

# TEMA CENTRAL





# El conflicto sociocognitivo como generador de cambio social



**IZTAPALAPA**  
*Agua sobre lajas*

*Marco Antonio González Pérez\**

## Resumen

Este artículo constituye una aproximación al cambio social desde una perspectiva sociocognitiva que pone énfasis en la manera en que el sujeto social valida los argumentos provenientes de un grupo minoritario (aunque también se reconoce que la conformidad provocada por un grupo mayoritario se fundamenta en un conflicto sociocognitivo de menor intensidad). Se vinculan varias teorías psicosociales provenientes de la psicología social europea (la teoría de las representaciones sociales, la de la identidad social, la de la categorización del yo y la de las minorías activas). Finalmente se resalta la importancia de estudiar los conflictos sociocognitivos internalizados en sujetos sociales, ya que ese proceso interno es el que produce los cambios sociales promovidos por la persuasión e influencia social de los grupos minoritarios.

**Palabras clave:** representación social, identidad social, validación, conformidad, minoría activa

## Abstract

This article constitutes an approach towards the study of social change from a sociocognitive perspective emphasizing the way in which the social subject validates the arguments of a minority group (although it is also recognized that the conformity caused by a majority group is based on a sociocognitive conflict of smaller intensity.) Many psychosocial theories are linked –from European social psychology– such as the theory of social representations, social identity theory, self-categorization theory and the theory of active minorities. As a final point, the importance of studying the internal sociocognitive conflicts in social subjects is emphasized since that internal process produces the social changes promoted by the persuasion and social influence of the minority groups.

**Key words:** social representation, social identity, validation, agreement, active minority

\* Profesor investigador de tiempo completo del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México, adscrito al Departamento de Comportamiento Organizacional.  
anperez@itesm.mx,  
mgonzalezp65@yahoo.com.mx

## Introducción

**E**l biólogo y psicólogo suizo Jean Piaget elaboró el constructo psicológico denominado *conflicto sociocognitivo*, mediante el cual explicó muchas de las operaciones de resolución cognitiva entre niños en distintas etapas de desarrollo. Los infantes se veían obligados a enfrentar diversos planteamientos sobre un mismo problema y, precisamente por la confrontación de puntos de vista entre pares, se suscitaba el conflicto.

El conflicto mencionado, como lo refiere la literatura sobre el tema, es uno de los mecanismos principales utilizados por la epistemología genética para explicar el desarrollo de la inteligencia en los individuos. A este respecto, un grupo de investigadores de la escuela de Ginebra sostiene lo siguiente: “Desde el punto de vista de Piaget (1950), el desarrollo cognitivo progresa a través de diferentes etapas y subetapas. Desde esta perspectiva, los conflictos son esenciales, dado que ellos son vistos como un impulso para el cambio del desarrollo” (Buchs *et al.*, 2004: 23).

Inspirados en ese concepto, en la década de los años ochenta del siglo pasado, los psicólogos sociales de la escuela de Ginebra –entre los que destacan Willem Doise, Gabriel Mugny y Juan Antonio Pérez– comenzaron una serie de experimentos de laboratorio aplicados tanto al ámbito educativo como al estudio de la influencia social, y estudiaron la forma mediante la cual los sujetos internalizan sociocognitivamente el conflicto que surge de confrontar puntos de vista contradictorios. Este conflicto es entendido como estructurante, ya que, a partir de él –sostienen los profesores ginebrinos–, se genera una completa reorganización de categorías para validar los argumentos contradictorios y optar por una solución que sea cualitativamente diferente.

No hay duda de que, para los psicólogos sociales, es de especial interés analizar la implantación, el desarrollo y los efectos que produce la existencia de un conflicto sociocognitivo en términos de la influencia social, ya que este conocimiento puede

revelar información determinante en cuanto a los procesos de cambio de actitudes, de modificación de las representaciones sociales y de influencia social minoritaria, en especial el de la conversión.

Para abordar de manera más precisa el tema del conflicto sociocognitivo, es necesario conocer varias teorías que ubiquen el contexto donde se insertan y operan tales conflictos.

Los objetivos de este artículo son revalorar el concepto de conflicto sociocognitivo como un proceso psicosocial clave en los procesos de influencia social y conversión, así como proponer una integración de las teorías del conflicto sociocognitivo, de la identidad social, de la influencia de las minorías activas y de las representaciones sociales, las cuales se vinculan para generar cambios orientados a la innovación, a la creatividad, a la movilización social y a la conversión.

Iniciaremos este recorrido estudiando un concepto central de la psicología social sociológica, es decir, el grupo psicológico, con el cual se comprenderá mejor la ubicación cognitiva de los conflictos estructurantes.

## El grupo psicológico

Ya se mencionaba en otro escrito que “la mayoría de los psicólogos sociales estaría de acuerdo en considerar al grupo como la unidad básica de análisis en su disciplina, y esto es así ya que al ser la psicología social un área académica a medio camino entre la sociología y la psicología centra su análisis no en la estructura social ni en la dimensión individual, sino en el individuo que posee múltiples identidades sociales y que, por lo tanto, es miembro de grupos diversos” (González, 2005: 196).

Aunque existe tal acuerdo en la comunidad académica, vale la pena señalar que no todas las escuelas conceptualizan del mismo modo al grupo. La psicología social estadounidense, la cual tiene sus orígenes en una tradición positivista y experimentalista, reconoce al grupo como una entidad fáctica, es decir, evidente, cuyos integrantes se hayan unidos. De acuerdo con Huici (1989), el grupo se analiza, desde esta perspectiva, acudiendo a dos explicaciones: la de la estructura social, enfocada en los roles y el liderazgo, y la de interdependencia, que estudia principalmente la cohesión grupal.

La psicología social europea, cuyo surgimiento se consolida después de la anunciada crisis de la psicología social de los años setenta del siglo pasado, sostiene, por medio de Tajfel (1984), que el grupo experimenta un proceso mediante el cual es interiorizado sociocognitivamente en sus miembros. A ese grupo

interiorizado se le denomina *grupo psicológico*, el cual posibilita que el sujeto social se manifieste como miembro de su grupo, aun en la ausencia física del mismo. Esta idea es trascendente en el pensamiento psicosocial, pues permite que teórica y metodológicamente se estudie al grupo desde el individuo.

Yendo un poco más a fondo en el significado del grupo psicológico, podemos sostener que, como los sujetos sociales están adscritos a múltiples grupos de referencia o pertenencia, es invariable que esos grupos se introyecten en el auto-concepto, de tal manera que el contexto hace que se manifieste la afiliación a uno u otro grupo psicológico. Esta entidad permanecerá siempre internalizada, aunque las condiciones de la situación no la hayan hecho predominante en determinado momento (por lo menos hasta que ya no se posea una identidad social positiva por la pertenencia a dicho grupo).

El concepto de grupo psicológico, como se abundará más adelante, está ligado con el proceso de elaboración y resolución de un conflicto sociocognitivo, pues se enfrentan las posturas propias de algún grupo psicológico y aquellas que atentan contra los fundamentos y principios del mismo grupo.

## La influencia social minoritaria

Moscovici (1981) propuso una alternativa al modelo funcionalista de influencia social, es decir, al modelo estadounidense que analiza la influencia de las mayorías. A esta alternativa la denominó modelo genético, en la cual hace hincapié en los procesos persuasivos que ejercen los grupos minoritarios.

Al resumir el planteamiento del psicólogo rumano francés, puede decirse que la influencia proveniente de los grupos mayoritarios (cuya característica principal es que tienen la posibilidad de utilizar el poder para sancionar) se dirige a provocar conformidad y obediencia en los blancos de influencia. La influencia mayoritaria se basa en la creación de incertidumbre informativa, provocando una situación de inestabilidad sociocognitiva que hace que el grupo sometido a la influencia obedezca los argumentos del grupo mayoritario. Aquí es menester considerar que los sujetos pertenecientes al blanco de influencia no ponen a prueba los señalamientos del grupo mayoritario sino que se someten de forma automática a ellos. De hecho, como sostiene la teoría, es muy común que la gente se exprese de manera pública en consonancia con lo que promueve la mayoría, aunque en privado manifieste ideas contrarias. A este fenómeno se la llama *conformidad simulada* y es una muestra de resistencia al intento de persuasión mayoritaria.

Por otra parte, la influencia social minoritaria, ejercida por un grupo que no tiene el poder, promueve innovación y conversión. La acción de la minoría se fundamenta en la creación de un conflicto sociocognitivo entre el nuevo planteamiento minoritario y la organización de categorías preexistente, lo cual obliga al blanco de influencia a resolver la confrontación suscitada.

Sobre la influencia imperceptible de las minorías activas es oportuno recordar el fenómeno descrito por Moscovici (1983) en el discurso de aceptación del premio In Media Res, en 1980. En esa oportunidad mencionó que la influencia social provocada por los grupos minoritarios no tiene un efecto inmediato en las personas que se someten a ella. Durante el proceso de persuasión minoritario ocurren dos fenómenos interesantes: el primero es el denominado *sleeper effect*, esto es, cuando la influencia se logra de manera inadvertida y retardada en la gente, y el segundo es la *criptomenesia social*, que se manifiesta en la aceptación del planteamiento minoritario pero con el subsecuente olvido de la fuente original de la idea. Estos principios se comprenden mejor en la siguiente cita:

Con la denominación de *sleeper effect* (unos investigadores estadounidenses), establecieron que un mensaje que, en el momento de su emisión, no tiene ningún efecto, puede actuar con un retraso temporal, por ejemplo de dos semanas o incluso dos meses después de la emisión. En esa ocasión, la gente olvida la fuente y el hecho que les desagradó. Sólo recuerdan el contenido y modifican su opinión en ese sentido (Moscovici, 1983: 696).

El planteamiento original de Moscovici sobre la teoría de las minorías activas se orienta a determinar las características que tiene o debe tener la fuente de influencia para lograr la persuasión propuesta. Hacerse visible, ser rígido o flexible y el estilo de comportamiento son algunas de las particularidades que generan la aceptación del discurso impulsado por la minoría.

Moscovici estudió las estrategias visibles de los grupos minoritarios para provocar innovación y conversión; sin embargo, no se enfocó en explicar a fondo los mecanismos sociocognitivos de validación de la minoría. Quienes sí abordaron el proceso sociocognitivo de la resolución del conflicto estructurante fueron los académicos de la escuela de Ginebra.

El mecanismo sociocognitivo para resolver el conflicto estructurante por el blanco de influencia es el de la validación del discurso minoritario. Este proceso emerge, como ya se afirmó, confrontando el planteamiento del grupo psicológico con aquel que sostiene y defiende la minoría activa; por decirlo de otra forma, es un debate interno en el que el blanco (a diferencia de lo que ocurre en el proceso

de influencia mayoritaria) es obligado a sopesar los nuevos argumentos y, en todo caso, a modificar la organización de categorías para dar paso a la conversión.

En efecto, la influencia minoritaria, en la medida en que sea indirecta, presupone un *constructivismo social* o, dicho con otras palabras, la influencia indirecta es producto de una *actividad sociocognitiva compleja*, actividad que, por nuestra parte, queda conceptualizada por el llamado proceso de validación [...] el carácter innovador de la posición minoritaria puede llevar a los blancos a (re)construir cognitivamente nuevas categorizaciones del campo social (Mugny y Pérez, 1991: 171).

Lo expuesto anteriormente podría parecer un fenómeno automático y simple, pero es en realidad un complejo proceso de persuasión en el que participa de manera externa el grupo minoritario de influencia (el cual con su estilo de comportamiento se hace visible y por lo tanto obliga a que sus planteamientos sean considerados por la gente) y también la tarea sociocognitiva de resolver el conflicto validando el discurso de la minoría, lo que obliga a replantear la organización de categorías.

Antes de concluir este apartado conviene insistir en que la reorganización de categorías, que provoca la influencia de la minoría en su proceso de validación, no ocurre ante la exposición a un grupo mayoritario; sin embargo, esto no debe ser interpretado como si la influencia mayoritaria no tuviera ningún impacto en el nivel sociocognitivo, toda vez que la creación de incertidumbre provoca en el blanco de influencia un desequilibrio interno que es necesario resolver. Quizá la diferencia más importante entre estos procesos sea, como sostiene Schwarz (1998), que la conformidad producida por los grupos mayoritarios se logra utilizando principios heurísticos, los cuales son principios generales de resolución de problemas, mientras que la influencia minoritaria exige un análisis detallado y sistemático de los argumentos de la fuente de influencia en el proceso de validación.

Además, las relaciones entre la influencia minoritaria y la mayoritaria no ocurren en paralelo sino que se confrontan una con la otra. La profesora venezolana Maritza Montero, quien considera semejantes los procesos sociocognitivos provocados por la minoría y la mayoría, expresa lo anterior de forma por demás clara:

De manera que la conversión avanza sutilmente y al mismo tiempo, en sentido contrario, la influencia minoritaria se ve repelida por la fuerza mayoritaria que ciertamente la afecta, la cual le opone razones consciente y explícitamente manifiestas, los efectos de la burla, la descalificación y la duda, así como una acción inversa de ese mismo proceso sutil de conversión que también actúa de la mayoría a la minoría, ya que en sus miembros igualmente se produce una fijación de la atención, una actividad

cognoscitiva, con sus procesos de comparación y validación [...] La tensión entre las influencias de las minorías y de las mayorías es continua, no descansa nunca, y en el momento en que uno de los polos de la relación baja su presión, el otro avanza inmediatamente (Montero, 2003: 136).

A continuación se abordará la relación entre el conflicto sociocognitivo y su efecto cuando se reestructura la representación social del grupo psicológico.

## La teoría de las representaciones sociales

Es indudable que la teoría psicosocial que ha experimentado el desarrollo más vigoroso en el ámbito académico y de investigación en los últimos 20 años es la de las representaciones sociales.

No es el propósito de este artículo exponer puntualmente las características de esta teoría, sino referirnos a aquellos aspectos conceptuales vinculados con el conflicto sociocognitivo. Así, pues, las representaciones sociales han sido estudiadas en tres niveles: el de la representación social como una teoría social del conocimiento (en el que sobresalen Ivana Markova y Denise Jodelet), el de los procesos sociocognitivos que construyen las representaciones sociales (donde resalta Jean Claude Abric y colaboradores) y el de la representación social como un producto (abordado por prácticamente todos los investigadores en esta área).

El conflicto sociocognitivo se relaciona con las representaciones sociales en el segundo nivel de estudio, mismo que trata la constitución sociocognitiva de las representaciones sociales. En este nivel, los procesos que se activan son los de la objetivación y el anclaje.

Podemos considerar que, cuando surge el conflicto sociocognitivo inducido por un grupo minoritario, la situación psicológica existente es interpretada como una amenaza para la existencia de algún grupo psicológico internalizado, que ve confrontados sus fundamentos. Esta situación es similar a la que Moscovici (1984) identifica como “hacer familiar lo extraño”, que activa la generación de representaciones sociales al integrar nuevos conceptos en la red de conocimientos previos.

El proceso de objetivación se activa para reificar, es decir, dar un contenido material a un concepto abstracto, mediante el cual se encarna el pensamiento para hacerlo real. Dicho proceso está integrado por tres fases: la construcción selectiva, la esquematización estructurante y la naturalización.

Mediante la construcción selectiva, los individuos sociales que se enfrentan a una entidad nueva, sea concepto, persona u objeto, filtran los significados de la

misma y sólo aceptan, en principio, aquellos que no amenazan la representación social ya establecida. Un ejemplo de esto se observa en el estudio pionero de Moscovici sobre la representación social del psicoanálisis, en el cual encontró, entre otros resultados interesantes, que los grupos religiosos cribaron el concepto del psicoanálisis y expulsaron los contenidos relativos al desarrollo psicosexual de los niños.

La esquematización estructurante es la fase del proceso de la objetivación en la que se concibe una representación icónica del concepto, con el fin de hacerlo manejable y comprensible. Muestras de lo anterior son los esquemas formulados por el pensamiento científico para explicar conceptos sumamente teóricos como el del átomo y el de las relaciones estructurales del marxismo.

En la naturalización se nombra al objeto de representación para darle una dimensión humana al otorgarle cualidades, virtudes y defectos. Así, se habla de los instintos “agresivos”, del virus “traicionero”, del chip “lento”, del automóvil “noble”, etcétera.

El otro proceso sociocognitivo es el anclaje, que se refiere a la manera como las nuevas representaciones son integradas dentro de una red de conceptos previamente establecida. De este modo, la categorización que se haga de una representación social nueva se determina por la forma en que ésta se inserta en medio de otros conceptos que le dan sentido. Siguiendo con el ejemplo del psicoanálisis, puede observarse que, para ciertos grupos sociales, la teoría freudiana se incorpora junto a otros conceptos académicos, en particular psicológicos, mientras que para ciertos grupos de orientación política marxista, la teoría de Freud se incluye dentro de sistemas de pensamiento calificados como ideológicos.

De lo expuesto puede concluirse que los procesos sociocognitivos que intervienen en la construcción de representaciones sociales están relacionados con la aparición de conflictos sociocognitivos, sobre todo en un escenario que obliga al sujeto social a hacer familiar lo que es extraño. Moscovici, como vimos, propuso dos procesos decisivos para la generación de representaciones: la objetivación y el anclaje. Sin embargo, quizá para no ser tachado de cognoscitivista, no desarrolló los procesos referidos a un nivel más detallado. De cualquier forma, podemos pensar que la objetivación y el anclaje participan en la validación que los sujetos hacen del discurso minoritario que se les enfrenta.

También los miembros de la escuela de Ginebra, que plantean una aproximación más cognoscitiva, sostienen que la influencia social de las minorías y su validación posterior repercuten directamente en la organización de categorías del sujeto, lo que puede leerse como una recomposición de la representación social del grupo psicológico enfrentado a la minoría. En este proceso de validación intervienen, sin duda alguna, la objetivación y el anclaje.

Abordaremos ahora una de las teorías más sólidas de la psicología social europea que, a pesar de sus innegables alcances, ha sido poco valorada en el ámbito académico, ya que, como sustentan dos profesores de la Universidad de Queensland, en Australia:

aún cuando está comprometida con los intereses centrales de la psicología social sociológica, tales como las relaciones intergrupales, la identidad social y la conducta social, la teoría de la identidad social ha permanecido relativamente aislada de la psicología social sociológica (Hogg y Ridgeway, 2003: 97).

Tendremos oportunidad de valorar, al final de este escrito, las aportaciones que la teoría desarrollada por Tajfel nos proporciona para ampliar la comprensión y los alcances del conflicto sociocognitivo.

## La teoría de la identidad social

De acuerdo con el planteamiento de la validación del discurso de la minoría, es factible establecer (dado que el conflicto sociocognitivo se lleva a cabo entre el grupo psicológico y el discurso de la minoría activa) que lo que está en juego es una parte de la identidad social del individuo. De hecho, la representación social del grupo psicológico que está en situación de ser modificada se estructura de tal forma que incide en el mantenimiento de la identidad social positiva. Martin (1991: 125) sostiene que “se ha propuesto que el hecho de ser influido reposa sobre una redefinición de la identidad social de los individuos, como resultado de la cual se produce un cambio en la forma en que los sujetos se categorizan a sí mismos”.

Lo anterior nos lleva a sostener que dentro de los mecanismos de resolución del conflicto sociocognitivo que activan los sujetos sociales al buscar la validación del discurso minoritario se encuentran aquellos que forman parte de la constitución de la identidad social, como la comparación social con sus diversas estrategias.

La teoría de Tajfel se refiere a estos procesos de manera externa, es decir, cuando son evidentes para los individuos en una situación donde los grupos en conflicto se comparan abiertamente; no obstante, en este escrito se establece que los procesos señalados se desarrollan también de manera oculta, esto es, en el ámbito sociocognitivo. De hecho, la teoría de la categorización del yo de J. C. Turner (1990) se plantea como una continuidad de los postulados teóricos de Tajfel, sólo que en una dimensión interna de los sujetos sociales, y aborda los fenómenos en el aspecto intragrupal.

## La comparación social

El proceso de comparación surge de manera inmediata en todo tipo de relaciones intergrupales en las que existe por lo menos un endogrupo y un exogrupo. El objetivo de la comparación social es favorecer al endogrupo en detrimento del exogrupo y, para tal fin, se establecen toda suerte de sesgos explicativos que coadyuven a ello.

Este proceso necesita utilizar dimensiones de comparación por medio de las cuales los participantes de la relación intergrupar puedan diferenciarse de forma positiva. Entre los investigadores de las relaciones entre grupos hay un acuerdo amplio de que el objetivo de la comparación social es distinguirse favorablemente utilizando dimensiones de comparación significativas para el endogrupo.

Resultaría muy simple pensar que los únicos productos de la comparación social son el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal. En otro artículo sobre el tema se comenta lo siguiente:

Los productos de la comparación social que más se han estudiado son: la diferenciación, la que puede entenderse como *un término que denota una variedad de fenómenos asociados con el establecimiento de una distintividad valorada positivamente, tal como el favoritismo endogrupal, la discriminación exogrupal, al igual que las diferenciaciones perceptuales y de valores entre el propio grupo y los grupos de comparación* (Van Knippenberg, 1978). El sesgo endogrupal que, según Turner (1978), es un término que se utiliza para describir el favoritismo endogrupal en situaciones experimentales, y el favoritismo endogrupal y el sesgo endogrupal, que Mummendey y Schreiber (1984b) consideran como conceptos similares, con la diferencia de que el primero, según Marques, Yzerbyt y Leyens (1988), se entiende como cualquier inclinación a favorecer a los miembros del propio grupo sobre los del exogrupo en los terrenos de la percepción, de la actitud y del comportamiento, mientras que el último se refiere a los juicios "automáticos" que tienen los miembros del endogrupo de su grupo de pertenencia, aunque no exista justificación alguna (González, 2001: 173-174).

Aunque la opinión generalizada entre los estudiosos de las relaciones intergrupales es que las comparaciones sociales buscan lograr una distintividad social positiva y una discriminación exogrupal, varios autores han reportado situaciones intergrupales en las que los productos de la comparación social son el favoritismo hacia el exogrupo y una discriminación hacia el propio grupo. Si bien es cierto que socialmente se puede apreciar lo anterior, esto no es concluyente como para descartar el planteamiento original de Tajfel, ya que los grupos menos valorados

podrían ejecutar estrategias de comparación en las cuales siguen el principio de “diferente, pero mejor”, en las que ponen su atención en pocas dimensiones de comparación, pero que resultan ser clave para asegurar la identidad positiva.

Roux *et al.* (1991) sostienen que en las comparaciones intergrupales no siempre se busca alcanzar una identidad social positiva, toda vez que las dimensiones de comparación elegidas pueden ser complementarias para los dos o más grupos, de tal manera que estas dimensiones comparativas puedan favorecer a uno u otro grupo en dimensiones variadas, lo que activa un proceso de validación social mutua.

## Percepción de inestabilidad e ilegitimidad y estrategias de cambio social

La teoría de la identidad social, en el proceso de comparación social, asigna un papel determinante a la percepción de la inestabilidad y de la ilegitimidad de la relación entre grupos. La teoría apunta que la certeza que pudieran tener los sujetos sociales acerca de que la relación intergrupala es inestable o ilegítima los llevará a establecer estrategias de permanencia o de cambio social.

La aparición tanto de la inestabilidad y/o de la ilegitimidad provoca un sentimiento de inseguridad subjetiva que afecta de distintas formas a los grupos de bajo y alto estatus y que los lleva a idear una serie de estrategias de comparación con el objetivo de modificar o de sostener el *statu quo*. Todo esto es posible, señalan Turner y Brown (1978), siempre y cuando los grupos involucrados perciban alternativas cognitivas al orden social existente. Las alternativas cognitivas emergen también cuando se ha visto la posibilidad de intercambiar las posiciones de estatus entre los grupos (González, 2001: 176).

Si los sujetos sociales, sobre todo de bajo estatus, perciben condiciones de inestabilidad o ilegitimidad (siendo más determinante la segunda percepción), desarrollarán estrategias de cambio social para modificar el *statu quo* de la relación intergrupala predominante. En esta argumentación es necesario recuperar el concepto tajfeliano del continuo de creencias movilidad social-cambio social, el cual opera en el plano sociocognitivo. Los postulados teóricos nos dicen que, si los individuos están más cercanos al polo de movilidad social (ya que consideran que la situación intergrupala es legítima y estable, por lo que las fronteras entre los grupos no son rígidas), optarán por llevar a cabo una estrategia individualista que los podría llevar a mudar de grupo. Pero si están más cercanos al polo del cambio

social, los individuos decidirán (dado que hay ilegitimidad e inestabilidad y las fronteras entre los grupos son rígidas) llevar a cabo una estrategia de cambio social, que podría traducirse en una movilización social.

De lo expuesto en este apartado, podemos derivar que los procesos de comparación social entre grupos, que Tajfel describe principalmente en cuanto al comportamiento social, se recuperan en el análisis de la validación del discurso de la minoría activa, ya que lo que está en conflicto es la representación social del grupo psicológico y la validación del planteamiento de aquel agente que quiere modificar el estado de cosas.

Por otra parte, ya se ha mencionado que el proceso de validación implica modificar la identidad social que se sustenta en la organización de categorías o representación social del grupo, por lo que las percepciones de inestabilidad e ilegitimidad son clave en la argumentación y contraargumentación de las partes encontradas en el conflicto sociocognitivo. Si la valoración sociocognitiva resulta concluyente en el sentido de que existe ilegitimidad o inestabilidad, el proceso de conversión puede emerger.

Como propuesta final, se plantea la hipótesis de que el conflicto sociocognitivo se inserta en el continuo de creencias movilidad social-cambio social, de tal suerte que si la influencia minoritaria propone un cambio radical en la representación social del grupo psicológico del sujeto social y, posteriormente, el proceso de validación resulta aceptado, la conversión resultante podría concluir en una estrategia de cambio social, tal como la movilización social; mientras que la influencia mayoritaria que impulsa una conformidad que no pone en riesgo la representación social del grupo psicológico ubica la resolución del conflicto sociocognitivo en el polo de la movilidad social, lo cual provoca una respuesta individualista en el sujeto blanco de influencia.

## Conclusiones

En este artículo se reflexionó sobre el conflicto sociocognitivo y su función estructurante en términos de la identidad social, el cambio social y la conversión.

La introducción del concepto conflicto sociocognitivo representa un reto para los investigadores que fundamentan sus investigaciones en las teorías psicosociales de orientación europea, ya que éstas evitan pisar los terrenos “contaminados” de la cognición social para no ser acusados de individualistas; sin embargo, eso es imposible, pues muchos de los mecanismos que constituyen el sustento de las teorías de la representación social, de las minorías activas y de la identidad social, tales

como la objetivación, el anclaje, la validación y las estrategias de comparación social, están formulados para ser comprendidos sociocognitivamente, por lo que debe profundizarse en sus explicaciones en ese nivel.

La vinculación teórica aquí propuesta integra varias teorías psicosociales europeas y propone ampliar la capacidad explicativa de ellas. El concepto integrador es el del conflicto sociocognitivo, que resulta clave para investigar el cambio de las representaciones sociales, del grupo psicológico, de la conversión y de la promoción del cambio social.

## Bibliografía

Buchs, Céline *et al.*

- 2004 “Conflict elaboration and cognitive outcomes”, en *Theory Into Practice*, núm. 43, pp. 23-30.

González, Marco Antonio

- 2001 “La teoría de las relaciones intergrupales”, en Marco Antonio González y Jorge Mendoza (coords.), *Significados colectivos: procesos y reflexiones teóricas*, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México, México.

- 2005 “Los grupos ocultos y su acción política: la lucha del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) por una modernidad incluyente”, en Dejan Mihailovic y Marina González (coords.), *Pulsos de la modernidad. Diálogos sobre la democracia actual*, Plaza y Janés/Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México, México.

Hogg, Michael y Cecilia Ridgeway

- 2003 “Social identity: sociological and social psychological perspectives”, en *Social Psychology Quarterly*, núm. 66, pp. 97-100.

Huici, Carmen

- 1989 “Estructura y procesos de grupo II”, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid, 456 pp.

Marques, J. M., J. Yzerbyt y J. P. Leyens

- 1988 “‘The Black Sheep Effect’, Extremity of Judgements Towards Ingroup Members as Function of Group Identification”, en *European Journal of Social Psychology*, núm. 18, pp. 1-16.

Martin, Rob

- 1991 “Influencia minoritaria y relaciones entre grupos”, en Serge Moscovici, *La influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*, Anthropos, Madrid.

Montero, Maritza

- 2003 *Teoría y práctica de la psicología comunitaria. La tensión entre comunidad y sociedad*, Paidós, Buenos Aires, 192 pp.

Moscovici, Serge

- 1981 *Psicología de las minorías activas*, Morata, Madrid, 303 pp.  
1983 “Influencia manifiesta e influencia oculta en la comunicación”, en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 2, pp. 687-701.  
1984 “The phenomenon of social representations”, en Robert Farr y Serge Moscovici (comps.), *Social Representations*, Cambridge University Press, Cambridge.

Mugny, Gabriel y Juan Antonio Pérez

- 1991 “Comparación y construcción social de la realidad”, en Serge Moscovici, *La influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*, Anthropos, Madrid.

Mummendey, A. y H. J. Schreiber

- 1984b “‘Different’ Just Means ‘Better’. Some Obvious and Some Hidden Pathways to Ingroup Favouritism”, en *British Journal of Social Psychology*, núm. 23, pp. 363-368.

Roux, Patricia *et al.*

- 1991 “Influencia minoritaria y mecanismos psicosociales de la discriminación”, en *Suplementos Anthropos. Monografías temáticas. El conflicto estructurante. Veinte años de psicología social experimental de la escuela de Ginebra (1970-1990)*, núm. 27, pp. 169-177.

Schwarz, Norbert

- 1998 “Warmer and more social: recent developments in cognitive social psychology”, en *Annual Review of Sociology*, núm. 24, pp. 239-264.

Tajfel, Henri

- 1984 *Grupos humanos y categorías sociales*, Herder, Barcelona, 412 pp.

Turner, John C.

- 1978 “Social Comparison, Similarity and Ingroup Favouritism”, en H. Tajfel (comp.), *Differentiation Between Social Groups*, Academic Press, Londres.  
1990 *Redescubrir el grupo social*, Morata, Madrid, 312 pp.

Van Knippenberg, A.

- 1978 “Status Differences, Comparative Relevance and Intergroup Differentiation”, en H. Tajfel (comp.), *Differentiation Between Social Groups*, Academic Press, Londres.