

This paper is a draft version of: Marques, J y Páez, D. (1996) Identidad Social y Diferenciación intergrupala: El "Efecto Oveja Negra" como una función y un antecedente del control social subjetivo. En: MORALES, J.F., PÁEZ, D., DESCHAMPS, J.-C. y WORCHEL, S. Identidad social: aproximaciones psicosociales a los grupos y a las relaciones entre grupos. Valencia: Promolibro.

Identidad Social y Diferenciación intergrupala: El "Efecto Oveja Negra" como una función y un antecedente del control social subjetivo.

José M. Marques
Universidad de Porto

Darío Páez
Universidad del País Vasco

Este capítulo se apoya en cuatro fuentes teóricas y empíricas: el marco de referencia de la identidad social y de la autocategorización (e.g. Hogg, 1992; Hogg y Abrams, 1988; Tajfel, 1978; Turner, 1992; Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987), el cual, para simplificar, de aquí en adelante designaremos como el "marco de referencia TIS" ; las ideas recientemente expuestas por Marques y Páez (1994), sobre las dinámicas subjetivas de la diferenciación intragrupo basadas en la investigación del "efecto oveja negra"; la investigación de Sherif y Hovland (1961) sobre actitudes y juicios y la teoría del control social de Durkheim (Hamilton & Rauma, 1995). Su objetivo es proponer un paradigma cognitivo-motivacional que explique porqué las personas diferencian más fuertemente entre los miembros del endogrupo que entre los del exogrupo, como se muestra en el "efecto oveja negra". La investigación de este efecto ha examinado aquellas situaciones en las que los miembros normativos o contranormativos del endogrupo y exogrupo se hacen salientes para los sujetos, para mostrar como la gente tiende a, respectivamente, sobrevalorar y devaluar los miembros del endogrupo que apoyan y se oponen a los patrones normativos del endogrupo, al compararlos a los miembros del exogrupo. El efecto oveja negra se ha referido a la tentativa de los sujetos de legitimar la positividad general del endogrupo, mediante la devaluación a aquellos miembros del endogrupo quienes, en oposición a los patrones normativos del endogrupo, amenazan su positividad. Esta perspectiva es consistente con el marco de referencia de la TIS, (cf. Marques y Páez, 1994). Sin embargo, una explicación completa del efecto oveja negra requiere la matización de algunos de los postulados de la TIS, así como proponer algunos procesos complementarios que, desde nuestra perspectiva, permiten explicar mejor porqué emerge este efecto. Por otro lado, la teoría del control social de Durkheim sugiere que los rituales públicos de castigos a traidores y de recompensa de héroes surgen en momentos de amenaza a la cohesión social. Estos rituales refuerzan las normas sociales y la cohesión grupal, según Durkheim. Desde este punto de vista la versión pública del efecto "oveja negra" es un antecedente de refuerzo de control social. Estos rituales se pueden considerar como momentos álgidos de paso de normas implícitas descriptivas a normas explícitas prescriptivas. Este último aspecto es importante, ya que el objetivo final de este capítulo es distinguir entre la noción de "norma grupal" como un principio descriptivo de la diferenciación intergrupala, vale decir, de la claridad cognitiva (e.g. Hogg, 1992; Turner et al, 1978) y la noción de "norma grupal" como un patrón prescriptivo por el cual los miembros del endogrupo anclan sus juicios sobre otros miembros del endogrupo en orden a averiguar, no la distintividad intergrupala, sino la legitimidad de la superioridad del endogrupo (Marques y Páez, 1994) Desde esta perspectiva, hablaremos de norma descriptiva para referirnos a la primera, y norma prescriptiva para referirnos al último tipo de proceso. Mientras la norma descriptiva es más un concomitante frío de la categorización social, la norma prescriptiva emerge como una consecuencia motivada por esta categorización, particularmente cuando la violación de la norma se vuelve saliente dentro del endogrupo (Forsyth, 1995). Otro objetivo mayor es desarrollar un modelo que explique que ocurre entre ambos procesos. Para nosotros, la cuestión básica es esta: ¿a través de qué tipo de mecanismos los individuos pasan desde una norma descriptiva que genera diferenciación intergrupala e identificación con el endogrupo hacia la norma prescriptiva de acuerdo a la cual tal identificación es regulada y reforzada?

Previamente presentaremos el "efecto oveja negra" al lector para que este tenga una idea del marco empírico en que se sitúa nuestra reflexión.

Por otro lado, la teoría del control social de Durkheim sugiere que los rituales públicos de castigos a traidores y de recompensa de héroes surgen en momentos de amenaza a la cohesión social. Estos

rituales refuerzan las normas sociales y la cohesión grupal, según Durkheim. Desde este punto de vista la versión pública del efecto "oveja negra" es un antecedente de refuerzo de control social.

Castigando a los traidores y glorificando a los héroes: el efecto "oveja negra".-

Marques y cols. han demostrado experimentalmente la tendencia a castigar más fuertemente a los que "lo hacen mal" del endogrupo, en comparación con personas que lo hacen igual de mal pero que no pertenecen a él. Simultáneamente, se tiende a sobrevalorar a una persona del grupo al que uno pertenece cuando lo "hace bien", en comparación con una persona que lo hace igual de bien pero que pertenece a otro grupo. Por ejemplo, si Juan declama "bien" una conferencia y es de nuestro grupo, estaremos que lo ha hecho "muy bien". Pedro declama "bien" su comunicación y pertenece a otro grupo, nosotros estaremos que lo ha hecho "moderadamente bien". Por el contrario, supongamos que Alberto, de nuestro grupo, ha dado "mal" una conferencia: evaluaremos que lo ha hecho "muy mal". Si Eduardo, que pertenece a otro grupo lo hace igual de "mal" que Alberto, en cambio, nosotros evaluaremos que Eduardo lo ha hecho "moderadamente mal".

Este efecto de polarización o extremización de la evaluación de las personas que actúan en un polo u otro de dimensiones de actuación de los grupos a los pertenecemos se ha denominado "efecto oveja negra". Se refiere a la conocida metáfora del individuo que actúa de forma extrema y negativa en una familia, grupo étnico o nacional, al que se califica de ejemplar negativo - la oveja negra de la familia (Marques & Páez, 1994).

Este fenómeno psicosocial tiene referentes históricos, además de haberse confirmado en nueve estudios experimentales, llevados a cabo en Bélgica, Portugal y EEUU (véase Marques & Páez, 1994). Un conocido historiador afirma: "La revuelta protestante provoca naturalmente una aversión reforzada de la herejía, considerada como el mal supremo...Descubrimos (se refiere a los miedos colectivos vinculados a la peste, a los extranjeros y a los herejes en la Europa de 1500-1800, N. de los A.) este elemento constitutivo de toda mentalidad obsidional: el traidor interno es peor que el enemigo externo. Hay que sacarlo de su escondite, eliminarlo prioritariamente y ningún castigo es suficientemente duro para él" (Delumeau, 1993,p.514-515). También se ha observado que los jurados castigan con más fuerza a los miembros de su endogrupo que han cometido delitos - mientras que otorgan penas más benignas a sujetos que han cometido delitos similares que pertenecen a otros grupos (Marques & Paez, 1994).

El efecto oveja negra contradice la hipótesis de la relación entre mayor complejidad de la representación del endogrupo y moderación de los juicios sobre este. Esta hipótesis se apoya en investigaciones que muestran que las personas tienen una imagen más compleja de su grupo. Se ha encontrado que los sujetos recuerdan más atributos sobre su endogrupo, conocen más representantes de este, tienen una imagen más heterogénea o variada de las características de este: saben que hay gente muy inteligente, brillantes, ligeramente inteligente, tontos, etc., mientras que tienen una imagen más simple de los exogrupos: conocen menos ejemplares o representantes, creen que esos grupos son más homogéneos (la mayoría son ligeramente inteligentes y tontos). Se explica la mayor complejidad de la representación del endogrupo debido a su mayor contacto con él. Por otro lado, cuando una persona tiene una representación más compleja sobre un grupo o persona, sus evaluaciones son más moderadas (Linville, Fisher & Salovey, 1989). En el caso oveja negra ocurre todo lo contrario: es en relación al endogrupo que se obtienen las evaluaciones más extremas. Una investigación que confirmó que los sujetos tenían una imagen más compleja del endogrupo también encontró un efecto oveja negra. La complejidad de la representación del grupo no se asociaba a la polarización de la evaluación de las personas del endogrupo en comparación con los del exogrupo, es decir, el efecto oveja negra era independiente de la complejidad de la representación del grupo (Marques & Páez, 1994).

Otra explicación alternativa a la evaluación polarizada de las personas del endogrupo que lo hacen bien o mal, es la hipótesis de la respuesta reforzada ante estímulos raros y poco corrientes. Ditto & Jemmott (1989) han mostrado que las personas reaccionan emocionalmente de forma más fuerte ante estímulos excepcionales, raros o poco frecuentes - al margen de que sean positivos o negativos. En otras palabras, los estímulos extremos que violen las expectativas serían juzgados de manera más extrema. Esta hipótesis no explica sin embargo porque los miembros de exogrupos que muestran un buen desempeño, lo que es contrario a las expectativas sociocéntricas usuales de las personas, no son evaluados de forma extrema - de hecho recordemos que son evaluados de forma más moderada.

Otra hipótesis que puede explicar el efecto oveja negra sería la asimetría de impacto de la información negativa sobre la positiva. Se ha mostrado ampliamente que a igualdad de fuerza del estímulo, la información negativa impacta más fuertemente el juicio que la positiva (Lewicka, Czapinski & Peeters, 1992). La primera provoca mayor activación y cognitiva, por lo que explicaría la polarización del juicio sobre el "mal sujeto" del endogrupo. Esta hipótesis sin embargo no explica la polarización en

el caso del "buen sujeto" del endogrupo.

Finalmente, el efecto oveja negra contradice aparentemente a la Teoría de la Identidad Social, ya que esta presupone la tendencia hacia un favoritismo endogrupal: el "bueno" nuestro sería más bueno que el de otros, lo que se confirma en el efecto oveja negra, y el "malo" nuestro es menos malo que el de otro grupo. Este último patrón no se manifiesta, cuestionando una hipótesis simple de favoritismo grupal (Marques & Páez, 1994).

La interpretación de este efecto que los autores de este texto creen más heurística es la del castigo de los desviantes internos y la glorificación de los sujetos positivos del endogrupo como una estrategia cognitiva, que reproduce internamente la dinámica grupal de rechazo de los desviantes y el refuerzo de los "buenos miembros". La devaluación de los malos sujetos, de las ovejas negras, sería un castigo subjetiva, orientada a defender la imagen del grupo mediante una versión interna del castigo ejemplar público a los malos ejemplos y de la presión grupal para que estos vuelvan al redil. Igualmente, la glorificación de los buenos sujetos sería una recompensa subjetiva, una versión subjetiva de las ceremonias públicas de glorificación de los héroes. Estas tendencias, en particular el castigo de las ovejas negras, generaría una fuerte diferenciación interna que correspondería a un rechazo simbólico los sujetos socialmente indeseables del endogrupo. Cuando un grupo es amenazado desde dentro, por la presencia de un mal miembro, las personas buscarían defender la buena imagen del grupo separando el grano limpio del malo, las buenas ovejas de las ovejas negras (Marques & Páez, 1994).

Una vez expuesto el efecto básico "oveja negra" y descrita las diferentes explicaciones de él, tanto las insuficientes como la que creemos correcta, veamos en detalle en qué medida esta última matiza la TIS.

El Marco de referencia TIS

Diferenciación Social, Atracción Social, y el Principio del Metacontraste

Entre otras conocidas asunciones, el marco de referencia TIS afirma que, en la vida social, la gente intenta alcanzar claridad cognitiva mediante la exageración de las diferencias intergrupales y las similitudes intragrupalas (Hogg, 1992; Doise, Deschamps & Meyer, 1978; Tajfel, 1969, 1978; Tajfel & Wilkes, 1963). Este proceso de acentuación perceptiva se asocia con la autoestereotipación. Cuando se da la autoestereotipación, el endogrupo llega a ser mucho más representativo del sí mismo (Turner, 1981). La identidad social es un resultado de este proceso de autoestereotipación, en que, la autopercepción despersonalizada genera una representación cognitiva del sí mismo que solo reúne aquellos atributos compartidos dentro del endogrupo, en detrimento de los rasgos idiosincráticos del yo, o de aquellos rasgos que crean alguna similitud entre el yo y el exogrupo. Estos atributos corresponden al prototipo del endogrupo (Oakes, Haslam & Turner, 1994; Oakes & Turner, 1990, Turner et al, 1987), vale decir, en contextos definidos, ellos crean simultáneamente la más alta similaridad entre los miembros del mismo grupo, y la máxima diferenciación entre los miembros de categorías opuestas.

De acuerdo, por ejemplo, con Hogg (1992), los prototipos grupales cumplen una función estructurante y emocional. La función estructural de los prototipos del grupo se relaciona con la diferenciación social y a la asimilación intragrupal, en la medida que permite a los individuos percibir el mundo social en términos de unidades diferenciadas significativas, mientras genera una percepción de intercambiabilidad percibida entre los miembros del grupo. En el caso del endogrupo, tal intercambiabilidad incluye el sí mismo. Ya que el sí mismo se asimila al prototipo grupal, este prototipo llega a asociarse con una función emocional. Más aún, porque cuando el grupo es cognitivamente saliente, una orientación positiva hacia el yo se vuelve intrínsecamente equivalente a una orientación positiva hacia el grupo. Por ende, la atracción hacia el sí mismo se convierte en atracción social, o atracción hacia el endogrupo. Una implicación importante de esta función es que la atracción dentro del grupo no es un resultado de las actitudes interpersonales entre los miembros del grupo, sino, el resultado de una atracción a la posición del grupo que mejor contribuye a la diferenciación social. Ya que el sí mismo es asimilado a este prototipo, la representación cognitiva del grupo se vuelve un mediador de una orientación positiva hacia el sí mismo.

De acuerdo a Turner et al (1987; cf también Hogg & McGarty, 1990) la construcción cognitiva de los prototipos grupales puede ser operacionalizada en términos de un metacontraste: dada la distribución de las posiciones de los miembros del grupo sobre una dimensión intergrupala relevante (por

ejemplo, un atributo de personalidad o una escala de respuestas actitudinal), una razón de metacontraste puede ser encontrada para cada miembro del grupo, de manera que el miembro más prototípico del grupo es uno que ocupa simultáneamente la posición que maximiza las diferencias intergrupales y las similitudes intragrupalas. La razón de metacontraste de cada miembro (MCR_k) puede ser calculada como sigue (Hogg, 1992; Hogg & McGarty, 1990; Turner et al, 1987):

INSERTAR FORMULA METACONTRASTE

Donde I_k =posición del miembro k del endogrupo sobre la dimensión
 O_i =posición de miembros del exogrupo sobre la dimensión
 I_i =posiciones de los restantes miembros del endogrupo sobre la dimensión
 m =número total de miembros del endogrupo
 n =número total de miembros del exogrupo

El Metacontraste y el Rechazo de los Desviantes Grupales

La motivación básica de la lógica del metacontraste es la reducción de la incertidumbre. Autores relevantes de los desarrollos actuales de la TIS como Hogg & Abrams (1993) cambiaron la aproximación motivacional "cálida" de la búsqueda de autoestima positiva de la TIS por una motivación cognitiva "fría" de la reducción de la incertidumbre. Esta es una de las limitaciones implícitas de esta aproximación.

De hecho, el principio del metacontraste explica la adaptación descriptiva, como los autores reconocen, pero no es un mecanismo satisfactorio para explicar la adaptación normativa -asociada al contenido y el lado "correcto" de la posición de los miembros del endogrupo y de los prototipos.

Como Hogg (1992) señala, la noción de metacontraste tiene dos rasgos principales. Uno de estos rasgos es que permite determinar fácilmente la posición prototípica-normativa de cada grupo, esto es lo que nosotros describiremos como la norma denotativa de la claridad grupal. El segundo rasgo es que muestra que la posición normativa del grupo aumenta cuando la media del grupo se vuelve extrema, y que tal incremento es mayor que un aumento que la media grupal. Estos dos rasgos pueden ser fácilmente mostrados en el ejemplo de la Figura 2, aquí abajo. Uno podría ser tentado de ver el efecto oveja negra, vale decir el rechazo de los desviados del endogrupo, como un resultado directo del principio del metacontraste: el metacontraste corresponde al principio según el cual los individuos están motivados a construir claras diferencias intergrupos, y, por ende, asimilar a los miembros del grupo a sus prototipos; por lo tanto, los desviantes del endogrupo deben ser rechazados, porque ellos contribuyen negativamente a la diferenciación intergrupo (vale decir, provocan incertidumbre cognitiva). En este mismo sentido, los miembros del exogrupo que son normativos de (vale decir, típicos de) su grupo serán mejor apreciados que los desviados del exogrupo.

Siguiendo esta idea, el componente descriptivo de la diferenciación social puede llegar a ser rápidamente un componente prescriptivo. Como señala Hogg (1992) "cuando una identidad social específica es la base saliente de el concepto de sí mismo, la autopercepción y la conducta llegan a ser estereotípicamente y normativamente endogrupales, las percepciones de los miembros relevantes del exogrupo llegan a ser estereotípicas en relación al exogrupo, y la conducta intergrupar adquiere, en varios grados, dependiendo de la historia de las relaciones entre los grupos, propiedades competitivas y discriminativas" (pp.90-91). Sin embargo, este postulado no describe claramente la relación que existe entre la categorización social y la asignación de valor a las características que asegura la distintividad positiva del endogrupo. Desarrollando esta idea, Hogg (1992) afirma que "los miembros altamente no prototípicos del endo o exogrupo serán rechazados, particularmente si, siendo no prototípicos, ellos son realmente prototípicos del otro grupo. Esto puede explicar las fuertemente actitudes negativas hacia los traidores y la "oveja negra" (p.103).

Hay que destacar, sin embargo, que la relación entre diferenciación intergrupar y el rechazo de los desviantes del endogrupo, como se manifiesta en los estudios sobre el efecto oveja negra (ver Marques y Paez, 1994 para una revisión reciente de las teorías) sugiere que esta idea es parcialmente correcta. Estos estudios muestran, por un lado, que los desviantes endogrupales rechazados no

ocupan necesariamente posiciones prototípicas del exogrupo, sino que contribuyen negativamente a la positividad endogrupal. Por otro lado, los miembros deseables del exogrupo -los cuales, de acuerdo a la situación precedente, deberían ser miembros prototípicos del endogrupo que crearían confusión cognitiva y, por consiguiente, serían tan fuertemente rechazados como lo eran los miembros no deseados del endogrupo- eran moderadamente evaluados. Finalmente, algunos de estos estudios mostraban que los miembros del exogrupo que se comportaban similarmente a miembros del endogrupo eran, en realidad, juzgados positivamente, principalmente cuando una norma prescriptiva era saliente para los sujetos -es difícil explicar estos resultados por una motivación de reducir la incertidumbre y las confusiones entre los grupos. En síntesis, aunque la explicación proporcionada por Hogg (1992) aparece elegante y parsimoniosa en relación a los principios básicos de la TIS, parece necesario añadir principios explicativos más complejos que esta. Destacadamente, parece más probable que el efecto oveja negra ocurre debido a una amenaza percibida a la legitimidad de la posición superior del prototipo del endogrupo (una respuesta emocional a la violación de la norma), más que a una falta de distintividad intergrupal.

En otras palabras, el rechazo de los desviantes no correspondería a una lógica "fría" asociada a la reducción de la incertidumbre de la claridad cognitiva, sino a procesos normativos y "cálidos" por los cuales los grupos perciben lo que se debe hacer -y no simplemente describir sus posiciones prototípicas o "qué se está haciendo". El primer proceso puede ser relacionado a una fase descriptiva y de etiquetaje de elaboración de las normas -un proceso activo convergente como el propuesto por Sherif o inferencias más pasivas basadas en un proceso de etiquetaje según el modelo de Tajfel (en el estilo del procedimiento del grupo mínimo). El segundo proceso implica procesos activos conflictuales, en los que "romper la regla" induce conciencia grupal y atención, movilizand o emociones negativas de regulación social (como la agresión y vergüenza).

Influencia Informacional Referente, Diferenciación Intragrupal, y el "Efecto oveja negra"

Asociado con las funciones anteriormente mencionadas, está el proceso de influencia informacional referente (Turner, 1991; Turner y Hogg, 1987): a medida que los individuos internalizan o construyen cognitivamente el prototipo del endogrupo y lo asimilan a ellos mismos, se conforman a este prototipo en términos de sus atributos y comportamiento, en situaciones grupales relevantes (Hogg, 1992). Por ende, la influencia informacional referente es el proceso mediante el que los atributos percibidos del endogrupo son internalizados como normas que definen las características apropiadas y los patrones de comportamiento del sí mismo social (Turner, 1991). La influencia informacional referente unifica la influencia normativa y las funciones "meramente informacionales" de las normas (ver a continuación).

El "Efecto oveja negra" y el Principio del Metacontraste

La explicación propuesta por Marques y Páez (1994) parte de las asunciones generales del marco de la TIS. Sin embargo difiere de este marco en un proceso básico que merece ser discutido. Se puede deducir claramente de la primera sección que el marco de la TIS puede ofrecer una explicación para el efecto oveja negra (Nota final 1). Destacadamente, se puede plantear que los miembros del endogrupo socialmente indeseables (es decir, "no prototípicos") serían rechazados, porque ellos contribuyen negativamente a la claridad de los límites del grupo. De hecho, los miembros socialmente deseables del endogrupo serían apreciados, puesto que ellos refuerzan esta claridad. Como señala Hogg (1992, p.103) "la gente suele tener una actitud más positiva hacia aquellos otros que son relativamente más prototípicos que menos prototípicos, y así podrían apreciar tanto a los miembros del endogrupo que son prototípicamente endogrupales como a los miembros del exogrupo que son prototípicamente exogrupales. Por supuesto, los miembros altamente no prototípicos, tanto del endo como del exogrupo suelen ser rechazados, particularmente si, siendo no prototípicos, ellos son en la actualidad prototípicos del otro grupo. Esto puede explicar las actitudes fuertemente negativas que existen hacia los traidores y la "oveja negra".

La cuestión importante que se puede plantear de la afirmación de Hogg, antes citada, es que, asumiendo que los juicios de los sujetos están dirigidos sólo a aumentar la diferenciación intergrupal (para cumplir la motivación cognitiva fría de la incertidumbre), uno podría esperar necesariamente que los sujetos expresasen más sentimientos desfavorables hacia los miembros indeseables del endogrupo

y hacia los más deseables del exogrupo como una reacción más negativa a quienes amenazan los límites intergrupales, y expresasen sentimientos más favorables hacia quienes refuerzan tales fronteras, vale decir, miembros deseables del endogrupo y miembros indeseables del exogrupo. Esto les ayudaría a percibir claras fronteras entre los grupos y funcionaría como un medio para generar claridad y dar un carácter significativo a la identidad social: los miembros (del endogrupo y del exogrupo) que no sintonicen con la norma del grupo pueden disminuir la distintividad social y, por tanto, podrían ser rechazados, mientras los miembros normativos de sus grupos pueden enfatizar la distintividad, por lo que pueden evocar reacciones favorables.

En síntesis, las situaciones intergrupales corresponderían a las siguientes operaciones cognitivas: 1) Las personas exagerarían las diferencias intergrupales y las similitudes intragrupalas mientras desarrollan procesos de autoestereotipación. Esto podría ayudarles a percibir fronteras claras entre los grupos y funcionaría como un medio de generar claridad y dar carácter de significatividad a su mundo social, incluyendo su identidad social; 2) tal percepción puede anclarse en los prototipos del grupo, esto es, posiciones normativas que permiten la diferenciación intergrupala y la similitud intragrupal, dadas por las representaciones grupales reificadas en sus miembros más prototípicos; 3) el resultado evaluativo de este proceso es doble: aquellos miembros (del endo o exogrupo) que ocupan las posiciones normativas, y además contribuyen a una clara distintividad del endogrupo serán apreciados, mientras los miembros contranormativos, que disminuyen tal distintividad serán rechazados. Este último punto tiene implicaciones muy directas para el efecto oveja negra.

En realidad, una explicación basada en la búsqueda de la diferenciación intergrupo y de la claridad de las fronteras grupales puede dar cuenta parcialmente de los juicios más negativos de los miembros indeseables que de los deseables del endogrupo, pero esto no parece explicar totalmente el fenómeno global del efecto oveja negra.

Una razón es que esta explicación es una explicación cognitiva fría, que no da cuenta de las motivaciones cálidas asociadas con la autoestima. Otra razón es que esta explicación no toma cuenta de la vida activa del grupo, que no sólo comparte una etiqueta y donde los sujetos infieren posiciones prototípicas, sino donde los sujetos polarizan los juicios descriptivos, y, más importante, donde los sujetos llegan a estar implicados en "juicios morales" -asociados con las metas del grupo y la regulación intragrupal. Más precisamente los estudios del efecto oveja negra nunca mostraron que los miembros del exogrupo que son contranormativos en la dirección de los patrones del endogrupo (vale decir, sujetos socialmente indeseables, sujetos del exogrupo prototípicos) fueran juzgados más favorablemente como lo eran los normativos (vale decir, miembros prototípicos del endogrupo) o, al menos que los primeros eran juzgados más favorablemente que los miembros del exogrupo desables (vale decir, prototípicos del endogrupo). En cambio, se encontró consistentemente que los miembros socialmente deseables del endogrupo eran juzgados más favorablemente que los miembros del exogrupo socialmente indeseables.

En síntesis, no queda claro cuando el efecto oveja negra está orientado sólo al objetivo cognitivo de incrementar la distintividad intergrupala. Nos parece que, siguiendo la explicación propuesta por Marques y Páez (1994), los sujetos podrían estar más inmediatamente preocupados en garantizar la legitimidad de las normas del endogrupo, garantizando así una superioridad evaluativa de las normas del grupo. Si aceptamos esta idea, necesitamos establecer el proceso a través del cual ocurre este fenómeno. Una posibilidad es que el efecto oveja negra sea realmente una función directa del principio descriptivo de adaptación del metacontraste. Tenemos, por ejemplo, la distribución de los miembros de los grupos A y B, con tres miembros cada uno, sobre el atributo X, como se dibuja en la Figura 1. Calculando por separado las razones del metacontraste para cada grupo (MCRa y MCRb), uno puede concluir que los miembros A1 (MCR=4.00) y B1 (MCR=8.00) son prototípicos de sus grupos, vale decir,, que ellos ocupan las posiciones normativas de la escala, mientras los miembros A2 (MCR=-1.46) y B3 (MCR=-5.33) pueden ser menos típicos, o más contranormativos, de sus grupos.

INSERTAR AQUI FIGURA 1

Hay, sin embargo, un aspecto importante de destacar en este ejemplo: Los grupos A y B incluyen, cada uno, un miembro más cercano al otro grupo -son, respectivamente, los miembros A2 y B3. Hay que señalar, además, que el miembro A2 (posición en la escala=1) está más lejos de su grupo

prototípico (posición en la escala=6) que el miembro B3 (posición en la escala=33) del prototipo del Grupo B (posición en la escala=2). Más aún, la razón de metacontraste del miembro A2 (-1.46) puede estar más cercana al prototipo del grupo A (4.00) más que lo sería la razón de metacontraste del miembro B3 (-5.33) al prototipo del grupo B (8.00). Como podemos ver, la noción de metacontraste no nos permite predecir la emergencia del efecto oveja negra. Como señala Hogg (1992), un ejemplo de comportamiento social correspondiente al caso específico del miembro A2 de nuestro ejemplo anterior (un ejemplo altamente no prototípico de su categoría social) es poco común, "ya que la categorización de los individuos como miembros de un grupo acentúa su prototipicidad, y los miembros altamente no prototípicos probablemente serán categorizados como miembros del exogrupo, o como no pertenecientes al endogrupo" p.103.

Típicamente, en el efecto oveja negra estudiado se presenta a los sujetos cuatro estímulos a evaluar, de acuerdo a un diseño factorial 2(miembro del endo vs. exogrupo) x 2(socialmente deseable vs. socialmente indeseable). Como mencionamos previamente, el patrón general de resultados es una fuerte evaluación positiva de los miembros socialmente deseables del endogrupo, una fuerte evaluación negativa de los miembros socialmente indeseables del endogrupo, y evaluaciones moderadas de los miembros del exogrupo, tanto de los miembros socialmente deseables como indeseables. Sin embargo, aceptando la reserva de Hogg, uno podría considerar el efecto oveja negra como un resultado de los juicios de un miembro de endogrupo (el miembro socialmente deseable del endogrupo) y de tres miembros del exogrupo, o no miembros del endogrupo (el miembro del endogrupo socialmente indeseable, el miembro del exogrupo socialmente deseable, el miembro del exogrupo socialmente indeseable). Si tomamos nuestro ejemplo de la Figura 1, y asumiendo que el grupo A es el endogrupo, las afirmaciones de Hogg podrían ser apoyadas por uno de los dos resultados siguientes. El primero de ellos es que el miembro A2 podría ser juzgado más favorablemente que, por ejemplo, el miembro B2, aunque ambos ocupen exactamente la misma posición en la escala. En este caso el resultado evaluativo podría ser orientado por el rótulo del grupo asociado a sus miembros, en detrimento de las posiciones de los sujetos en la escala estimular. Esto podría corresponder a un proceso evaluativo deductivo. (Fiske y Taylor, 1993; Tajfel, 1969). Debido a estar asociado a la etiqueta de un grupo determinados, el miembro A2 sería cognitivamente asimilado al prototipo del endogrupo A -el miembro A2 debería entonces ser percibido como un miembro del grupo A. Este proceso correspondería muy cercanamente al proceso de acentuación perceptual encontrado, por ejemplo, por Tajfel y Wilkes (1963).

El segundo resultado evaluativo, que apoyaría la argumentación de Hogg es que el miembro A2 debería ser evaluado tan negativamente como los miembros B2, B3 y B1. En este caso, el juicio habría sido afectado más fuertemente por las posiciones de los miembros, y su estatus como miembros del grupo A o B sería un resultado de estas posiciones. Este proceso sería más un proceso inductivo, o de abajo hacia arriba. El miembro A2, debido a su posición en la escala sería cognitivamente asimilado al prototipo exogrupal B -el miembro A2 sería percibido entonces como miembro del grupo B. No importando cual de los dos resultados emerjan, los dos resultados podrían tener importantes explicaciones. La primera implicación es que el miembro grupal A2 sería devaluado en relación a los miembros A1 y A3 (ya sea debido a su estatus típico cognitivo menor en el endogrupo, o a su estatus cognitivo más cercano al exogrupo), pero no hay una razón clara para esperar que este miembro sea devaluado en relación a los miembros B1, B2 y B3. Más probablemente, los juicios deberían mostrar una interacción entre la etiqueta de categoría (A o B) y las posiciones de los miembros del grupo, de forma tal que los miembros A1 y A3 serían juzgados más favorablemente que los restantes. Si la primera posibilidad fuera la que predominara, el miembro A2 podría ser juzgado menos positivamente que los miembros restantes del grupo A y más positivamente que los miembros del grupo B. Si fuera la última posibilidad la que predominara, el miembro A2 debería ser juzgado menos positivamente que los miembros A1 y A3 y tan negativamente como los miembros del grupo B. Pero en ningún caso podría esperarse que el miembro A2 fuese más devaluado que los miembros del grupo B, como ocurre en el efecto oveja negra.

Evidentemente, ninguna de las dos alternativas da cuenta del efecto oveja negra. Además, aceptando una explicación elemental del efecto oveja negra apoyada únicamente en el principio del metacontraste, uno no puede explicar el hecho de que los "miembros del exogrupo" o "no miembros del endogrupo" (p.e. el miembro A2 del grupo A) sean evaluados más negativamente que los otros miembros del exogrupo (e.g. miembros del grupo B1, B2, y B3). Un pronóstico basado en nuestro

modelo establecería que el miembro A2 sería rechazado más fuertemente que los miembros B1, B2 y B3, porque este miembro sería percibido como un ejemplar del endogrupo. Por ende, nosotros asumimos que los juicios grupales son primariamente deductivos. En el ejemplo de la Figura 1, el miembro A2 debería ser evaluado según la etiqueta de su pertenencia al endogrupo A. Como resultado, este miembro sería más fuertemente devaluado exactamente porque él o ella representa una amenaza mayor al sí mismo social que la que representan otros miembros del exogrupo, o no miembros del endogrupo. Claramente, esta afirmación necesita una elaboración teórica.

Discutiendo los antecedentes y consecuentes del "efecto oveja negra", Marques y Páez (1994) se apoyaron en el principio general subyacente a la influencia informacional referente. Sin embargo, ellos partieron del postulado de que, en la vida cotidiana, la gente acepta el principio normativo que uno debe conformarse a los patrones del endogrupo, no sólo porque diferencian mejor entre grupos, sino quizás más importante, porque estos patrones deben ser "por definición" los mejores, e incluso los únicos aceptables (lo que el individuo debe hacer). Desde este punto de partida, ellos establecen un paralelismo entre el rechazo de los desviados del endogrupo, como se encuentra en los estudios del efecto oveja negra, la influencia informacional referente y el modelo de Festinger (1950) de la presión grupal hacia la conformidad.

Dicho brevemente, Festinger (1950), propone que la afiliación en grupos responde a dos funciones básicas, una función de realidad social, vale decir, evitación de la incertidumbre a través de la afiliación selectiva con aquellos que comparten creencias similares, y una función locomotiva, vale decir, facilitación del logro de objetivos a través de la afiliación con estas personas que comparten metas similares que no podrían ser cumplidas por los individuos aislados. Este proceso se puede asegurar dentro del grupo a través de dos formas de control social, que Jones y Gerard (1967) designaron como influencia informacional e influencia normativa. La influencia informacional y normativa puede ser generada por el hecho de que los miembros del grupo se vuelven interdependientes, porque ellos se necesitan unos de los otros para buscar el consenso del grupo sobre cuestiones relevantes y para coordinar la acción con el propósito de lograr ciertos objetivos (ver también Cartwright y Zander, 1968). En otras palabras, porque los sujetos no comparten sólo una etiqueta y una posición pasiva similar, sino porque ellos hacen parte de un colectivo estructurado con una actividad similar. Como resultado, cualquier fracaso de parte de cualquier miembro del grupo para estar de acuerdo con las opiniones mayoritarias del grupo o con la coordinación social para el logro de objetivos grupales podría motivar a los otros miembros a ejercer presiones sobre ellos en orden a restaurar la funcionalidad del grupo.

Esta idea fué la base de la investigación que mostraba que la gente en grupos pequeños generaba opiniones consensuales (e.g. Festinger, Schachter & Back, 1950) y rechazaba a los miembros desviantes que resistían las presiones grupales para estar de acuerdo con la posición grupal sobre una opinión relevante (e.g. Sachchter, 1951) o fracasaban intencionalmente en contribuir al logro de los objetivos grupales. (e.g. Jones y DeCharms, 1967). Esta investigación mostró también que los incrementos en la homogeneidad del grupo o en la discrepancia entre la mayoría y el miembro desviante reforzaba las presiones del grupo hacia la uniformidad. (e.g. Levine, 1980; Levine & Pavelchack, 1984; Moreland & Levine, 1982; Shaw, 1976).

Siguiendo en parte a McKirnan (1980), la influencia informacional se asocia con los aspectos estructurales de la norma social, que es el contenido del núcleo cognitivo y de distintividad de conducta y los rasgos asociados al grupo. La influencia informacional es el aspecto externo y la información prototípica es el aspecto interno de este proceso social. La influencia normativa se asocia al rango y al componente evaluativo de la norma. El rango de variación de la conducta o del rasgo alrededor del prototipo significa que la normas se conciben como una latitud de conducta o de características aceptables. Este aspecto se asocia con el componente evaluativo, vale decir, a la emergencia de reacciones afectivas y de respuestas de regulación cuando las normas son violadas. La influencia normativa es la versión externa y las cogniciones prescriptivas son la versión interna de este proceso. La influencia informacional requiere sólo la autocategorización fría y la diferenciación, mientras que la influencia normativa requiere la identificación social afectiva y cargada valóricamente. Que ocurre cuando la influencia informativa está establecida. Esto puede ser una explicación de lo que ocurre a nivel cognitivo-emocional en la investigación de grupos pequeños.

De acuerdo con recientes interpretaciones de este proceso por autores como Hogg (1992; Hogg y Abrams, 1988) y Turner (1990; Turner y Hogg, 1987), nosotros argumentamos que los

resultados en la conducta de pequeños grupos, incluyendo el rechazo de los desviantes del grupo, puede ser más parsimoniosamente asignada a un proceso básico de atracción social y de influencia informativa referente, que a la atracción interpersonal entre los miembros del grupo, o al proceso clásico de influencia informacional y normativa -los antecedentes básicos de la conducta grupal tradicionalmente aceptados por la perspectiva de la "cohesión social". En realidad, porque en los estudios del efecto oveja negra, los sujetos rechazaban a los miembros del endogrupo desviantes sin un conocimiento interpersonal o una interacción cara a cara previos, este rechazo no puede ser explicado por la atracción interpersonal o ni por la similitud tal como ha sido aceptada por la aproximación tradicional de la "cohesión grupal" (cf Hogg, 1992). Sin embargo, pensamos que una categorización en sí misma, siendo un paso decisivo, no es necesario. De hecho, frente a un sujeto oveja negra, o traidor, los sujetos están forzados a sumergirse en una mini crisis grupal y en un conflicto. Esta crisis activa la actividad cognitiva dirigida no a la tarea de reducir la incertidumbre, sino a mantener una autoestima colectiva satisfactoria.

En este mismo sentido, argumentamos que la auto-estereotipación podría generar dos fenómenos básicos: primero, podría aumentar la percepción de la homogeneidad grupal en un extremo, ya que la representación del grupo podría ser organizada por un prototipo; segundo, y como una consecuencia, el campo perceptual del individuo podría ser "inundado" por el simple y único objetivo de mantener o incrementar la identidad social. Por ende, la identidad social llegaría a ser una racionalidad grupal subjetiva, vale decir, la razón única y absoluta de existencia desde el punto de vista individual. Esto generaría un estado de absoluta interdependencia percibida como una particular relación fenomenológica entre el sí mismo y el endogrupo.

Interdependencia Absoluta y Control Subjetivo

Una relación de este carácter podría motivar al individuo a ejercer control subjetivo sobre los miembros del endogrupo, en orden a reforzar un sentido de legitimidad de la posición superior del endogrupo en relación a otros grupos. Una amenaza a tal legitimidad, y por ende al sí mismo, podría emerger con cualquier falta de conformidad percibida en el endogrupo en relación a los patrones relevantes del endogrupo. Como un efecto, los miembros del grupo podrían intentar ejercer control subjetivo sobre los miembros del endogrupo, especialmente sobre aquellos que amenazan la positividad general del grupo y su relativa superioridad sobre el exogrupo: "la auto-estereotipación unifica una interdependencia percibida entre el individuo y el grupo, definiendo el sí mismo social de acuerdo a los patrones estereotípicos (del endogrupo). Con claridad, pensando razonablemente, el único objetivo grupal que puede existir en estas circunstancias, es mantener o aumentar la identidad social (...). Esto es, si la categorización social permite un sentido de interdependencia entre el yo y la representación de los otros miembros del endogrupo, entonces la percepción de deseabilidad social de cualquier miembro del endogrupo podría contribuir hacia una identidad social positiva. Esto podría explicar la aprobación de los miembros positivos del endogrupo tal como se encontró en los estudios del efecto oveja negra.

Concomitantemente, uno puede suponer que aquellos miembros del endogrupo que no sintonizan con los patrones normativos necesarios para promover una definición de sí mismo favorable, se transforman en avergonzantes e instigan reacciones aversivas. Sintetizando, en el caso del grupo cognitivo, mientras que la sobre evaluación de los miembros positivos del endogrupo puede convertirse en un refuerzo subjetivo, la devaluación de los miembros negativos del endogrupo puede cumplir una función similar a las presiones hacia la uniformidad en el caso de los grupos pequeños" (Marques y Páez, 1994, pp.60-61).

En síntesis, la autocategorización, la influencia informacional referente y la interdependencia absoluta percibida entre los miembros del grupo, podría activar una representación cognitiva, o una "teoría implícita" de los procesos grupales en la mente del sujeto. Esto es por lo que nosotros propusimos la noción de "dinámicas grupales de la mente" para esbozar un paralelismo entre el efecto oveja negra como un proceso subjetivo de "recompensa" de los miembros deseables del endogrupo y de "castigo" de los miembros no deseables de éste, y el proceso similar observado en la investigación en pequeños grupos, en la cual los sujetos rechazan o devalúan a los miembros del grupo que se desvían de la corriente principal de ellos. Como puede verse, la noción de "norma" utilizada en el marco de referencia de Marques y Páez (1994) incorpora la propuesta de Turner y colaboradores, ya que corresponde a la definición de una posición aceptable del endogrupo en una dimensión relevante de

comparación social. Sin embargo, esta perspectiva añade un componente prescriptivo a lo anterior: los individuos deben ser normativos no solo en términos de una definición "descriptiva" de su grupo en relación al prototipo (un paralelismo cognitivo, por ejemplo, a la noción de Jones y Gerard (1967) de "influencia informacional"), sino también en términos de una demanda "prescriptiva" de acuerdo con el prototipo (un paralelismo cognitivo con la noción de Jones y Gerard (1967) de "influencia normativa").

Un Proceso en Dos Etapas para la Categorización de sí mismo y el Rechazo de los Desviantes del Endogrupo

Quisiéramos proponer que la influencia informacional referente implica tanto cogniciones denotativas como connotativas o prescriptivas en relación a los miembros del endogrupo, las primeras orientándose hacia la distintividad intergrupual mientras que las segundas se orientan a asegurar la percepción de control cognitivo sobre los miembros del endogrupo, o una uniformidad subjetiva acerca de los patrones relevantes del endogrupo, y, por ende, a asegurar tal distintividad. Recordemos que las cogniciones denotativas son las que ponen en relación creencias y estados del mundo. Las cogniciones connotativas son aquellas que ponen en relación las creencias, el objeto o estado del mundo en relación con la personas. Las cogniciones connotativas están cargadas afectivamente (Bechini, 1986).

INSERTAR AQUI FIGURA 2

Sintetizando, la idea básica subyacente al proceso descrito en la Figura 2 es que la devaluación de algunos miembros del endogrupo ocurre cuando, siguiendo la categorización social, 1), los individuos conocen la conducta normativa apropiada que debe ser adoptada por los miembros del endogrupo para proteger una diferenciación intergrupual positiva, y 2) algunos miembros del endogrupo son percibidos como que no llevan a cabo estos requerimientos conductuales. Hay que señalar que, en línea con esta idea, uno debe adoptar la noción de "prototipo" referida al valor acordado por el cual el endogrupo y el exogrupo están mejor diferenciados y sus respectivos miembros están mejor asimilados al grupo, vale decir, como el resultado de "cogniciones denotativas", asociadas con los componentes estructurales de la norma, simultáneamente a los atributos prototipos del núcleo y de distintividad. De forma complementaria, la noción de "norma" se refiere a un instrumento cognitivo para el control social entre los miembros del endogrupo. Vale decir, a una "cognición prescriptiva", que es la latitud de atributos aceptables y reacción evaluativa a la desviación de este estándar. Como resultado, una vez que el contexto evaluativo activa las etiquetas categoriales de contraste, la autocategorización ocurrirá sólo con un metacontraste "denotativo". Esto corresponde al nivel 1, que representa el proceso clásico de la diferenciación intergrupo y de discriminación social. Pero cuando una dimensión prescriptiva se añade a la diferenciación endogrupo-exogrupo, tal que una distinción intragrupo llega a ser saliente y amenaza la diferenciación intergrupual, los sujetos devalúan a los miembros del endogrupo que no están de acuerdo con estos patrones endogrupal. Esto corresponde al nivel 2. En este sentido, el Nivel 2 correspondería a un esfuerzo subjetivo tendente a legitimar la diferenciación que ocurre en el Nivel 1 y a garantizar la uniformidad del endogrupo en relación a los patrones prescriptivos que sostienen la superioridad endogrupal.

Normas Prescriptivas como Actitudes y Marcos de Referencia

Aunque este modelo nos permite establecer el proceso general de acuerdo al cual los individuos muestran simultáneamente sesgos endogrupal y devalúan a los miembros del endogrupo, aún no nos permite establecer una operacionalización definitiva de como ocurren estos juicios. Una operacionalización de este carácter que aparece muy coherente con lo previamente planteado puede ser encontrada en el trabajo clásico sobre actitudes y juicios, específicamente, en las investigaciones de Sherif y Hovland (1961). De hecho, sus trabajos se pueden concebir como trabajos dirigidos a clarificar el mecanismo que nosotros llamamos cogniciones normativas (las normas como latitudes de comportamientos aceptables (Sherif & Sherif, 1969)).

Las actitudes hacia una conducta, sentimiento u opinión se refieren a la evaluación subjetiva, mientras que las normas se refieren a la "actitud grupal" o media actitudinal dominante en un grupo. La actitud es el aspecto interno de la influencia social y la norma es el aspecto externo (Kenny & Lavoie, 1985). Simultáneamente, las cogniciones denotativas, por un lado, y las cogniciones connotativas o

prescriptivas, por otro, son el equivalente cognitivo de los diferentes tipos de normas: descriptivas y prescriptivas respectivamente. La norma tiene al menos dos significados, como antes dijimos. Primero, lo que comúnmente se hace, siente o piensa en un grupo, lo que es normal. Esta es la norma popular, descriptiva o categorica. El segundo significado de norma se refiere a lo que es comúnmente aprobado, socialmente sancionado. En contraste a las normas descriptivas, las normas prescriptivas especifican lo que se debe hacer. Cuando se internalizan, bajo la forma de normas personales y actitudes ego-implicantes fuertes, orientan la conducta la autoevaluación (Cialdini, Kallgreen & Reno, 1991).

Podemos sintetizar lo antes expuesto así:

Proceso de Influencia Social Normativo

Aspecto externo	Aspecto Interno
Norma descriptiva o popular	Creencias denotativas
Norma prescriptiva o moral	Creencias connotativas
Actitud modal o media grupal importante	Actitud individual

Desde este punto de vista, el efecto oveja negra se concibe como un juicio o evaluación actitudinal sobre un miembro del endogrupo que lleva a cabo una conducta fuera de la norma o contra-actitudinal, a partir de la actitud grupal o norma prescriptiva, cuyo equivalente subjetivo son las creencias connotativas.

De acuerdo a Sherif y Hovland (1961), la expresión de una actitud hacia un objeto (p.e. rechazo de los miembros del endogrupo) depende de un proceso de ubicación de este objeto en un marco de referencia, o un continuum comprendiendo otros objetos similares y diferentes de él. Si, por ejemplo, a un militante de un grupo racista se le preguntara su opinión sobre los matrimonios de parejas de razas mixtas, la persona podría, probablemente realizar el proceso recolectando conocimientos previos sobre la materia, y comparando estas posiciones una con otra a lo largo de una dimensión significativa. De acuerdo con estos autores, el individuo podría entonces situar su posición a lo largo de esta dimensión. El resultado evaluativo podría ser una función de establecer que va desde una posición conocida extrema a la opuesta seguido por una definición de la posición normativa compartida por la persona, y la comparación del objeto de juicio a esta posición normativa.

La posición normativa de la persona podría servir como un punto de anclaje contra el cual las otras posiciones serían evaluadas y ordenadas de acuerdo a un proceso de asimilación y contraste: las posiciones próximas al punto de anclaje serían percibidas como más similares a él, mientras que las posiciones distantes del punto de anclaje serían percibidas como más diferentes de lo que ellas lo son objetivamente (Sherif y Hovland, 1961). El punto de anclaje debería entonces ayudar a definir las latitudes de aceptación de la persona (vale decir, el rango de posiciones susceptibles de generar acuerdo) y las latitudes de rechazo (vale decir, el rango dentro del cual deben ser situadas las posiciones generando desacuerdo) y generarían la construcción cognitiva de categorías discretas (posiciones aceptadas vs. rechazadas) en vez del continuum en el que ellas están situadas objetivamente. Hovland y Sherif (1957, en Sherif y Hovland, 1961) ejemplifican este proceso en un estudio en el cual ellos presentan a sus sujetos nueve afirmaciones en las que podían puntuar desde fuertemente de acuerdo a fuertemente opuestos a la venta y consumo de bebidas alcohólicas. Los sujetos debían informar de su extremismo actitudinal marcando las dos afirmaciones con las que ellos estaban más de acuerdo y con las que estaban más en desacuerdo. De las restantes afirmaciones, a los sujetos también se les pedía que indicaran que afirmaciones ellos consideraban aceptables y las que ellos consideraban inaceptables como una forma de determinar respectivamente sus latitudes de aceptación o de rechazo. Un primer conjunto de resultados indicaban que los sujetos extremos presentaban latitudes más grandes de rechazo y latitudes más pequeñas de aceptación que los sujetos moderados: los sujetos extremos, tanto pro como anti prohibicionistas consideraban menos afirmaciones como aceptables y más afirmaciones como inaceptables que los sujetos moderados. A continuación a los sujetos se les pedía que escucharan una en cinta grabada un discurso que abogaba

por una posición moderada en favor de las bebidas alcohólicas. Los resultados mostraban que, contrariamente a los sujetos moderados, los sujetos extremos percibían el mensaje como argumentando una posición contraria a la suya: los sujetos anti prohibición veían el discurso como a favor de la prohibición, y los sujetos a favor de la prohibición evaluaban el discurso como anti prohibicionistas. Entre otras conclusiones, Sherif y Hovland (1961) proponen que un fuerte nivel de implicación del ego en problema social aumenta los umbrales de aceptación del sujeto y, en la misma medida, disminuye los umbrales de rechazo.

La correspondencia entre este proceso y los discutidos antes es muy clara. Primero, la diferenciación intergrupo puede corresponder a la colocación de los miembros del endogrupo en la latitud de aceptación y al posicionamiento de los miembros del exogrupo en la latitud de rechazo en un continuum que corresponde a una dimensión significativa y relevante integrupal. Segundo, la influencia informacional referente puede corresponder a un proceso basado en el establecimiento de un punto de anclaje en este continuum, siendo este punto de anclaje la norma grupal percibida del endogrupo. La Figura 3 intenta ejemplificar este proceso. Además, asumiendo que la identificación social genera una mayor implicación del ego con el endogrupo que con el exogrupo, uno puede esperar que las latitudes de rechazo del endogrupo son mayores que las del exogrupo y, en la misma medida, que las latitudes de aceptación del endogrupo son menores que la aceptación de conductas y rasgos del exogrupo.

INSERTAR AQUI FIGURA 3

En la Figura 3.a. uno puede ver la representación, desde el punto de vista de un miembro hipotético del grupo A, las posiciones ocupadas por tres miembros del endogrupo (A1, A2, A3) y tres miembros del exogrupo (B1, B2, B3), a lo largo de una dimensión de valor correlacionada con esta categorización social. Aplicando un metacontraste, la persona podría acentuar las similitudes entre los miembros del endogrupo, de forma tal que todos ellos caigan dentro del umbral de la latitud de aceptación, y también podría acentuar las similitudes entre los miembros del exogrupo de forma tal que todos ellos caigan en la altitud de rechazo. Sin embargo, si, como se muestra en la Figura 3.b. la persona reconoce que la posición adoptada por el miembro A2 cae dentro del umbral de la latitud de rechazo, y percibe a A2 como una persona del endogrupo, el umbral de rechazo podría decrecer significativamente, ya sea porque A2 pone en cuestión mucho más ampliamente la identidad social que lo que lo ponen B1, B2 y B3. Como resultado, A2 sería situado aún más bajo que los miembros del exogrupo. En la misma medida, un miembro del exogrupo que cae claramente en la región de aceptación (vale decir, un miembro del exogrupo que sigue la norma del endogrupo), podría ser positivamente evaluado porque la adopción de los patrones del endogrupo por miembros del exogrupo podría reforzar la legitimidad del primero, aun cuando un miembro contribuya negativamente al contraste intergrupo descriptivo (Nota final 2). Este podría ser un ejemplo de un efecto de contraste basado en el favoritismo endogrupal (cf. Marques, 1990).

Los resultados de algunas investigaciones sobre el efecto oveja negra confirman que este se puede concebir como el resultado de un juicio a partir de una actitud relevante para el ego. Primero, el efecto oveja negra se da solo en relación a las normas consideradas centrales o importantes para los sujetos - y no en relación a las normas compartidas que se consideran poco importante (estudio 6 descrito en Marques & Páez, 1994). Segundo, como demostraron Branscombe y sus cols. el efecto oveja negra aparece solo en los sujetos altamente identificados con el grupo (Branscombe, Wann y Noel, 1993). Cuando las normas no eran relevantes o el sujeto pertenecía al grupo, pero no estaba altamente identificado con el, se producía ya sea un efecto de favoritismo moderado simple en el primer caso, ya sea una tendencia a la moderación de las evaluaciones sobre los miembros del endogrupo. Solo cuando las normas eran cognitivamente salientes (es decir importantes) o si la actitud era importante para el sí mismo (el sujeto estaba altamente identificado con el grupo) se producía el efecto oveja negra.

El Castigo a los traidores como antecedente del control social subjetivo

El efecto oveja, en cuanto glorificación de héroes y castigo de traidores, se puede concebir como el equivalente interno de los actos públicos de refuerzo y castigo social. La tradición durkheimiana del control social postula que estos actos cumplen una función social: la de reforzar la cohesión en

momentos de amenaza a la estructura social. Particularmente, el control social de la desviación es un medio mediante el cual el grupo define los objetivos colectivos e intereses del grupo. La reacción evaluativa normativa es generalmente asimétrica: el conformismo con una norma raramente provoca la recompensa, mientras que la desviación a menudo genera respuestas negativas. Aún más importante, muchas veces una norma solo llega a emerger en cuanto tal y a explicitarse después de ser violada (Forsyth, 1995). En este sentido, el control de la desviación cumple una función social ayudando a definir la membresía o pertenencia grupal (Hamilton & Rauma, 1995). Además, la participación activa en el castigo al desviante refuerza el compromiso del sujeto con la actitud modal o norma del grupo. Dos líneas de evidencia provenientes del estudio de la disonancia cognitiva confirman la pertinencia de la anterior aseveración. Primero, como plantea la teoría de la autopercepción de Bem, cuando los sujetos no tienen una posición actitudinal clara, los sujetos infieren de sus conductas la actitud (si he castigado a un desviante infiero que tengo una actitud clara a favor de la norma). Segundo, los rituales fuertes de castigo a desviantes se pueden considerar como iniciaciones duras en un grupo, lo que se sabe que refuerza la valoración positiva de este como una forma de reducir la disonancia (Zimbardo y Leippe, 1991). Por otro lado, la participación en castigos rituales se pueden concebir como un proceso de aprendizaje de actitudes basadas en experiencias directas y de carácter activo. La investigación ha confirmado que las actitudes basadas en experiencias directas, así como en el procesamiento activo de la información, son más accesibles e influyen más la conducta (Tesser, 1978; Perloff, 1993; Zimbardo y Leippe, 1991). En otras palabras, que son actitudes más importantes para el Sí mismo o ego-implicantes, las que se pueden concebir desde este punto de vista como un efecto de la participación en el control social de la desviación.

Existe alguna evidencia de tipo histórico que muestra que después de actos de control social de la desviación (p.e. caza de brujas) se producía un aumento de la cohesión social (Hamilton & Rauma, 1995). Aún es necesario obtener evidencia experimental que confirme esta afirmación. Finalmente, confirmando la idea Durkheimiana del rol central de la amenaza a la identidad social como un factor que provoca el castigo o control social de la desviación, la investigación antes descrita de Branscombe y cols. encontró que el efecto oveja negra (la desvalorización del traidor como equivalente interno del castigo público) se manifestaba en una situación de amenaza, cuando el endogrupo había fracasado (perdido una competición deportiva) que cuando el endogrupo había tenido éxito (ganado el partido).

Conclusiones.-

Concluyendo, el castigo a los traidores se produce a partir de una percepción de interdependencia entre el sujeto y el grupo. Esta interdependencia se asocia a creencias connotativas o prescriptivas - y no meramente descriptivas. Se ha mostrado que el mero metacontraste y la reducción de incertidumbre o claridad cognitiva no explican el efecto oveja negra. La alta identificación grupal, las normas importantes y la amenaza a la identidad son factores que refuerzan el castigo a los traidores - y por ende se puede suponer que se asocian al paso de normas descriptivas a prescriptivas, de cogniciones denotativas y actitudes moderadas a cogniciones connotativas y a actitudes fuertes. El efecto oveja negra se ha explicado como un ejemplo de juicio ego-implicante a partir de una actitud fuerte o extrema, es decir, de un marco de referencia en el que los sujetos tienen un bajo umbral de aceptación de los miembros del endogrupo y un alto umbral de rechazo de estos. Finalmente, el castigo a los traidores se puede concebir como un antecedente de refuerzo de la regulación social intra-grupal, como sugiere la tradición teórica durkheimiana y algunas evidencias parciales, aunque aún falte apoyo experimental directo que confirme que el castigo repetido a desviantes refuerza la identificación grupal y la regulación normativa de la conducta.

Figuras

Figura 1.

Un Proceso de Dos Pasos de Juicio Inter e Intra Grupal

Figura 2.

Razones de Metacontraste de Distribución de Miembros Hipotéticos Grupales Sobre un Atributo

Figura 3.

Diferenciación Inter e Intragrupal sobre un Modelo Normativo de Referencia

Notas finales

1. En realidad, se pueden encontrar indirectamente varias explicaciones alternativas en los textos científicos, uno de las cuales es el clásico efecto de homogeneidad del exogrupo. Hemos contrastado esta explicación con una derivada de la TIS en otros aspectos (Marques, 1990, 1993; Marques y Paez, 1994).

2. Hay que destacar, en este sentido que, un miembro del exogrupo que tiene una posición normativa P1, podría ser sobreevaluado, puesto que un miembro tal contribuiría, quizás aun más que un miembro del endogrupo, a legitimar la posición normativa del endogrupo. Este punto de vista está claramente en contradicción con la función de diferenciación asignada, por ejemplo, por Hogg (1992; cf también Turner et al, 1987) al metacontraste, pero es coherente con la idea de que los juicios intragrupalmente funcionan como una manera de legitimar la posición normativa del endogrupo. En una investigación reciente (Marques y Abrams, en preparación) se encontró que los miembros del exogrupo que adoptaban las posiciones normativas del endogrupo podían ser juzgados tan favorablemente como los miembros normativos del endogrupo cuando las diferencias intragrupalmente estaban reforzadas con un estatus prescriptivo. Sin embargo, cuando estas diferencias eran meramente descriptivas, los sujetos evaluaban a los miembros atípicos del endogrupo (vale decir, los miembros del endogrupo diferentes de ellos mismos) más favorablemente que lo que ellos evaluaban a los miembros atípicos del exogrupo (vale decir, los miembros del exogrupo similares a sí mismos).

Bibliografía

- Abrams, D. (1990). How do group members regulate their behaviour? An integration of social identity and self-awareness theories. In D. Abrams and M. A. Hogg (Eds.) Social identity theory: constructive and critical advances. London, Harvester Wheatsheaf.
- Abrams, D., and Hogg, M. A. (1990). An introduction to the social identity approach. In D. Abrams and M. A. Hogg (Eds.) Social identity theory: constructive and critical advances. London, Harvester Wheatsheaf.
- Abrams, D., Wetherell, M. S., Cochrane, S., Hogg, M. A., and Turner, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: self-categorisation and the nature of norm formation, conformity and group polarisation. British Journal of Social Psychology, 29, 97-119.
- Bechini, A. (1986). El Diferencial Semántico. Barcelona, Hispano Europea.
- Berkowitz, L., and Howard, R. (1959). Reaction to opinion deviates as affected by affiliation need and group member interdependence. Sociometry, 22, 81-91.
- Billig, M. (1976). Social psychology and intergroup relations. London, Academic Press.
- Branscombe, N. R., Wann, D. L., and Noel, J. G. (1993). In-group or out-group extremity: Importance of the threatened social identity. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 381-388.
- Brauer, M., Judd, C.M. and Gliner, M.D. (1995). The effects of repeated expressions on attitude polarization during group discussions. Journal of Personality and Social Psychology, 68, 1014-1029.
- Brewer, M. B. (1979). Ingroup bias in the minimal intergroup situation: a cognitive-motivational analysis. Psychological Bulletin, 86, 307-324.

- Brewer, M. B., and Kramer, R. M. (1985). The psychology of intergroup attitudes and behavior. Annual Review of Psychology, 36, 219-243.
- Cartwright, D. (1968). The nature of group cohesiveness. In D. Cartwright and A. Zander (Eds.) Group dynamics. London, Tavistock.
- Cartwright, D., and Zander, A. (1968). Group dynamics. London, Tavistock.
- Cialdini, R.B., Kallgren, C.A. and Reno, R.R. (1991) A focus theory of normative conduct: a theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. In M.P. Zanna (Ed) Advances in Experimental Social Psychology, vol. 24. New York, Academic Press.
- Deconchy, J. P. (1971). L'orthodoxie religieuse: essai de logique psycho-sociale. Paris, Les Editions Ouvrières.
- Deutsch, M. (1968). The effects of cooperation and competition upon group process. In D. Cartwright and A. Zander (Eds.) Group dynamics. London, Tavistock.
- Delumeau, J. J. (1993). La peur en Occident. Paris: Hachette Pluriel.
- Di Clemente, R. (Ed.) (1992). Adolescents and Aids: a generation in jeopardy. Newbury Park: Sage.
- Ditto, P. H. and Jemmott, J. B. (1989). From rarity to evaluative extremity: effects of prevalence information on evaluations of positive and negative characteristics. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 16-26.
- Doise, W. (1988). Individual and social identities in intergroup relations. European Journal of Social Psychology, 18, 99-111.
- Doise, W., Deschamps, J.-C., and Meyer, G. (1978). The accentuation of intracategory similarities. In H. Tajfel (Ed) Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations. London, Academic Press.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. Psychological Review, 57, 271-282.
- Festinger, L., Schachter, S., and Back, K. (1950). Social pressures in informal groups: a study of human factors in housing. New York, Harper and Row.
- Festinger, L., and Thibaut, J. (1951). Interpersonal communications in small groups. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 92-100.
- Fiske, S. T., and Taylor, S. E. (1991). Social cognition. New York: McGraw-Hill.
- Hamilton, V.L. and Rauma, D. (1995) Social psychology of Deviance and law. In K.S. Cook, G.A. Fine and J.S. House (Eds.) Sociological perspectives on social psychology. Boston: Allyn and Bacon.

- Hogg, M. A., and Abrams, D. (1988). Social identifications: A social psychology of intergroup relations. New York: Routledge, Chapman & Hall.
- Hogg, M. A., and Abrams, D. (1994). Towards a single-process uncertainty-reduction model of social motivation in groups. In M.A.Hogg & D. Abrams (Eds.) Group motivation: social psychological perspectives. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A., and McGarty (1990). Self-categorisation and social identity. In D. Abrams and M. Hogg (Eds.) Social identity theory: constructive and critical advances. London, Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A., and Turner, J. C. (1987). Social identity and conformity: a theory of referent information influence. In W. Doise and S. Moscovici (Eds.) Current issues in European social psychology, vol. 2. Cambridge/Paris, Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme.
- Janis, I. L. (1968). Group identification under conditions of external danger. In D. Cartwright and A. Zander (Eds.) Group dynamics. London: Tavistock.
- Jones, E. E., and DeCharms, R. (1957). Changes in social perception as a function of the personal relevance of behavior. Sociometry, 20, 175-185.
- Judd, C. M., and Park, M. (1988). Out-group homogeneity: judgments of variability at the individual and group levels. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 778-788.
- Kelly, C. (1989). Political identity and perceived intragroup homogeneity. British Journal of Social Psychology, 28, 239-250.
- Kenny, D.A. and La Voie, L. (1985). Separating individual and group effects. Journal of Personality and Social Psychology, 48, 339-348.
- Kiesler, S. B. (1978). Interpersonal processes in groups and organizations. Arlington Heights, AMM Publishing Corporation.
- Levine, J. M. (1980). Reactions to opinion deviance in small groups. In P. B. Paulus (Ed) Psychology of group influence. Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Levine, J. M., and Pavelchak, M. (1984). Conformité et obéissance. In S. Moscovici (Ed) Psychologie sociale. Paris, Presses Universitaires de France.
- Leyens, J.P., Yzerbit, V. and Schadron, G. (1994). Stereotypes and Social Cognition. London, Sage.
- Lewicka, M., Czapinski, J. & Peeters, G. (1992). Positive negative asymmetry or "When the heart needs a Reason". European Journal of Social Psychology, 22, 425-434.
- Linville, P. W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 193-211.
- Linville, P. W., and Jones, E. E. (1980) Polarized appraisals of outgroup members. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 689-703.

- Linville, P. W., Fischer, G. W., and Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: empirical evidence and a computer simulation. Journal of Personality and Social Psychology, 57, 165-188.
- Lott, A. J., and Lott, B. E. (1965). Group cohesiveness as interpersonal attraction. Psychological Bulletin, 64, 259-309.
- Luthanen, R. W. and Crocker, J. (1992). A collective self-esteem scale: self-evaluation of one's social identity. Personality and Social Psychology Bulletin, 18, 302-318.
- Marques (1990). The black sheep effect: outgroup homogeneity in social comparison settings. In D. Abrams and M. Hogg (Eds.) Social identity theory: constructive and critical advances. London, Harvester Wheatsheaf.
- Marques, J. M., Robalo, E. M., and Rocha, S. A. (1992). Ingroup bias and the black sheep effect: assessing the impact of social identification and perceived variability on group judgments. European Journal of Social Psychology, 22, 331-352.
- Marques, J. M., and Yzerbyt, V. Y. (1988). The black sheep effect: judgmental extremity towards ingroup members in inter- and intragroup situations. European Journal of Social Psychology, 18, 287-292.
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., and Leyens, J.-Ph. (1988). The black sheep effect: judgmental extremity towards ingroup members as a function of group identification. European Journal of Social Psychology, 18, 1-16.
- Medin, D. L., and Shaffer, M. M. (1978). Context theory of classification learning. Psychological Review, 85, 207-238.
- Messick, D. M., and Mackie, D. M. (1989). Intergroup relations. Annual Review of Psychology, 40, 45-81.
- Moreland, R., and Levine, J. M. (1982). Socialization in small groups: temporal changes in individual-group relations. In L. Berkowitz (Ed) Advances in Experimental Social Psychology, vol. 15. New York, Academic Press.
- Moscovici, S. (1979). Psychologie des minorités actives. Paris, Presses Universitaires de France.
- Park, B., and Hastie, R. (1987). Perception of variability in category development: instance- versus abstraction-based stereotypes. Journal of Personality and Social Psychology, 53, 621-635.
- Park, B., and Judd, C. M. (1990). Measures and models of perceived variability. Journal of Personality and Social Psychology, 59, 173-191.
- Park, B., Judd, C. M., and Ryan, C. S. (1991). Social categorisation and the representation of variability information. In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds.) European Review of Social Psychology, vol. 2. London, Wiley.

- Park, B., and Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorisation: memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. Journal of Personality and Social Psychology, 42, 1051-1068.
- Perloff, R.M. (1993). The dynamics of persuasion. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Quattrone, G. A., and Jones, E. E. (1980). The perception of variability within in-groups and out-groups: implications for the law of small numbers. Journal of Personality and Social Psychology, 38, 141-152.
- Rabbie, J., and Horwitz, M. (1988). Categories versus groups as explanatory concepts in intergroup relations. European Journal of Social Psychology, 18, 117-123.
- Rijsman, J. B. (1983). The dynamics of social comparison in personal and categorical comparison situations. In W. Doise and S. Moscovici (Eds.) Current issues in European social psychology, vol. 1. Cambridge/Paris: Cambridge University Press/Maison des Sciences de l'Homme.
- Sampson, E. E., and Brandon, A. (1959). The effects of role and opinion deviation on small group behavior. Sociometry, 27, 261-281.
- Schachter, S. (1961). Deviation, rejection and communication. Journal of Abnormal and Social Psychology, 46, 190-207.
- Schachter, S., Ellerton, N., McBride, D., and Gregory, D. (1951). An experimental study of cohesiveness and productivity. Human Relations, 4, 229-238.
- Shaw, M. E. (1976). Group dynamics: the psychology of small group behavior. New York, McGraw-Hill.
- Sherif, M., and Sherif, C. (1969). Social psychology. London, Harper and Row.
- Sherman, S., Judd, C. M., and Park, B. (1989). Social cognition. Annual Review of Psychology, 40, 281-326.
- Simon, B. (1992). Intragroup differentiation in terms of ingroup and outgroup attributes. European Journal of Social Psychology, 22, 407-414.
- Smith, E. E., and Medin, D. L. (1981). Categories and concepts. Cambridge, Harvard University Press.
- Smith, E. R., and Zarate, M. A. (1990). Exemplary and prototype use in social categorization. Social Cognition, 8, 243-262.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. Journal of Social Issues, 25, 79-97.
- Tajfel, H. (1978). Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations. London, Academic Press.
- Tajfel, H., and Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin and S. Worchel (eds) The social psychology of intergroup relations. Monterey, Brooks/Cole.

- Tajfel, H., and Wilkes, A. L. (1963). Classification and quantitative judgement. British Journal of Psychology, 54, 101-114.
- Taylor, S.E. (1975). On inferring one's attitude from one's behavior: Some delimiting conditions. Journal of Personality and Social Psychology, 31, 126-121.
- Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. In L. Berkowitz (Ed) Advances in Experimental Social Psychology, vol. 11. New York: Academic Press.
- Turner, J. C. (1975). Social comparison and social identity: some prospects for intergroup behaviour. European Journal of Social Psychology, 5, 5-34.
- Turner, J. C. (1984). Social identification and psychological group formation. In H. Tajfel (Ed) The social dimension: European developments in social psychology, vol. 2. Cambridge, Cambridge University Press.
- Turner, J. C. (1990). Social influence. Milton Keynes, Open University Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., and Wetherell, M. S. (1987). Rediscovering the social group: a self-categorisation theory. Oxford, Blackwell.
- Turner, J. C., Sachdev, I., and Hogg, M. A. (1983). Social categorisation, interpersonal attraction and group formation. British Journal of Social Psychology, 22, 227-239.
- Turner, J. C., Wetherell, M. S., and Hogg, M. A. (1989). Referent information influence and group polarization. British Journal of Social Psychology, 28, 135-147.
- Vallerand, R.J., Deshaies, P., Cuerrier, J.P., Pelletier, L.G. & Mongeau, C. (1992). Ajzen & Fishbein's theory of reasoned action as applied to moral behavior: a confirmatory analysis. Journal of Personality and Social Behavior, 62, 98-109.
- Vygotsky, L. S. (1977). Thought and language. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Wilder, D. A. (1986). Social categorization: implications for creation and reduction of intergroup bias. In L. Berkowitz (Ed) Advances in experimental social psychology, vol. 19. New York, Academic Press.
- Yamagishi, T. (1995) Social Dilemmas. In K.S. Cook, G.A. Fine and J.S. House (Eds.) Sociological perspectives on social psychology. Boston: Allyn and Bacon.
- Zander, A. (1968). Group aspirations. In D. Cartwright and A. Zander (Eds.) Group dynamics. London, Tavistock.
- Zimbardo, P.G. and Leippe, M.R. (1991). The psychology of attitude change and social influence. New York: McGraw-Hill.

$$\text{MCR}_k = \frac{\frac{\sum_{i=1}^n l_k - o_i}{n}}{\frac{\sum_{i=1}^m l_k - l_i}{m-1}}$$