
Influència, conformitat i obediència

PID_00269249

Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse

Temps mínim de dedicació recomanat: 5 hores





Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse

Doctor en Psicologia Social i professor titular a la Universitat Autònoma de Barcelona. Fa recerca sobre gènere i tecnologia emprant mètodes qualitius. S'interessa especialment pel món autoetnogràfic i les modalitats creatives d'escriptura científica.

L'encàrrec i la creació d'aquest recurs d'aprenentatge UOC han estat coordinats pel professor: Josep Vivas Elias (2019)

Primera edició: setembre 2019
© Joel Feliu i Samuel-Lajeunesse
Tots els drets reservats
© d'aquesta edició, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realització editorial: FUOC

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars dels drets.

Índex

Introducció	5
Objectius	7
1. El procés de normalització	9
1.1. Les normes socials	9
1.1.1. Algunes distincions possibles	10
1.1.2. Normes implícites i explícites	11
1.1.3. El trencament de les normes	12
1.1.4. La normalitat	13
1.1.5. L'ordre social	13
1.1.6. Restricció o possibilitat?	14
1.2. La creació de normes	15
1.2.1. Normes de percepció	15
1.2.2. Naixement de normes socials en contextos grupals	20
2. Influència de la majoria: conformitat	23
2.1. Asch i la pressió grupal	23
2.1.1. Normes en conflicte	25
2.1.2. Implicacions per a la dinàmica de grups	26
2.2. Conformitat, conformisme i uniformitat	27
3. Influència de la minoria: innovació	29
3.1. Majories i minories	30
3.2. Conformitat o conversió	31
3.3. Característiques de la minoria innovadora	34
3.4. Resistències a la influència de la minoria	36
3.5. Relacions de poder i influència minoritària	37
4. Obediència a l'autoritat	40
4.1. L'experiment de Stanley Milgram	41
4.1.1. Les diferents condicions experimentals	44
4.1.2. Crítiques a l'experiment	46
4.1.3. Algunes rèpliques experimentals	47
4.2. L'individu en una societat burocràtica	48
4.2.1. L'explicació de Milgram	49
4.2.2. Extensions de l'explicació de Milgram	51
4.3. Les possibilitats de la resistència	54
Resum	56

Bibliografia.....	59
--------------------------	-----------

Introducció

Aquest mòdul constitueix un recorregut històric, organitzat temàticament, dels diferents plantejaments que l'estudi de la influència social ha provocat. Un recorregut que permet passar d'entendre la influència com un procés negatiu que trepitja l'individu i coarta la seva llibertat a veure-la com a inevitable, com el procés necessari per a esdevenir humans. De fet, les explicacions de la influència 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 dels trets de les persones que hi són presents.

Per tal d'entendre la importància de les situacions en l'explicació de la influència social ens cal entendre el concepte de *definició de la situació*. 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 la definició de la situació 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 de gènere 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 perdeu 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 creacions 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 a si 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?

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 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.

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 constrenyen 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 sego-

nes normes. Per exemple, és d'esperar que tothom aprenguin a llegir i a escriure (aquest és l'ordre social), però no és d'esperar que ningú 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 autores, 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. Moltes altres persones 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 les criatures no viatgin soles 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'una 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.

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 exclosa del grup i qualificada de «diferent», «anormal» o «desviada».

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.

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 del veïnat no us dirigeixin més la paraula o defugin la vostra presència.

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 acompleix les normes implícites i no ho és qui no les acompleix.

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 qui actua que 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 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

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.

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 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 professionals de la psicologia).

1.1.6. Restricció o possibilitat?

La noció de norma social permet d'entendre per què la societat funciona amb relativa fluïdesa i, 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, 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.

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.

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 un punt de 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 establí 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.

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

L'efecte autocinètic

Aquest efecte és prou conegut pels qui es dediquen a l'astronomia, 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 mogui erràticament en qualsevol direcció tot i estar realment immòbil.

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.»

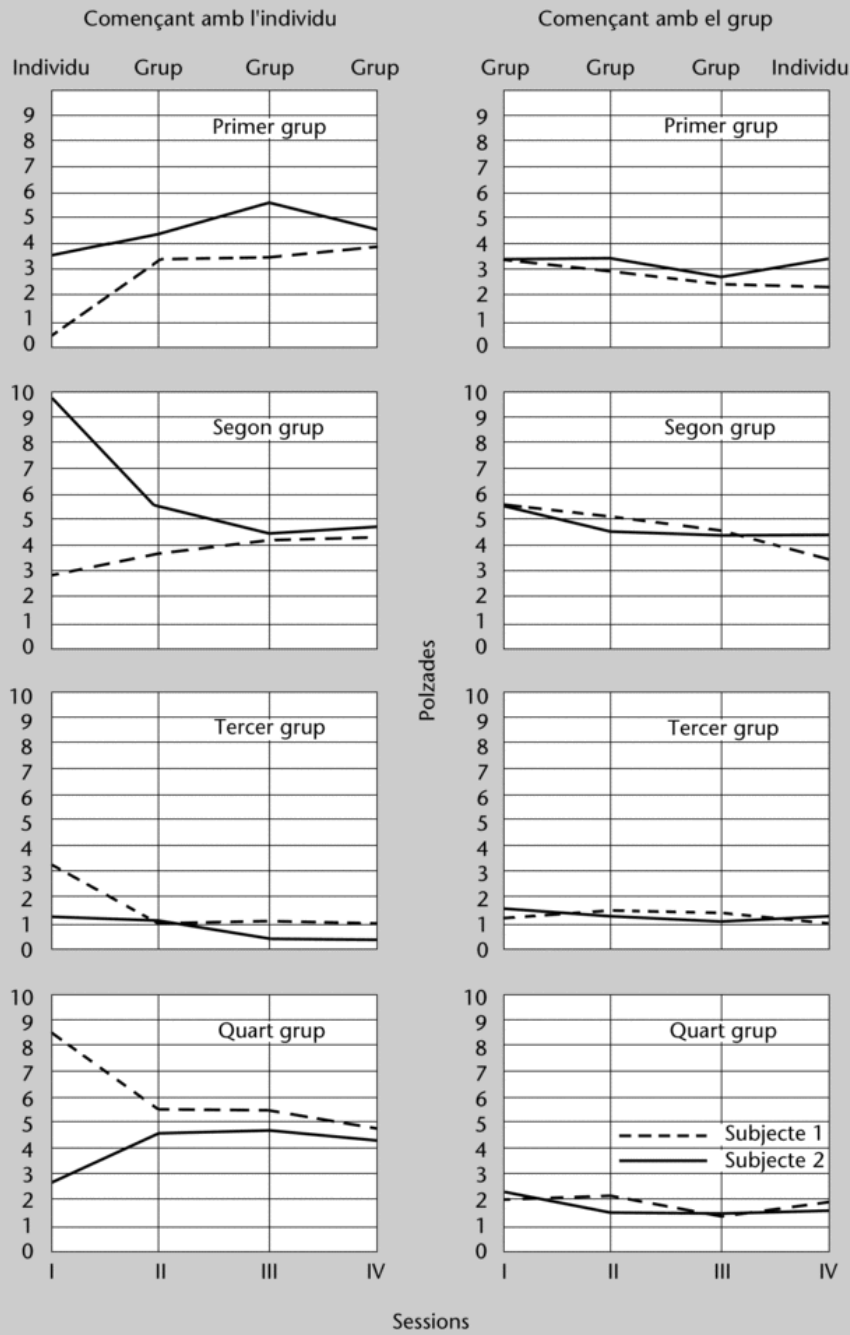
M. Sherif (1936). Las influencias del grupo en la formación de normas y actitudes. A J. R. Torregrosa i E. Crespo (1984). *Estudios básicos de Psicología Social* (p. 344). Barcelona: Hora.

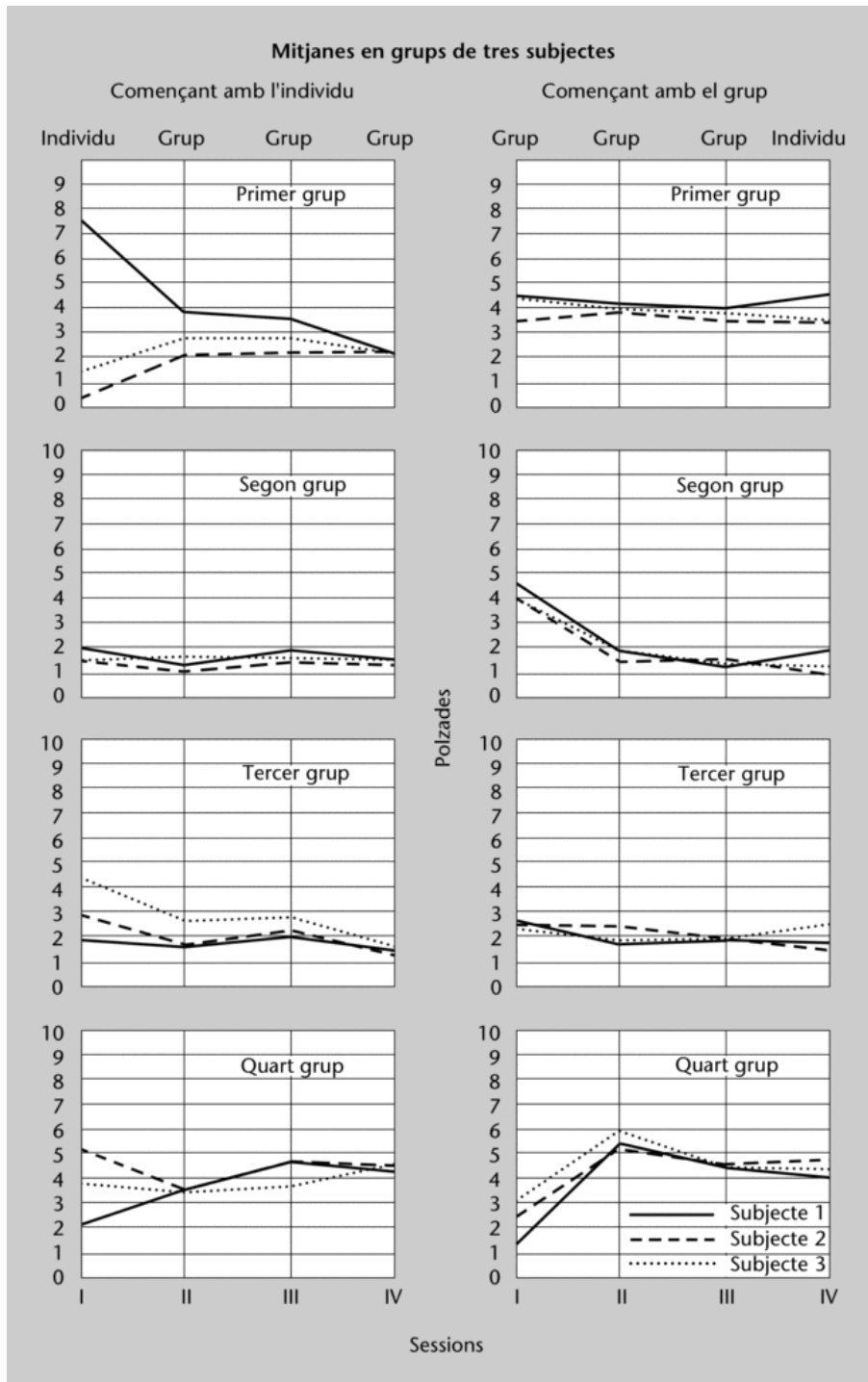
Per a explicar aquests resultats entre d'altres, Leon Festinger proposà, el 1954, la teoria de la comparació social. Segons l'autor de la teoria calia explicar quins processos generen uniformitat en el si dels diferents grups socials. La qüestió de partida és que hi ha temes sobre els quals és més fàcil estar segur que d'altres. Si una persona no està segura de la mida d'una rajola agafa un metre i s'acaba el problema. En canvi, si dubta de si un professor és un bon professor o no, no té cap metre pedagògic a mà. L'única cosa que té a mà són altres estudiants. En aquest cas la creença en la validesa de les pròpies opinions només pot venir donada per les altres persones. De fet, la majoria de temes rellevants de la vida social són més d'aquesta segona mena que no pas dels primers, és a dir, que en general no tenim «proves» de la majoria de temes que ens importen.

Proves científiques

De totes maneres fins i tot les proves més científiques no són altra cosa que consensos de grups de persones entorn del que es considera una prova vàlida i del que no. La seva «objectivitat» és només un «consens» entre grups de persones «autoritzades».

Mitjanes en grups de dos subjectes





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. 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 les altres persones 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*. 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. 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).

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.

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 venen imposades per una minoria de manipuladors provocadors sinó que sorgeixen en la situació mateixa.

Stephen 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 suposada 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 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.

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.

2. Influència de la majoria: conformitat

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 aconseguixi 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?

2.1. 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?

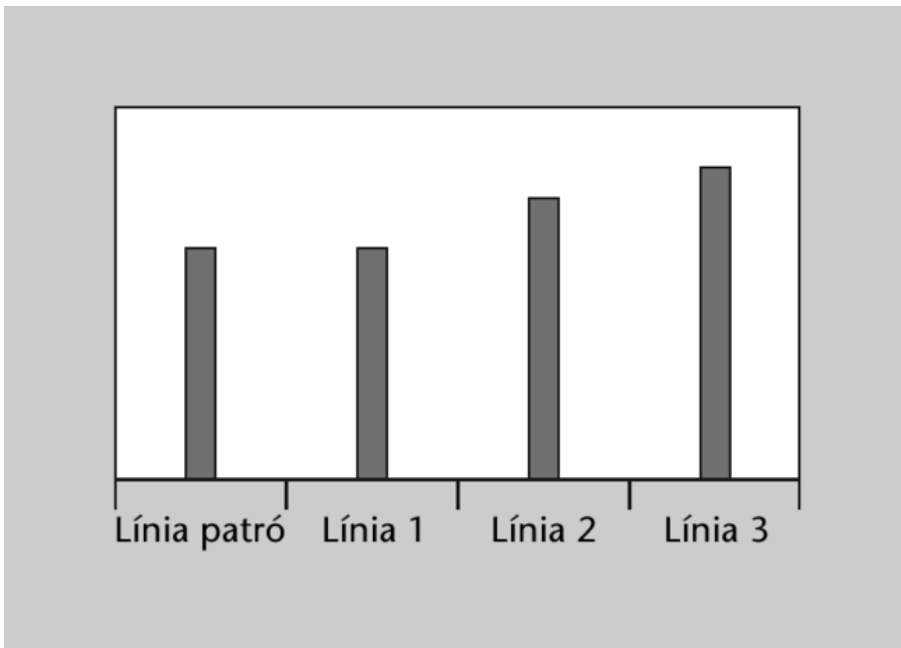
L'experiment d'Asch curiosament demostra el que no volia demostrar, o almenys això és el que diu el seu autor. Com a bon americà i com a bon gestaltista, estava interessat a demostrar la independència de judici dels individus i com aquests no es deixen influenciar fàcilment. Això reafirmaria la privacitat 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 dona 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 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 unicatat 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 alt cost.

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 veïes amb fermesa i, per tant, de donar suport a la persona no instruída), 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.

2.1.1. 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 informacional* i correspon al fet que la persona considera que la informació que les 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

Lectura complementària

Una de les lectures més recomanables per a introduir-se en el pensament de Kurt Lewin 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 elles mateixes les qui estan equivocades i no pas les altres?

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 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.

2.1.2. 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.

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?

2.2. 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 del 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 (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. 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*, *independentistes*, *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.

3.1. 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 només, 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.

Pregunta guia

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

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 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.

3.2. 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, depenent 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 vèiem 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.

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.

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 me-

canismes 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.

3.3. 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 dispositives 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 aconsegueix 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 aconsegueix és per la **consistència** que presenta. Podem parlar de dos tipus de consistència: la consistència diacrònica, que es dona quan la minoria aconsegueix de mantenir els seus postulats amb coherència al llarg d'un període de temps, i la consistència sincrònica, que es dona 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

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* aconsegueixen, 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.

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.

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 directa³ 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.

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.

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.

⁽³⁾Per influència directa es considera la influència aconseguida en mostrar-se els subjectes d'acord literal 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.

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.

3.4. 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 indi-

Els okupes

El fet que el moviment *okupa* creixi i s'escampi per baris 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.

recta 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.

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 denegació 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.

3.5. Relacions de poder i influència minoritària

Abans d'acabar aquest punt, es fa 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 (1975, 1977), 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 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 el model d'individu occidental que es vol creure autònom. Aquest fet provoca que la norma social que determina el conflicte que provoquen la majoria i la minoria sigui la següent: 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

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 soc feminista, eh!»

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 (base dels estudis sobre conformitats) 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** (base dels estudis sobre influència minoritària) 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 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.

4. 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 de conflictes gaire antics. La pregunta a la qual ha de respondre la psicologia social va més enllà de qui i per què dona 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-ne els resultats, fa esgarriar. 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. El més proba-

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. L'adreça és la següent: <http://www.amnesty.org/>

ble 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.

4.1. 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 ofería 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 dona 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 avançés 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 avançés 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 haguéssin 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.

4.1.1. 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.

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 dona 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. $n = 40$, $S_o = 47,5\%$.

Condició 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. $n = 40$.

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?

Condició 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. $n = 20$, $S_o = 0\%$.

Condició 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. $n = 20$, $S_o = 20\%$.

Condició 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.

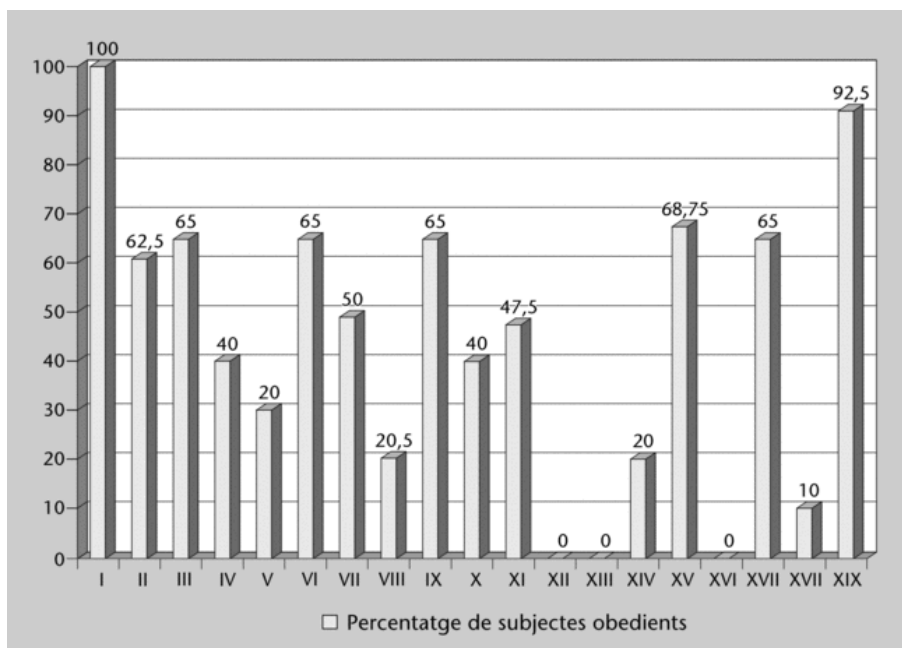
Condició XVI: Dues autoritats enfrontades. Hi ha dos experimentadors. En arribar als 150v. comencen a discutir, l'un creu que cal continuar i l'altre que no. $n = 20$, $S_o = 0\%$.

Condició 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. $n = 20$, $S_o = 65\%$.

Condició XVIII: Dos «mestres» es rebel·len. La feina de fer de mestre es divideix entre tres persones, l'una llegeix les paraules 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. $n = 40$, $S_o = 10\%$.

Condició 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.

4.1.2. 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*, va retardar un any l'admissió de Milgram, mentre estudiava amb detall l'experiment. Finalment van considerar que era acceptable, però moltes i molts professionals de la psicologia i la sociologia 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 anòmala 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 aconseguix 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.

4.1.3. 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-

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 obeeixen fins al final.

4.2. 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.

4.2.1. 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.

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.

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 considera 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, entengueu societat o grup, no són pas dues coses diferents.

4.2.2. 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 feiaent 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 cometem 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

Als hospitals, el personal d'infermeria acata sovint ordres de metges que saben positivament que són negatives per al pacient perquè no en són les responsables finals, i segurament els metges consideren que la institució es farà responsable de qualsevol problema, ja que també són persones obligades a treballar en les condicions que marca la institució; hi ha persones que embruten perquè ja hi ha algú que ho netejarà; el veïnat pot ser que no avisi la policia si veu una violació davant de casa seva perquè la policia ja deu tenir els mitjans per a assabentar-se'n i arribar a temps, que al cap i a la fi és la seva feina i, per tant, la seva responsabilitat; els directius 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, perquè ells només són persones bones i normals que fan la seva feina tan bé com 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 del funcionari 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 Conselleria d'Educació 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 o una 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 qui fa servir 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 i enginyeres, 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, Zbigniew Libera, ha recreat els camps d'extermini nazis amb peces de Lego. Una de les obres més basardoses que s'han vist mai.



Font: http://raster.art.pl/gallery/artists/libera/libera_lego.htm.

«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.

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.

De fet, l'única manera d'encertar prèviament els resultats seria comprendre que 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.

4.3. Les possibilitats de la resistència

Tanmateix, 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 i franceses. De la mateixa manera que obeir no és qüestió de sàdics, resistir tampoc no és qüestió d'herois i heroïnes ni de sants o santes.

L'altra cara d'aquesta mateixa moneda l'explica Haritos-Fatouros (1988), que després d'estudiar curiosament 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 els 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 la psicologia social considera 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 psicòlegs i psicòlogues 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.

La psicologia social ha estat sempre molt crítica 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, podem dir que allò «interaccional» i allò social són inextricables. Així, doncs, quan torneu a entrar en contacte amb temes com la normalització, 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.

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. Els desenvolupaments de la biologia s'aprofitaran 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.

Mentrestant, la psicologia social continuarà insistint 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, 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 mateixes, 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 respecte 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.

Bibliografia

- Allport, G. W. (1954). *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba, 1962.
- Arendt, H. (1963). *Eichmann en Jerusalén*. Barcelona: DeBolsillo, 2017.
- 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. (1996). Attribution of Responsibility and Trust in the Milgram Obedience Experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 26 (17), 1529-1535.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- Lutsky, N. (1995). When is «Obedience» Obedience? Conceptual and Historical Commentary. *Journal of Social Issues*, 51 (3), 55-65.
- Martín-Baró, I. (1983). *Acción e ideología. Psicología Social desde Centroamérica*. 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.
- 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.
- Myers, D. G. (1995). *Psicología Social*. México, DF: McGraw-Hill.
- 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.
- 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.
- Torregrosa, J. R. i Crespo, E.(Ed.). (1984). *Estudios básicos de Psicología Social*. Barcelona: Hora.