència immediata d'això és la recreació pública de la ideologia dominant. La suposada llibertat de l'individu per a resistir tota influència fa que aquesta es pugui reproduir amb tota tranquil·litat. Ens sotmetem constantment a situacions que ens indueixen a entrar en una esfera de poder per a evitar una sèrie de micropenalitzacions que potser no són molt importants agafades d'una en una, i que provoquen microsubmissions lliurement acceptades. Això explica el fet que siguem les mateixes persones les que construïm la ideologia dominant sense que calgui que aquesta s'imposi de manera massiva o macromassiva, com intentaven d'explicar les teories de la comunicació persuasiva. A la ideologia dominant no li cal ser absorbida mitjançant mecanismes ocults d'influència subliminar o bé mitjançant grans aparells propagandístics, sinó que només li cal ser practicada en el dia a dia; la necessitat de justificació que sent un individu "lliure" ja farà la resta. I recordeu que els rols són un mecanisme fonamental d'aquesta construcció, el lloc que ocupem en la societat provoca una sèrie de microobligacions "lliurement acceptades" per l'individu que pressuposen també una determinada ideologia.

La definició de la situació inclou també si en el seu si hi haurà individus o no i quin serà el comportament d'aquests individus segons els rols que els assigni i de les normes que marqui. Però no arronseu el nas, perquè aquesta última frase, encara que ho sembli, no és determinista. No oblideu mai que són les persones les que defineixen les situacions, les que hi aporten el significat, i que, per tant, tota situació és permanentment negociable i modificable. La societat, els grups, la història, no són altra cosa que vosaltres mateixos, i no existeixen sinó és per mitjà vostre. Som, per tant, nosaltres (i fixeu-vos que diem "nosaltres" i no "jo" o "tu") els qui, en definitiva i encara que sigui realment difícil, tenim l'última paraula sobre la realitat de les coses i de la vida, de les paraules i els objectes, dels pensaments i les emocions, de les relacions al cap i a la fi. Aquest és el gran avantatge que aporta la psicologia social res-

pecte d'altres comprensions de la psicologia que sí són deterministes en situar l'origen del comportament en instàncies no controlables per les persones, siguin aquestes el seu passat o els gens.

Pel que fa al mètode, molts psicòlegs socials han abandonat ja els experiments de laboratori. Aquests experiments van ser necessaris en un moment en què en psicologia no es podia parlar de cap altra manera, un moment en el qual actuar fora dels rígids marges de la ciència entesa dogmàticament era problemàtic si un hom volia fer recerca. Ara, tot i que encara és així sovint, hi ha d'altres possibilitats que permeten d'anar a estudiar els processos d'influència i de resistència allà on tenen lloc, mitjançant estudis etnogràfics, anàlisis del discurs o d'altres metodologies qualitatives. O fins i tot simplement reflexionar sobre aquests com hem fet en aquest mòdul. Estudiar processos psicosocials és una feina tan necessària com inacabable, precisament perquè les situacions canviïn constantment.

La bellesa de la psicologia social rau en la seva gran capacitat descriptiva més que no pas en la seva habilitat explicativa. Massa anys d'experimentalisme estret i mal entès, centrat en la recerca obsessiva de la causa, han malmès una disciplina que sempre s'ha caracteritzat per la seva impressionant intuïció sobre el funcionament de la vida quotidiana en societat. El que heu vist en aquest mòdul han estat alguns dels experiments fonamentals de la psicologia social, i crec que no exagero si afirmo que són admirables. Però la recerca de la causa final, única i invariant, ha acabat en abús de factors explicatius simplistes, com poden ser la necessitat d'autoestima o la recerca d'una identitat social positiva, i lamentablement ha oblidat els factors culturals i històrics, aportacions de disciplines tan fonamentals com són l'antropologia i la història.

Potser si la preocupació per l'explicació se substitueix, tal com proposa el construccionisme social, per un afany de comprensió, si l'obsessió per a l'objectivitat es torna en un reconeixement del paper de la interpretació, i si la metàfora del "món interior" que cada persona té es canvia per una altra metàfora menys individualista, aleshores la psicologia social tindrà un lloc entre les altres ciències socials i humanes a l'alçada que les seves increïbles descripcions de la conducta humana es mereixen.

Lectura recomanada

Us recomanem fermament la lectura de l'article següent publicat originalment el 1973: K. J. Gergen (1998). La Psicología Social como Historia. *Anthropos*, 177.

Propostes de reflexió

1. En aquest mòdul heu vist alguns dels processos que permeten la reproducció de la societat, és a dir, el manteniment de les relacions de poder tal com existeixen en un moment concret. Però també heu pogut reflexionar sobre les possibilitats que les persones tenim per a canviar allò que no ens agrada o que es troba en oposició directa als valors que mantenim. Segons quina lectura feu dels mòduls podeu extreure'n conclusions pessimistes o optimistes sobre el futur de la nostra societat. Quins elements destacaríeu per a una lectura pessimista? I per a una lectura optimista?

2. Conèixer la força que tenen determinades situacions a l'hora de fer-nos actuar en contra d'allò que creiem us hauria de permetre d'identificar aquesta mena de situacions en la vida quotidiana i evitar-les. Però també us hauria de permetre d'avaluar fins a quin punt les persones són responsables dels seus actes i quines conseqüències té la visió de les coses que us hem ofert, a l'hora d'emetre opinions en qualitat de psicòlegs. En alguns judicis s'han fet servir aquestes teories per a alleugerir les condemnes de persones implicades en crims col·lectius (per exemple, a l'Àfrica del Sud, vegeu Colman, 1991). El debat sobre la responsabilitat individual no és, doncs, anecdòtic. Segons el que heu llegit, penseu quina seria la vostra posició si us demanessin d'actuar com a expert en un judici en el qual un grup de caps rapats (skin heads) va assassinar un indigent a puntades de peu.

3. En diversos apartats d'aquest mòdul han sortit referències a la noció d'*Enlightenment*, que es pot traduir com a 'efecte d'il·lustració', i sobre la qual ja teníeu una proposta de reflexió en el mòdul 1. Aquí us en proposem una altra. La proposta de Gergen sobre el fet que el coneixement sobre la societat és sempre provisional perquè produeix modificacions en la societat mateixa, ha estat ben rebuda per alguns sectors de psicòlegs socials crítics amb les versions clàssiques de la psicologia social. Però altres psicòlegs socials diuen que no hi ha evidències sobre fins a quin punt es produeix aquest efecte. Per exemple addueixen que la gent a la qual s'explica l'experiment de Milgram no tenen gaires dificultats a tornar a caure en una situació semblant. Fins a quin punt, doncs, creieu que el coneixement psicosocial pot produir canvis en la societat? Fins a quin punt les persones traslladen les lliçons d'una situació a una altra de semblant? Generalitzant això, fins a quin punt creieu que l'educació dels infants té conseqüències sobre el comportament d'aquests infants en situacions tan llunyanes en el temps com les que podran viure d'adults? En definitiva, podem confiar en el fet que una bona educació dels nens d'avui dia produirà un món millor demà?

4. Tot sovint al llarg del mòdul hem al·ludit a la presència, massa sovint oblidada pels psicòlegs socials, de factors de tipus cultural i històric, però no hi hem entrat massa. Per exemple, en el cas dels experiments sobre l'obediència es fa palesa molt sovint la seva relació amb el genocidi, però no queda clar si l'obediència és un factor explicatiu definitiu o bé si només és un pas més cap a l'extermini. Si fos aquest el cas, quins altres factors psicosocials o bé quins altres processos culturals i històrics creieu que són necessaris per a arribar a una situació de genocidi?

Glossari

atribucions Explicacions quotidianes sobre les causes de la conducta de les altres persones i la pròpia.

conformitat El fet que una persona canviï les seves accions com a resultat de la pressió d'un altra persona o d'un grup, ja pot ser a causa de la por al rebuig per part del grup, pel desig de sentir-se membre del grup o per creure que el grup té raó.

influència interpersonal Modificació del curs de les accions d'una persona provocada per la interacció amb altres persones o grups.

innovació Canvi en les normes socials vigents en una situació donada com a conseqüència de la influència d'una minoria.

majoria Persones que es comporten segons les normes i els valors dominants en una societat o en un grup.

minoria Persones que es comporten segons normes i valors alternatius als dominants en una societat o en un grup.

norma social Expectativa que tenen les persones sobre les accions adequades en una situació concreta.

normalització Procés de creació de les normes que regulen la conducta, la percepció, el pensament o els desigs de les persones en una situació donada.

obediència Execució de les ordres donades per una autoritat.

percepció Procés actiu de recerca i d'interpretació de la informació del nostre entorn que està mediatitzat pel significat social que aquesta informació posseeix.

rol Conjunt de normes socials pertinents per a una posició social donada.

societat burocràtica Societat que presenta una divisió del treball rígida, en la qual les persones se senten més responsables del funcionament de la rutina programada que no pas de les seves conseqüències.

uniformitat Resultat del fet que les persones d'un grup comparteixen creences, percepcions i comportaments com a efecte del seguiment de les normes socials.

Bibliografia

- Allport, G. W. (1954). *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba, 1962.
- Asch, S. (1952). *Psicología Social*. Buenos Aires: Eudeba, 1972.
- Barnes, B. (1987). *Sobre Ciencia*. Barcelona: Labor.
- Bauman, Z. (1997). *Modernidad y Holocausto*. Toledo: Sequitur.
- Blanch, J. M. (1982). *Psicologías Sociales. Aproximación histórica*. Barcelona: Hora.
- Blass, T. (1999). The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Know About Obedience to Authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29 (5), 955-978.
- Blass, T. (1996). Attribution of Responsibility and Trust in the Milgram Obedience Experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 26 (17), 1529-1535.
- Brief, A., Buttram, R., Elliott, J., Reizenstein, R., i McCline, R. (1995). Releasing the Beast: A Study of Compliance with Orders to Use Race as a Selection Criterion. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 177-193.
- Bruner, J. (1958). *Psicología Social y Percepción*. A J. R. Torregrosa i E. Crespo (Ed.), *Estudios básicos de Psicología Social*. Barcelona: Hora, 1984.
- Bruner, J. (1980). *Investigaciones sobre el desarrollo cognitivo*. Madrid: Pablo del Río Editor.
- Bruner, J. (1991) *Actos de significado. Más allá de la revolución cognitiva*. Madrid: Alianza.
- Bruner, J. i Goodman, C. (1947). Value and Need as Organizing Factors in Perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42, 33-44.
- Bruner, J. i Postman, L. (1949). On the Perception of Incongruity: A Paradigm. *Journal of Personality*, 18, 206-223.
- Canto, J. (1994). *Psicología social de la influencia. Estrategias de poder y procesos de cambio*. Málaga: Aljibe.
- Collier, G., Minton, H. L., i Reynolds, G. (1996). *Escenarios y tendencias de la psicología social*. Madrid: Tecnos.
- Collins, B. E. i Brief, D. E. (1995). Using Person-Perception Vignette Methodologies to Uncover the Symbolic Meanings of Teacher Behaviors in the Milgram Paradigm. *Journal of Social Issues*, 51, 3, 89-106.
- Colman, A. M. (1991). Crowd Psychology in South African Murder Trials. *American Psychologist*, 46 (10), 1071-1079.
- Corneille, O. i Leyens, J. P. (1994). Categorías, categorización social y esencialismo psicológico. A R. Y. Bourthuis i J. P. Leyens (Ed.), *Estereotipos, discriminación y relaciones entre grupos*. Madrid: McGraw-Hill, 1996.
- Darley, J. M. (1995). Constructive and Destructive Obedience: A Taxonomy of Principal-Agent Relationships. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 125-154.
- Deutsch, M. i Krauss, R. M. (1970). *Teorías en Psicología Social*. Buenos Aires: Paidós.
- Dumont, L. (1983). *Essais sur l'individualisme*. París: Seuil. (Versió en castellà: *Ensayos sobre el individualismo*. Buenos Aires: Amorrortu.)
- Duncan, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Echebarría, A. i Villarreal, M. (1991). La percepción social. A A. Echebarría (Ed.), *Psicología Social Sociocognitiva*. Bilbao: Desclée de Brower.
- Elms, A. C. (1995). Obedience in Retrospect. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 21-31.
- Fernández Dols, J. M. (1982). Las dos últimas décadas en el estudio de la conformidad y la influencia social. *Estudios de Psicología*, 10, 54-62.

- Foucault, M. (1975). *Vigilar y castigar*. Madrid: Siglo XXI, 1977.
- Foucault, M. (1977). *Historia de la sexualidad. 1. La voluntad de saber*. Madrid: Siglo XXI, 1992.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Cambridge: Polity Press, 1984.
- Goffman, E. (1959). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu, 1976.
- Goffman, E. (1961). *Internados*. Buenos Aires: Amorrortu, 1970.
- Goffman, E. (1963). *Relaciones en público*. Madrid: Alianza, 1979.
- Hamilton, G. G. i Woolsey Biggart, N. (1985). Why People Obey. Theoretical Observations on Power and Obedience in Complex Organizations. *Sociological Perspectives*, 28 (1), 3-28.
- Hamilton, V. L. i Sanders, J. (1995). Crimes of Obedience and Conformity in the Workplace: Surveys of Americans, Russians, and Japanese. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 67-88.
- Haritos-Fatouros, M. (1988). The Official Torturer: A Learning Model for Obedience to the Authority of Violence. *Journal of Applied Social Psychology*, 18 (13), 1107-1120.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: Wiley.
- Helm, C. i Morelli, M. (1985). Obedience to Authority in a Laboratory Setting: Generalizability and Context Dependency. *Political Studies*, 33, 610-627.
- Hewstone, M. et al. (1988). *Introducción a la psicología social*. Una perspectiva europea. Barcelona: Ariel, 1990.
- Ibáñez, T. (1979). Factores sociales de la percepción. Hacia una psicología del significado. *Cuadernos de Psicología*, 1, 71-81.
- Ibáñez, T. (1982). *Poder y Libertad*. Barcelona: Hora.
- Ibáñez, T. (1987). Poder conversión y cambio social. A S. Moscovici, G. Mugny i J. A. Pérez (Ed.), *La influencia social inconsciente. Estudios de Psicología Social Experimental*. Barcelona: Anthropos, 1991.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of Groupthink*. Boston: Houghton Mifflin.
- Jones, E. i Davis, K. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in person perception. A L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). New York: Academic Press.
- Kelman, H. C. (1972). La influencia social y los nexos entre el individuo y el sistema social: más sobre los procesos de sumisión, identificación e internalización. A J. R. Torregrosa i E. Crespo (Comp.). (1982), *Estudios básicos de Psicología Social*. Barcelona: Hora.
- Kelley, H. (1959). La variable frío-caliente en las primeras percepciones de las personas. A H. Proshansky i B. Seidenberg (Dir.), *Estudios básicos de Psicología Social* (pp. 89-95). Madrid: Tecnos.
- Kelley, H. (1973). The processes of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Latané, B. i Darley, J. (1970). *The unresponsive bystander: why doesn't he help?* New York: Appleton.
- Latané, B. i Rodin, J. (1969). A lady in distress: inhabiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189-202.
- Levine, J. M. i Pavelchak, M. A. (1984). Conformidad y obediencia. A S. Moscovici (Ed.), *Psicología Social, I: Influencia y cambio de actitudes. Individuos y grupos*. Barcelona: Paidós, 1985.
- Lindzey, G. i Aronson, E. (1985). *Handbook of Social Psychology. Volume II. Special Fields and Applications*. New York: Random House.
- Lutsky, N. (1995). When is "Obedience" Obedience? Conceptual and Historical Commentary. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 55-65.

- Maccoby, E. E. i Newcomb, T. M., i Hartley, E. L. (1958). *Readings in Social Psychology*. London: Methuen, 1966.
- Martín-Baró, I. (1983). *Acción e ideología. Psicología Social desde Centroamérica*. San Salvador: UCA.
- Martín-Baró, I. (1989). *Sistema grupo y poder. Psicología social desde Centroamérica II*. San Salvador: UCA.
- Meeus, W. i Raaijmakers, Q. (1986). Administrative Obedience: Carrying Out Orders to use Psychological-Administrative Violence. *European Journal of Social Psychology*, 16, 311-324.
- Meeus, W. i Raaijmakers, Q. (1995). Obedience in Modern Society: The Utrecht Studies. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 155-175.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67 (4), 371-378.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. London: Pinter Martin, 1997. (Versió en castellà: *Obediencia a la autoridad*. Bilbao: Desclee de Brouwer, 1980).
- Milgram, S. (1992). *The individual in a social world. Essays and Experiments*. New York: McGraw-Hill.
- Miller, A., Collins, B. E., i Brief, D. (1995). Perspectives on Obedience to Authority: The Legacy of the Milgram Experiments. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 1-19.
- Miller, A. (1995). Constructions of the Obedience Experiments: A Focus Upon Domains of Relevance. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 33-53.
- Miller, A. (1972). *The Social Psychology of Psychological Research*. New York: Free Press.
- Modigliani, A. i Rochat, F. (1995). The role of Interaction Sequences and the Timing of Resistance in Shaping Obedience and Defiance to Authority. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 107-123.
- Moscovici, S., Mugny, G., i Pérez, J. A. (1987). *La influencia social inconsciente. Estudios de Psicología Social Experimental*. Barcelona: Anthropos.
- Moscovici, S. (1984). *Psicología Social* (1-2 vol.). Barcelona: Paidós.
- Moscovici, S. (1981). *Psicología de las minorías activas*. Madrid: Morata.
- Mugny, G. (1981). *El poder de las minorías*. Barcelona: Rol.
- Myers, D. G. (1995). *Psicología Social*. México, DF: McGraw-Hill.
- Newcomb, T. M. (1969). *Manual de Psicología Social*. Buenos Aires: Eudeba.
- Noelle-Neuman, E. (1981). Mass media and social change in developed societies. A E. Katz i T. Szecskö (Ed.), *Mass media and social change*. Beverly Hills: Sage.
- Orne, M. T. i Holland, C. H. (1972). On the Ecological Validity of Laboratory Deceptions. A Arthur Miller (Ed.), *The Social Psychology of Psychological Research*. New York: Free Press.
- Pérez, J. A. i Mugny, G. (1988). *Psicología de la influencia social*. València: Promolibro.
- Pérez, J. A. i Mugny, G. (1998). Articulación de enfoques de la influencia social mediante la teoría de la elaboración del conflicto. A D. Páez i S. Ayestarán (Ed.), *Los desarrollos de la psicología social en España*. Madrid: Fundación Infancia y Aprendizaje.
- Proshansky, H. i Seidenberg, B. (Ed.). (1965). *Estudios básicos de Psicología Social*. Madrid: Tecnos.
- Reicher, S. (1987). Conducta de masa como acción social. A J. C. Turner (Ed.), *Redescubrir el grupo social*. Madrid: Morata, 1990.
- Rochat, F. i Modigliani, A. (1995). The Ordinary Quality of Resistance: From Milgram's Laboratory to the Village of Le Chambon. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 195-210.

- Sabini, J. i Silver, M. (1983). Dispositional vs. Situational Interpretations of Milgram's Obedience Experiments: "The Fundamental Attributional Error". *Journal for the Theory of Social Behavior*, 13 (2), 147-154.
- Sherif, M. (1936). La formación de las normas sociales. El paradigma experimental. A H. Proshansky i B. Seidenberg (Ed.). (1965), *Estudios básicos de Psicología Social*. Madrid: Tecnos.
- Shibutani, T. (1961). *Sociedad y personalidad*. Buenos Aires: Paidós, 1971.
- Tajfel, H. (1981). *Grupos Humanos y Categorías Sociales*. Barcelona: Herder.
- Tajfel, H. (1972). La categorización social. A S. Moscovici (Dir.), *Introducción a la Psicología social* (pp. 349-387). Barcelona: Planeta, 1975.
- Tajfel, H. (1968). Social and cultural factors in perception. A G. Lindzey i E. Aronson (Ed.), *Handbook of Social Psychology*, pp 315-394.
- Torregrosa, J. R. i Crespo, E. (Ed.). (1984), *Estudios básicos de Psicología Social*. Barcelona: Hora.
- Turner, J. C. (1991). *Social Influence*. Michigan: Brooks/Cole.
- Turner, J. C. (1987). *El análisis de la influencia social*. A J.C. Turner (Ed.), *Redescubrir el grupo social*. Madrid: Morata, 1990.
- Van Avermaet, E. (1988). Influencia social en los grupos pequeños. A M. Hewstone, W. Stroebe, J. P. Codol, i G. M. Stephenson (Dir.), *Introducción a la Psicología Social. Una perspectiva Europea*. Barcelona: Ariel, 1990.
- Vázquez, F. (1996). La distribució social del coneixement: els rols en l'ensenyament. A T. Ibáñez (Coord.), *Psicología social de l'Ensenyament*. Barcelona: Edicions de la Universitat Oberta de Catalunya.
- Witte, E. (1990). Social influence: a discussion and integration of recent models into a general group situation theory. *European Journal of Social Psychology*, 20, 3-27.
- Woolsey Biggart, N. i Hamilton, G. G. (1984). The power of obedience. *Administrative Science Quarterly*, 29, 540-549.
- Zimbardo, P. J. et al. (1986). La Psicología del encarcelamiento: privación, poder y patología. *Revista de Psicología Social*, 1, 95-105.