

Teoria das Minorias Ativas: Pressupostos, Conceitos e Desenvolvimento¹

Almir Del Prette²
Universidade Federal de São Carlos

RESUMO - Este artigo faz uma revisão da literatura corrente sobre a Teoria das Minorias Ativas (TMA), de Serge Moscovici, organizando-a como um corpo teórico integrado. Para a contextualização histórico-analítica, situa a TMA na área da influência social, procedendo a uma análise sobre os modelos funcionalista e genético que estão na base das interpretações teóricas. Enfoca, então, a constituição da TMA em termos de seus pressupostos, categorias explicativas, campo de pesquisa e desenvolvimento.

Palavras-chave: Teoria das minorias ativas, influência social, modelo funcionalista, modelo genético.

Theory of Active Minorities: Premises, Concepts and Development

ABSTRACT - This paper reviews the present studies in the literature concerning the Active Minorities Theory (AMT), by Serge Moscovici, arranging them in a theoretical framework. Considering its historical-analytic context, the AMT is located in the social influence field. The functionalistic and genetic models which are in the basis of theoretical interpretations are analysed. The establishment of AMT is focused in terms of its premises, explainable categories, research field and development.

Key words: Active minorities theory, social influence, functionalist model, genetic model.

A Psicologia Social européia, representada principalmente pelos grupos ligados a Moscovici (Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Paris) e Tajfel³ (University of Bristol), difere de sua homônima das Américas, na preferência dos temas e questões estudados e, conseqüentemente na perspectiva teórica, embora não na metodologia utilizada. Exemplos típicos são os fenômenos de grupo e de massa que vêm recebendo pouca atenção dos pesquisadores dos EUA (Maass & Clark III, 1984; Steiner, 1974), mas se constituem de objeto de renovado interesse no velho continente, onde se constroem abordagens instigantes para explicitá-los.

Uma crítica, de certa maneira recorrente, à Psicologia Social americana, endereçada pelos psicólogos europeus

(Billig, 1976; Moscovici, 1972; Mugny, 1982, 1984a, 1984b; Tajfel, 1972, 1979), refere-se à sua natureza enquanto estudo do fenômeno social. Para esses autores, o social está conspiciamente ausente daquela Psicologia.

Dentre alguns estudos, em uma perspectiva não propriamente predominante nos EUA, podem ser destacadas as pesquisas sobre as minorias.

Em 1969, Moscovici publicou, em colaboração com Lage e Naffrechoux⁴, um artigo denominado *Influence of a consistent minority or response of a majority in a color perception task*. Desta primeira publicação, ao livro *Social Influence and Social Change*⁵, no qual se acham assentadas as bases de uma teoria sobre as ações minoritárias, passaram-se sete anos, período em que se processou a construção de uma nova visão paradigmática, a da inovação contrapondo-se à da conformidade e controle, derivadas de uma perspectiva funcionalista predominante na maioria dos estudos sobre influência social na América do Norte.

Este trabalho tem o objetivo de analisar e integrar os principais estudos teóricos e empíricos sobre a teoria das minorias ativas, relatar sua trajetória e apresentar seus pressupostos e conceitos. Não se dispõe, atualmente, de nenhuma tradução de livros publicados sobre esse assunto⁶, esperando-se, portanto, que o presente ensaio seja útil na divulgação da teoria e que encoraje os estudiosos na busca das referências originais para completar seus conhecimentos sobre esse tema.

Modelos Funcionalista e Genético

Em uma perspectiva funcionalista, os sistemas sociais e o ambiente são considerados dados e predeterminados em

- 1 Este trabalho foi originalmente elaborado durante a vigência de Bolsa de Doutorado pela Capes. Em sua primeira versão, foi lido criticamente pela Dra. Maria Alice V. S. Leme, a quem o autor agradece.
- 2 Endereço: Rodovia Washington Luís km 235, Caixa Postal 676, 13565-905 São Carlos SP.
- 3 Tajfel faleceu no dia 3 de maio de 1982, com 62 anos, deixando, no entanto, uma grande quantidade de textos que foram publicados após o seu passamento.
- 4 Dentre os que colaboraram mais proximamente no empreendimento empírico e teórico sobre as minorias, Moscovici (1976) cita Claude Faucheux, que com ele assinou vários artigos. Moscovici faz referência, também, à colaboração de Elizabeth Lage e ao incentivo de Henri Tajfel, mas deve-se reconhecer o mérito de Gabriel Mugny como um dos mais importantes continuadores da construção teórica das minorias.
- 5 Este primeiro livro sobre a teoria das minorias ativas foi publicado nos EUA onde, na ocasião, Moscovici participava de conferências na área da influência social, sob o patrocínio da *National Sciences Foundation*. Em 1979 foi traduzido para o francês, com o título de *Psychologie des minorités actives* e publicado pela Presses Universitaires de France.
- 6 O leitor poderá encontrar referência em língua portuguesa em Jurberg (1991) e Del Prette (1993). De forma detalhada, em língua espanhola, o livro de Gabriel Mugny publicado originalmente nos Estados Unidos em 1982 foi traduzido pela Alianza, na Espanha, em 1984 (Mugny 1984a).

relação ao indivíduo e ao grupo. Nessa visão, a participação do indivíduo ou do grupo se restringe ao desempenho de papéis sociais para os quais foram designados. Os papéis são definidos pelo *status* e recurso que o indivíduo dispõe e estão presentes nas interações sociais, tendendo a desenvolver normas e regras de comportamento. A influência derivada da variabilidade nas relações sociais adquire meramente uma função unitária: a do exercício do controle social. Segundo Mugny (1984b), “o controle social assegura ao sistema, equilíbrio, estabilidade, homogeneidade e permanência” (p. 499). A variabilidade das relações entre indivíduos é explicada ao nível interpessoal, configurando-se como uma tendência na Psicologia.

Na área da influência social, têm sido enfatizados os estudos sobre a conformidade (Moscovici, 1979). Portanto, a submissão de um lado, e o controle social de outro, representam os limites estreitos onde se movimenta a pesquisa sobre a influência social. O consenso e o equilíbrio são elementos-chaves para a avaliação das transações no sistema social e as mudanças objetivadas são aquelas que tornam o sistema mais funcional, sendo geralmente conduzidas pelas autoridades ou aqueles que detêm os recursos econômicos ou sociais.

Em sua análise, Moscovici (1979) propõe uma outra visão de sociedade, através do que ele denomina de modelo genético ou interacionista, especificando que “nesse modelo, o sistema é definido e é resultado daqueles que nele vivem e os confrontam” (p.12). Através das interações sociais, os papéis sociais, *status* e recursos psicológicos são compreendidos em sua dinâmica própria. A adaptação do indivíduo ao ambiente é entendida como a contraparte da adaptação do ambiente ao indivíduo e a norma representa um resultado de transação passada e presente entre os indivíduos e grupos, podendo ser alterada, conseqüentemente, em qualquer momento histórico.

O desvio pode ser compreendido não apenas como um acidente, mas sim como uma situação produzida pelo sistema social, indicando uma transgressão e evitação ao controle social. Os que se movimentam à margem (grupos étnicos minoritários, artistas, etc.), de acordo com Moscovici (1979), assim o fazem devido ao fato da sociedade se definir e se organizar para mantê-los à parte, em sua franja. A influência social não ocorre apenas na defesa do sistema, mas na direção de mudanças da organização social, possibilitando melhores condições de vida e inserção de todos no corpo social, incluindo os desviados. A inovação (Mugny, 1982) se configura como um processo essencial da existência da sociedade e não como uma forma de desvio. Dessa maneira, conformidade e inovação se opõem, uma buscando a manutenção do *status quo* e a outra, procurando alterar as normas vigentes, mas ambas são forças necessárias na evolução da sociedade.

As diferenças fundamentais entre o modelo funcionalista e genético são resumidas por Moscovici (1979) em seus aspectos: (a) a natureza da relação entre fonte e alvo, no pri-

meiro modelo é assimétrica e no segundo é simétrica⁷; (b) os objetivos de interação, o controle social e a mudança social, respectivamente; (c) o fator de interação, no modelo funcionalista, a incerteza e a redução de incerteza, e no modelo genético, o conflito e a negociação do conflito; (d) os tipos de variáveis independentes, a dependência no funcionalismo e o estilo comportamental no genético; (e) as normas que determinam a interação, a objetividade no modelo funcionalista, e a objetividade, a preferência e a originalidade no modelo genético; (f) as modalidades de influência, conformidade no modelo funcionalista, e inovação, normalização e conformidade no modelo genético. Os itens *c*, *e*, e *f* requerem uma explicitação adicional.

Em relação ao fator de interação, de um lado os estudos sobre conformidade mostram que os estímulos do ambiente social, em geral, possuem alguma ambigüidade, gerando incerteza quanto à apreensão da realidade. Essa incerteza pode ser resolvida através da concordância com a opinião majoritária. De outro lado, os estudos sobre inovação evidenciam que as minorias entram em conflito com o poder e a população ao proporem alternativas. A negociação do conflito se dá através do estilo de negociação, pela aceitação parcial ou total das propostas da fonte minoritária, ou pela capitulação desta à influência da maioria.

Quanto às normas determinando a interação, a da objetividade é representada pela necessidade de testar opiniões e julgamentos que, passados pelo crivo social, indicam a decisão a ser tomada. A norma de preferência emerge da diversidade de opiniões e predileções que indivíduos exprimem ou sentem diante de estímulos sociais e não sociais. A norma da originalidade pressupõe a busca do novo e do singular, como se opondo ao que já foi consagrado ou legitimado. A suposição, no modelo funcionalista, de que a realidade social é obtida pela validação consensual, prioriza a norma da objetividade, enquanto que a busca de alternativas inerentes à inovação reflete a norma da originalidade e preferência, priorizadas no modelo genético.

Em termos da modalidade de influência, a conformidade atua no sistema como um processo de eliminação do desvio, coerente com a suposição funcionalista de uma certa “tendência” de adaptação que leva o indivíduo a se conformar com a posição grupal. A normalização pode ser entendida como um acordo, tácito ou abertamente firmado pela pressão que os indivíduos exercem uns sobre os outros. Essa convergência, conseguida através de concessões mútuas, representa a eliminação da discórdia. A inovação, segundo Moscovici (1979), é a mudança, resultante da ação da minoria, que consegue estabelecer novas atitudes quando se confronta com uma maioria desprovida de normas ou que obtém mudanças de atitudes quando se defronta com uma maioria munida de normas em relação a um problema específico.

⁷ Os termos *assimetria* e *simetria* são mantidos como aparecem no original, mas *unilateral* e *bilateral* parecem corresponder melhor ao sentido da relação fonte-alvo.

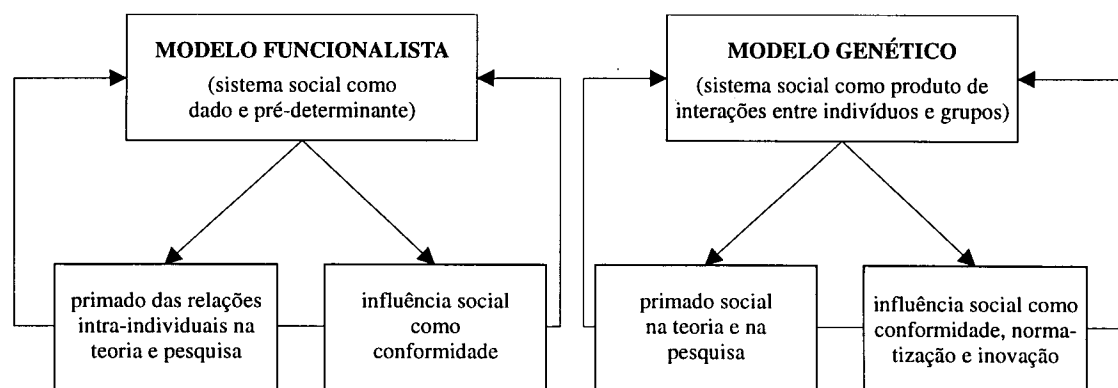


Figura 1. Principais elementos de comparação entre modelo funcionalista e modelo genético.

Considerando-se a análise acima e a definição de modelo, apresentada por Moscovici (1979) como sendo “ao mesmo tempo um sistema de proposição e conceitos, tanto quanto um programa de pesquisa e uma maneira de olhar a realidade” (p. 12), pode-se representar graficamente, de forma resumida e comparativa, as possibilidades de transação da ideologia dos modelos funcionalista e genético nos constructos explicativos e na pesquisa sobre influência social (ver Figura 1).

A ilustração mostra que, a partir da concepção de sociedade (modelo funcionalista e genético), ocorre uma influência na teoria e pesquisa, que tanto pode priorizar o interindividual quanto o intergrupar. Na área da influência social, a pesquisa pode enfatizar a conformidade ou a inovação. Evidentemente, a quantidade de pesquisa em uma área desenvolve uma retroalimentação do modelo adotado. A partir dessa retroalimentação, a teoria se fortalece, podendo obter o *status* de ciência (no sentido colocado por Israel, 1972), pois teria passado pelo teste do empirismo.

Antecedentes Históricos

O experimento de Asch (1960), na análise de Moscovici (1979), exemplifica, de forma bastante clara, por um lado, a noção corrente sobre a influência da maioria em uma visão da conformidade e, por outro lado, uma conceitualização alternativa. Essa nova abordagem é marcada pelos primeiros estudos conduzidos por Moscovici e colaboradores (Moscovici, Lage & Naffrechoux 1969; Moscovici & Nève, 1973) e representa o estágio inicial da teoria das minorias ativas, reconhecida, segundo Mugny (1984b), com a publicação de um capítulo de Moscovici e Faucheaux na série *Advanced in Experimental Social Psychology*, editada por L. Berkowitz.

No experimento original de Asch, era utilizada uma tela onde apareciam, sucessivamente, 12 conjuntos de cartões. O cartão colocado à esquerda do sujeito mostrava uma linha vertical e o da direita três linhas verticais de diferentes comprimentos, numeradas de 1 a 3, sendo que uma delas tinha o mesmo comprimento da linha padrão (cartão da esquerda). A tarefa dos sujeitos era a de indicar, oralmente, entre as três linhas, aquela que se assemelhava à linha padrão.

Seguindo-se um certo número de tentativas, nas quais os sujeitos, isoladamente, respondiam corretamente, eram introduzidos de sete a nove colaboradores do experimentador que, após a resposta do sujeito ingênuo, escolhiam consistentemente uma linha diferente do padrão. Os resultados indicaram que 30% das repostas dos sujeitos foram modificadas, igualando-se às repostas dos colaboradores. A conclusão parece ser óbvia, ou seja, as pessoas se conformam à pressão do grupo (maioria), mesmo contrariando sua evidência sensorial. Nesse caso, maioria e minoria estavam sendo definidas numericamente e a interpretação indica que a maioria é vista como fonte e a minoria como alvo da influência. Moscovici (1979) reinterpreta os resultados, mostrando que o sujeito, ao adentrar o laboratório, compartilha, em sua história de vida, uma experiência comum, desenvolvida pela educação, que é a de efetuar julgamento perceptual corretamente. Naquele contexto, porém, ele se defronta com um grupo de pessoas que escolhe uma linha diferente daquela que ele escolheu como sendo igual ao modelo apresentado. Isso, de certa maneira, subverte a regra usual, constituindo-se em uma nova proposta de julgar comprimento, sem considerar os modelos até então utilizados. Verifica-se portanto, um conflito entre a resposta corrente e a resposta adotada dentro de um grupo particular, com quem a pessoa está em confronto.

Supondo-se que esta influência de fato ocorra devido, por um lado, ao isolamento do sujeito e, por outro lado, devido à unanimidade dos colaboradores do experimentador, poder-se-ia pensar que, nessa situação, “uma minoria consistente modificou sob certas circunstâncias, uma norma predominante” (Moscovici & Faucheaux, 1972, p. 153). Assim, um novo conceito de minoria emerge, não em termos numéricos, mas normativos e tem, como base, não mais a conformidade, mas a inovação. Os autores (Moscovici, 1979; 1980; Moscovici & Faucheaux, 1972; Mugny, 1982), derivam, da análise dessa revisão conceitual, uma distinção metodológica, traduzida em termos de paradigma da inovação e de conformidade.

Enquanto os estudos sobre influência social mantinham o interesse por temas tais como competência social (Hollander, 1960), competição (Sigall, 1970), atração (Byrne & Close, 1967; Wahrman & Pugh, 1972) etc., os primeiros

estudos experimentais sobre influência da minoria (Moscovici & cols. 1969) começavam a evidenciar que uma fonte minoritária consistente, mesmo destituída do poder, *status* e competência, consegue obter considerável influência sobre os sujeitos, eliciando conflito com a maioria, desafiando suas normas, e que tal influência se dá através de seu estilo de comportamento.

Esses estudos começaram a ganhar um maior impulso, mas de forma geral, a maior parte da pesquisa vem sendo realizada, segundo Maass e Clark III (1984), na Europa, principalmente na França, Bélgica e Suíça. Já nos EUA, o interesse pela teoria tem sido apenas limitado. Maass e Clark III arrolam três justificativas: a primeira é a de que a maior parte dos artigos sobre a teoria publicada em fontes européias, embora disponíveis, não atrairiam tanto o leitor americano; em segundo lugar, que a forte orientação sócio-histórica contrasta com o modelo geral da Psicologia Social americana; finalmente que o entusiasmo com pesquisa de grupo tem declinado consideravelmente na Psicologia Social dos EUA.

Muito embora as primeiras pesquisas tenham sido realizadas na França, o primeiro livro de Moscovici sobre a teoria foi publicado nos Estados Unidos com o título de *Social influence and social change*, em 1976. Três anos após, foi traduzido para o francês com o título mais apropriado de *Psychologie des minorités actives* e acrescido de um apêndice (*La dissidence d'un seul*), que se refere à vida do dissidente russo Soljenitsyn, analisada sob a ótica da teoria das minorias ativas.

A revisão bibliográfica mostra que poucos estudos não experimentais de campo, sobre a influência da minoria, foram conduzidos nos últimos 15 anos. Para Maass e Clark III (1984), isso se deve à falta de uma maior consciência das limitações inerentes ao paradigma de grupo mínimo e à dificuldade de superar problemas lógicos, próprios da pesquisa da influência da minoria no campo. Apesar disso, os considerados desviados da comunidade científica, em outras épocas (Copérnico, Galileu, Marx, Freud, etc.) e os movimentos sociais (os pacifistas dos anos 60 e o movimento ecológico mais recente) têm sido erigidos como exemplos concretos da influência das minorias por Moscovici (1979), Moscovici e Faucheux (1972), Mugny (1982), o que sugere a possibilidade da aplicação da teoria no estudo das minorias ativas concretas⁸.

Principais Conceitos

Uma análise dos textos das minorias ativas permite inferir a dificuldade da operacionalização dos conceitos considerados chaves. Tal dificuldade reside, de um lado, no fato da teoria se constituir de um sistema aberto, com conceitos que são acrescentados ou reformulados a partir dos achados empíricos e, por outro, na necessidade de utilização de pro-

cedimentos experimentais demasiadamente complexos para demonstrar relações entre variáveis claramente definidas.

Em uma tentativa de apresentar alguns desses conceitos, parece didaticamente interessante iniciar com aquele que esteja implicitamente contido nos demais. O primeiro é denominado seqüência de comportamento. Para Moscovici (1980), uma seqüência de comportamento têm dois aspectos: o instrumental e o simbólico. O primeiro define e prevê informação sobre o seu objeto; o segundo traz informação sobre aquele que emite o comportamento e que, na denominação usual da teoria, é chamado de fonte do comportamento. O aspecto instrumental em uma seqüência de comportamentos refere-se ao conteúdo expressado pela fonte. Considerando-se uma situação experimental em que um indivíduo ouve um outro dizer que a linha do cartão A é do mesmo comprimento que a linha do cartão B, o aspecto instrumental refere-se à comparação entre as duas linhas. Já o aspecto simbólico é a inferência feita sobre a fonte, a partir do seu comportamento, por exemplo, se a pessoa, que afirma ser a linha A do mesmo comprimento da linha B, tem conhecimento sobre o que está falando, se ela está certa ou não, ou se ela pretende influenciá-lo. O aspecto simbólico representa a atribuição sobre a fonte.

O estilo de comportamento, definido por Moscovici (1979) como "a organização de comportamento e opiniões, e o ajustamento e a intensidade de sua expressão" (p.122) é formado de seqüências de comportamento. O estilo de comportamento pode ser, quanto à sua organização, consistente ou inconsistente. O estilo de comportamento consistente ou, simplesmente, a consistência comportamental, refere-se a um tipo de organização, que pode ir da repetição de respostas à apresentação lógica da posição minoritária. Embora a consistência seja definida por características observáveis do comportamento, ela também tem sido definida pelo seu efeito sobre o sujeito alvo. Nesse caso, refere-se à atribuição que o sujeito faz sobre a seqüência de comportamento e que teoricamente medeia o processo. A influência tem ocorrido quando a atribuição é de certeza e de competência, o que provavelmente deve, ou deveria estar, baseada nas características de comportamento, tais como descritas por Moscovici.

Nesse caso, a consistência pode ser vista como uma variável independente, o processo atribucional com variável interveniente e resposta de aceitação como variável dependente. A aceitação ou rejeição da mensagem emitida pela fonte (Moscovici 1979, 1980; Mugny, 1975, 1982, 1984b) relaciona-se à dimensão consistência-inconsistência do comportamento.

A consistência tem a função essencial de chamar a atenção para a existência de um ponto de vista coerente apresentado de diferentes maneiras pela minoria. Mugny (1982) reconhece que a atribuição de consistência, feita pela população sobre a minoria, ocorre também como resultado de variáveis da situação onde a influência tem lugar. Nemeth, Swedlund e Kanki (1974) enfatizam que o aspecto central da teoria não é a consistência *per se*, mas sim as inferências e

8 A pesquisa conduzida por Leme (1991) ilustra essa possibilidade.

atribuições feitas pela maioria, a partir da consistência comportamental. Esses autores, em um experimento, compararam a repetição sistemática com um estilo comportamental flexível. Os resultados mostraram que uma minoria flexível foi percebida como mais confiante e competente do que uma rígida. A conclusão do estudo é a de que, a percepção de consistência é obtida pela indicação de uma posição bem definida e não pela repetição de respostas. Esses achados foram igualmente confirmados por Moscovici e Nève (1973).

O estilo da negociação é a forma como a minoria utiliza a sua consistência em um processo de relação social. Aqui duas categorias distintas são identificadas: o estilo de negociação rígido e o flexível. O estilo rígido é um tipo de padrão comportamental que consiste de repetição invariável da mesma resposta, pouco alteradas pelas mudanças na situação estímulo. Alguns experimentos relatados por Mugny (1982) mostram que tal padrão de comportamento pode eliciar a percepção de que a minoria está bloqueando qualquer tipo de entendimento e negociação. O estilo flexível consiste de um equilíbrio obtido entre um tom conciliatório, dirigido à população, que reflete algum tipo de concessão e a exacerbação do conflito com o poder.

A diferenciação entre os dois estilos e as implicações sobre o alvo são melhor explicitados através de um experimento, conduzido por Mugny (1975), onde sujeitos ingênuos foram confrontados com uma minoria flexível e rígida, em uma posição antimilitarista. A mensagem da fonte flexível foi aceita por mais de 70% do total de sujeitos, enquanto que a fonte rígida produziu um fenômeno de bipolarização. A metade se moveu em direção à minoria e a outra metade se moveu em direção oposta.

Introduzindo uma variação na medida, através de itens de questionário diretos e indiretos, Mugny (1982) utilizou uma fonte minoritária rígida e a outra flexível. Os itens indiretos se relacionavam aos tópicos da mensagem, mas não estavam explicitamente contidos nela, os diretos eram aproximadamente idênticos aos tópicos da mensagem. Os resultados indicaram que a minoria flexível obteve uma mudança mais significativa nos dois itens. A minoria rígida obteve uma maior influência nos itens indiretos. Isso parece evidenciar que, quando a pressão da minoria se torna maior, ocorre um conflito com a opinião da população e a influência é indireta. Moscovici (1980) enfatiza que a utilização de dois tipos de medidas (itens diretos e indiretos) possibilitou um avanço para além da evidência de que uma minoria flexível obtém uma maior influência.

O desvio e a normalidade têm sido entendidos como categorias dicotômicas onde, de um lado, o desvio representa uma interrupção a um processo ordenado (normalização), que ocorre devido a uma dificuldade que o indivíduo encontra em se adaptar ao sistema. Nesse sentido, a interpretação "científica" corrente, utiliza rótulos tais como, "deficiência psicológica", "desadaptação", "disfunção comportamental", etc. De outro lado, a normalidade é interpretada como um

estado de adaptação permanente ao sistema, um saudável equilíbrio entre o interesse individual e as exigências do mundo social. A ocorrência do desvio significa um certo desgarramento, um problema para o sistema que, nesse caso, opera através da influência social no sentido de estabilização do sistema social. No primeiro momento do desgarramento, esse processo busca a redução do desvio e em seguida o seu retorno a normalidade. Em seu esforço para alcançar a estabilização, o sistema social utiliza várias estratégias, entre elas a repressão (banimentos, prisões, acusações com base em código legal, etc.), para eliminar o desvio ou mantê-lo em limites toleráveis. A persuasão ideológica funciona como um controle sutil que provê, à população, um sistema de representações (Mugny 1982), treinando-a a interpretar a sua relação com o desviado como uma relação de antagonismo. Um tipo de representação utilizado é a naturalização, que procura desacreditar a minoria, caracterizando o seu comportamento como idiossincrático. Segundo Mugny (1982), a naturalização pode aparecer de várias formas: o biologismo estabelece uma relação entre a minoria e a sua biologia, por exemplo, mulheres, negros, etc.; o sócio-psicologismo enfatiza, como determinantes da idiossincrasia, uma situação particular, por exemplo, choque de gerações, desemprego, etc.

As categorias desvio e minoria podem, a primeira vista, parecer sobrepostas, mas Moscovici (1979) e Mugny (1982, 1984b) buscaram estabelecer uma distinção entre elas com o objetivo de evitar ambigüidade. Para Mugny (1982), o desvio adjetivado de passivo consiste na emissão de comportamento diferente daquele indicado pela cultura grupal, em uma transgressão de normas que, contudo, não chega a questionar o objetivo da própria ação de transgredir. A minoria ativa consiste em um grupo ou indivíduo, relativamente consciente de suas ações e objetivos, que busca causar impacto no sistema social, modificando normas e poder previamente considerados legítimos. O ponto comum entre ambos relaciona-se à não aceitação de normas em um dado momento. Nesse sentido, poder-se-ia dizer que toda minoria é desviante, mas nem todo desviante se constitui uma minoria ativa. Moscovici (1979) utiliza, para a definição dada por Mugny a desvio passivo, o termo minoria anômica. A minoria ativa tem como objetivo criar conflito com o poder e fazer proselitismo junto à população, em outras palavras, influenciar a maioria.

Quanto à maioria, conforme Mugny (1982), pode-se distinguir nesse termo, duas entidades sociais distintas que possuem relação claramente definida: por um lado, há o poder, que estabelece normas e leis, por outro, há a população, que se submete à dominação daquele poder através da internalização da ideologia e participa na aplicação das normas e leis. Nesse contexto, portanto, conformidade, normalização e inovação funcionam como modalidades de influência e levam, conforme Moscovici (1979) à redução, evitação e criação de conflito. O código normativo é basicamente produto da maioria ou da autoridade e, na medida em que ele se

estabelece, ou cria “as razões” do comportamento e é aceito, prevalece a conformidade. Na medida em que ele é confrontado, se configura o desvio e quando, além de confronto, se propõe uma alternativa à norma, a minoria está caracterizada.

O Contexto da Influência Social

A influência social não opera no vazio. Ela ocorre em um contexto dinâmico, onde os subsistemas com suas respectivas culturas se configuram como uma teia de relações complexas. Nessa amálgama, a influência social não é unilateral. Dizer, no entanto, que pode haver uma reciprocidade entre fonte e alvo, em termos de descrição do contexto, não significa grande avanço, pois, como colocam Latané (1981) e Latané e Wolf (1981), mais de um grupo ou indivíduo podem influenciar simultaneamente uma ou mais fontes. Há de se levar em conta, principalmente, o papel da ideologia. Concebida como um sistema de idéias ou representações, a ideologia penetra no estilo de vida (Billig, 1984) fornecendo à população esquemas de representações. Através dessas representações, a população estabelece o “seu próprio” julgamento e explicação para os fenômenos da vida social. Seria ingênuo pensar que essas representações pertençam exclusivamente ao imaginário popular pois, como aparece nas análises de Israel (1972), Sampson (1981) e Billig (1984), as construções teóricas podem, também, refletir as ideologias correntes.

Para Mugny (1984b), “os efeitos da influência não podem ser considerados fora dessa teia de relações” (p. 507). Assim considerando, poder-se-ia dizer que, quando uma minoria coloca o seu projeto alternativo de mudança social, está também refletindo uma determinada ideologia que, de maneira geral, contrasta-se com a ideologia dominante. O caso de Galileu, algumas vezes utilizado como exemplo por Moscovici (1979, 1980) encaixa-se igualmente bem para ilustrar este aspecto. Mais do que a derrogação de uma lei científica, Galileu enfrentou um conjunto de representações coletivas que dava suporte ao “enunciado em vigor”. Por outro lado, a nova proposição implicava na adoção de uma nova concepção de vida. Nessa relação entre idéias, a minoria obtém uma maior influência quando o seu pensamento não contrasta fortemente com o da população que, segundo Mugny (1982), compartilha a ideologia dominante e mantém uma relação estável com o poder. Nesse sentido, Maass e Clark III (1984) fazem referência a um experimento conduzido por Nemeth e Endicott, evidenciando que, quando a discrepância entre opiniões era pequena, ela não funcionou como obstáculo à influência mas, à medida em que a discrepância aumentou, os sujeitos se tornaram menos suscetíveis à influência.

A minoria procura convencer a população dos acertos de sua posição e, mais do que isso, ela tenta granjear seguidores, realizar conversões como coloca Moscovici (1980). Mas, na situação de influência social, a população desenvolve uma concepção sobre a minoria que é grandemente afetada pelas representações, inculcadas pela ideologia, sobre o desvio.

Por outro lado, essa concepção é também afetada pelas dimensões em que uma minoria é representada. Um número reduzido de dimensões favorece uma percepção de bloqueio de negociações e, conseqüentemente, diminui a influência. Ao contrário, uma visão da minoria em termos de um maior número de dimensões e com mais informações sobre suas características reduz a possibilidade da percepção de bloqueio de negociações e favorece a influência. A análise do contexto social em que ocorrem as relações maioria-minoria não pode, portanto, desconsiderar três aspectos importantes: (a) a questão do *zeitgeist*, (b) a filiação da minoria e (c) as características de demanda da situação.

O primeiro aspecto é representado pelo papel que o *zeitgeist* desempenha e isso vem recebendo considerável atenção na pesquisa (Maass, Clark III & Haberkorn, 1982). O pressuposto básico para se considerar tal fenômeno é que haveria, no contexto social, certas tendências normativas latentes, que podem se opor às normas em vigor e a qualquer tentativa de influência. Para Paicheler (1977), a evolução do *zeitgeist* em um determinado contexto, pode representar um peso considerável no grau pela qual a influência da minoria ocorre. Na tentativa de demonstrar essa hipótese, Paicheler executou um experimento manipulando as condições *zeitgeist* desfavorável (antifeminismo) e *zeitgeist* favorável (pró-feminino). Os resultados mostraram uma maior influência da minoria consistente na condição favorável, sendo que na condição oposta ocorreu uma bipolarização de opiniões. Mugny (1979) conduziu um experimento obtendo resultados semelhantes, com exceção da bipolarização.

Tais resultados, para Maass e Clark III (1984), à medida em que possam ser generalizados do laboratório para a situação social real, poderiam fornecer subsídios na explicação do fenômeno de rejeição de proposições minoritárias, em certos períodos da história e de sua aceitação posterior, em outros.

O segundo aspecto relaciona-se à distinção, proposta por Maass e Clark III (1984), entre minorias duplas e únicas: minoria única representa um afastamento da posição majoritária somente em termos de crenças. Um exemplo típico é o movimento estudantil da década de 60. Minoria dupla difere da maioria em termos de crenças e ainda em relação à sua filiação categórica. Um exemplo ilustrativo é o de um negro radical nos EUA que diverge da maioria pelas suas crenças e também pela sua filiação a uma minoria radical saliente. Algumas pesquisas foram conduzidas objetivando demonstrar o grau de influência em ambas minorias. Em situação de *zeitgeist* favorável, uma minoria única obteve maior influência do que uma dupla (Maass & Clark III, 1983). Mugny, Kaiser, Papastamou e Perez (1984) com base na distinção formulada por Maass e Clark III (1984), propõem uma integração teórica da compreensão sobre os processos intergrupais com a abordagem da influência, particularmente com o processo da influência minoritária. A filiação grupal pode induzir a percepções de *outgroup*, que, nesse

caso, justificariam a discriminação sobre a minoria, reduzindo sua possibilidade de influência.

O terceiro aspecto do contexto social refere-se às características de demanda da situação. Os dados indicam que o tipo de norma necessária à situação, parece afetar significativamente a influência da minoria. Moscovici e Lage (1978) simularam, experimentalmente, uma situação em que a importância da originalidade ou da objetividade eram realçadas. Nas situações em que a primeira foi favorecida ocorreu um maior efeito da mudança de respostas dos sujeitos do que quando a objetividade estava sendo requerida. É possível supor, dada a característica de inovação da minoria, que ela será mais influente quando a originalidade é mais desejável do que a objetividade.

Status Teórico e de Pesquisa

Os estudos de Maass e Clark III (1984) e Mugny (1984b) mostraram que um grande número de pesquisas tem apoiado, de maneira inequívoca, a premissa central da teoria da influência da minoria: a consistência comportamental exerce influência sobre as respostas dos sujeitos, deslocando-as em direção à posição minoritária. Nesses estudos, várias medidas perceptivas e atitudinais têm sido utilizadas (Mugny, 1982; Paicheler, 1977). Os pressupostos da teoria vêm sendo aplicados em diversas extensões no laboratório, a diferentes questões como por exemplo: a problemática dos trabalhadores estrangeiros da Suíça (Mugny, 1975); julgamento perceptual (Moscovici, 1980; Moscovici & Faucheaux, 1972; Moscovici & Personnaz, 1980, 1991; Sorrentino, King & Leo, 1980); poluição e militarismo (Mugny, 1982); pena de morte (Maass & Clark III, 1983); feminismo (Paicheler, 1977); julgamento social (Forgas, 1990; Sachadev & Bourhis, 1991).

Um ponto considerado importante na teoria é a noção de atribuição. Os procedimentos pós-experimentais utilizados na busca de confirmação desse processo, na situação da influência, têm trazido dados significativos em suporte a tal hipótese, como por exemplo, através dos estudos de Moscovici e Lage (1976), Moscovici e Nève (1973) e Nemeth e cols. (1974). De maneira geral, as minorias não são benquistas, daí porque a atribuição de certeza e competência pode demorar algum tempo para ocorrer (Nemeth & Wachtler, 1973). Esse sentimento em relação à minoria é especialmente mais saliente quando esta é representada por uma única pessoa (Moscovici & Lage, 1978).

Com relação à influência exercida, um grande número de trabalhos indica (Mugny 1984a), que esta é sutil e indireta, podendo mesmo chegar a uma conversão do sujeito à posição minoritária. Moscovici e Personnaz (1980) definem a conversão como "um processo sutil de modificação cognitiva ou perceptual através do qual uma pessoa, sem estar consciente da influência, abandona uma resposta usual para adotar outra resposta ou visão" (p. 271).

De uma maneira geral, os pontos básicos da teoria, receberam amplo apoio empírico. Maass e Clark III (1984)

levantam alguns aspectos que consideram mais vulneráveis. Um deles é o da utilização, nos experimentos, de grupos sem história prévia. Para esses autores, o impacto da influência poderia ser alterado quando interações futuras são esperadas. Tal crítica, no entanto, não se aplica a alguns experimentos conduzidos por Mugny (1982) nos quais se evidencia a utilização de grupos (estudantes colegiais) cuja vida social escolar indica uma história prévia de interações, com perspectiva de manutenção dessas interações enquanto grupo social de longa duração. Um segundo problema é a observação, de Latané e Wolf (1981), de que tanto na teoria da conformidade quanto na da inovação, os alvos são vistos como recipientes passivos. Além disso, Latané (1981) e Tanford e Penrod (1984) propõem um modelo de influência derivado de um processo unitário, contrapondo-se à teoria das minorias ativas, que advoga a existência de dois processos distintos na influência: o da aceitação internalizada da posição minoritária, levando à inovação, e o da concordância pública da posição majoritária, resultando na conformidade.

Uma série de estudos (Maass & Clark III, 1983; Moscovici & Personnaz, 1980, 1991) tem provido evidências de que, por um lado, os sujeitos confrontados com a opinião da maioria (paradigma da conformidade) concordam publicamente com essa opinião, sem, contudo, aceitá-la na privacidade e, por outro lado, quando se defrontam com a opinião minoritária (paradigma da inovação) os sujeitos aceitam privadamente mesmo que não tenham expressado concordância pública. Esses estudos compararam experimentalmente os dois tipos de influência com respostas que eram atribuídas à minoria e à maioria. Os sujeitos, no paradigma de conformidade, exibiram mais concordância pública. Em outros estudos (Doms & VanAvermaet, 1980; Moscovici & Personnaz, 1980; Sorrentino & cols., 1980) não foram encontradas diferenças significativas comparando-se os dois paradigmas em relação à concordância pública. Entretanto, no paradigma da influência minoritária, os estudos mostraram uma maior internalização da posição da minoria (Doms & VanAvermaet, 1980; Maass & Clark III, 1983; Moscovici & Lage, 1976; Moscovici & Personnaz, 1980; Mugny, 1975; Nemeth & Wachtler, 1973) independentemente de terem ou não expressado concordância pública.

Esses estudos refletem uma concordância com a posição original de Moscovici de que a influência ocorre por processos distintos. Moscovici (1980) argumenta que os dados experimentais permitem inferir que a influência da maioria obtém, em maior extensão, a concordância, e que a influência da minoria alcança em maior amplitude, a conversão, ambas operando através de processos psicológicos distintos.

Inúmeros estudos experimentais mostram que a influência social opera em ambos os sentidos: da maioria para a minoria e inversamente. No entanto, a formulação teórica advinda dessa premissa além de requerer categorias analíticas pacientemente testadas, pode, também, conforme Leyens (1988) necessitar do concurso de conceitos do campo do paradigma do conformismo.

Considerações Finais

Não obstante a sua rápida difusão em várias partes da Europa e a sua moderada, porém consistente aceitação nos Estados Unidos (Maass & Clark III, 1984), a TMA pode, ainda, ser considerada em constituição.

Algumas pesquisas (Doms & VanAvermaet, 1980; Moscovici & Personnaz, 1980; Latané, 1981; Tanford & Penrot, 1984) sobre aspectos considerados importantes para a elaboração teórica explicativa do fenômeno da influência social, têm produzido dados contraditórios. Pode-se tomar, como exemplo, o papel representado pelo *zeitgeist*, os efeitos das minorias duplas ou únicas, do estilo rígido *versus* flexível e os processos de assimilação das mensagens minoritárias e majoritárias.

Com referência às suposições sobre a assimilação das mensagens, embora os resultados pareçam favorecer a posição defendida por Moscovici, de que esta ocorre por processos distintos (conforme referido anteriormente), somente um acúmulo considerável de evidência permitirá que se descarte, em definitivo, a hipótese de processo unitário.

Outro aspecto a ser considerado é a questão da articulação teórica. Além do conceito de atribuição de Kelley, utilizado na teoria da minoria ativa (Moscovici & Faucheaux, 1972), a teoria da conversão de Moscovici é colocada como uma extensão dos conceitos já sistematizados. Mugny e cols. (1984) propuseram uma articulação entre influência social, categorização e identificação, em um esquema conceitual único. No entanto, se a articulação teórica pode, de um lado, ampliar o espectro explicativo da teoria, permitindo que a ela se referenciem diferentes aspectos presentes do fenômeno da influência social, por outro, pode dificultar a integração conceitual, mesmo supondo contribuições providas da mesma visão paradigmática.

Além das considerações acima, deve-se mencionar, também, que as pesquisas sobre as minorias ativas ainda não contemplam todas as variáveis próprias ou subjacentes ao fenômeno da influência social. Entre estas, podem ser citadas, a formação e difusão das crenças e a reatância psicológica, ambas desconsideradas nos estudos referidos neste trabalho.

No caso das crenças, pode-se afirmar que estas se constituem elos de ligação entre indivíduos e grupos e estão na base da formação de normas sociais, sendo então, suscetíveis de uma dupla análise: uma na perspectiva individualista e outra na coletivista. O estudo da difusão das crenças enquanto representações sociais enunciaria uma variável que, sob certas circunstâncias, pode alcançar um peso considerável na aceitação ou rejeição de posições minoritárias.

Em se tratando da reatância psicológica, compreendida como uma reação do indivíduo quando este percebe que alguma coisa ou pessoa ameaça a sua liberdade, esta deveria estar sob controle em muitas investigações, principalmente naquelas referentes ao fenômeno da conversão. Para Zimbardo e Leippe (1991), a reatância é suscetível de ocorrência também por uma espécie de saciação. Em outras palavras, a

normatização excessiva da vida social resulta em um certo cansaço ou até mesmo saturação. Indivíduos ou grupos saturados, em muitos casos, ficariam mais predispostos à aceitação de mensagens contra a normatização ou à assimilação de novas normas contidas nas ações minoritárias. A reatância estando, portanto, presente no contexto da influência social, soma-se ao efeito do *zeitgeist* ou age independentemente deste.

Outras questões parecem permanecer aguardando maior avanço conceitual e de pesquisa, como por exemplo, uma abordagem que dê conta da articulação entre os processos intrapessoal, interpessoal e intergrupais, subjacentes ao fenômeno da influência, um delineamento mais acurado sobre o problema da filiação minoritária, uma análise das conquistas das minorias em relação à capacidade de cooptação e adaptação das majorias e uma explicitação da gênese e da dispersão dos fenômenos de agregados.

Finalmente, considerando-se os fatos psicossociais emergentes em nossa sociedade, como por exemplo, o feminismo, os conflitos grupais religiosos, o movimento dos trabalhadores rurais, etc, é compreensível supor que novas abordagens a esses fenômenos devam ser exploradas e que, nesse sentido, o estudo e a divulgação da TMA seja de interesse tanto da Psicologia Social, quanto das Ciências Sociais em geral.

Referências

- Asch, S.E. (1960). *Psicologia social* (Vol. 2). São Paulo: Cia. Editora Nacional.
- Billig, M. (1976). *Social psychology and intergroup relations*. London: Academic Press.
- Billig, M. (1984). Political ideology: Social psychological aspects. Em H. Tajfel (Org.), *The social dimension* (pp. 449-465). New York: Cambridge University Press.
- Byrne, D. & Close, G.L. (1967). Effective arousal and attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 638.
- Del Prette, A. (1993). Comportamento coletivo como fenômeno psicológico-social. *Psicologia: Argumento*, 11, 11-24.
- Doms, M. & VanAvermaet, E. (1980). Majority influence, minority influence and conversion behavior: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 283-292.
- Forgas, J.P. (1990). Affective influence on individual and group judgements. *European Journal of Social Psychology*, 20, 441-453.
- Hollander, E.P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influencer. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 360-367.
- Israel, J. (1972). Stipulations and construction in the social sciences. Em J. Israel & H. Tajfel (Orgs.), *The context of social psychology* (pp. 123-211). New York: Academic Press.
- Jurberg, M.B. (1991). Minorias ativas e influência social. *Anais do 3º Simpósio Brasileiro de Pesquisa e Intercâmbio Científico*, Águas de São Pedro: ANPEPP, 171-177.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343-356.

- Latané, B. & Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, 88, 438-453.
- Leme, M.A.V.S. (1991). O músico independente: um estudo de um movimento social. *Anais do 3º Simpósio Brasileiro de Pesquisa e Intercâmbio Científico*, Águas de São Pedro: ANPEPP, 178-182.
- Leyens, J.P. (1988). *Psicologia social*. Lisboa: Edições 70.
- Maass, A. & Clark III, R.D. (1983). Internalization versus compliance: Differential processes underlying minority influence and conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- Maass, A. & Clark III, R.D. (1984). The hidden impact of minorities: Fourteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 423-450.
- Maass, A., Clark III, R.D. & Haberkorn, G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- Moscovici, S. (1972). Society and theory in social psychology. Em J. Israel & H. Tajfel (Orgs.), *The context of social psychology* (pp. 17-68). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris: Press Universitaire de France.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. Em L. Berkowitz (Org.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. XIII, pp. 209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. & Faucheaux, C. (1972). Social influence, conforming bias, and study of active minorities. Em L. Berkowitz (Org.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. VI, pp. 150-202). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. & Lage, E. (1976). Studies in social influence: III. Majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6, 149-174.
- Moscovici, S. & Lage, E. (1978). Studies in social influence in context of original judgement. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349-365.
- Moscovici, S., Lage, E. & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the response of a majority a collar perspective task. *Sociometry*, 32, 365-379.
- Moscovici, S. & Nève, P. (1973). Studies in social influence II: Instrumental and symbolic behavior. *European Journal of Social Psychology*, 3, 461-474.
- Moscovici, S. & Personnaz, B. (1980). Minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Social Psychology*, 103, 272-282.
- Moscovici, S. & Personnaz, B. (1991). Studies in social influence VI: Is Lenin orange or red? Imagery and social influence. *European Journal of Social Psychology*, 21, 101-118.
- Mugny, G. (1975). Negotiation, image of the other and process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209-220.
- Mugny, G. (1979). A rejoinder to Paicheler: The influence of reactionary minorities. *European Journal of Social Psychology*, 9, 223-225.
- Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. New York: Academic Press.
- Mugny, G. (1984a). *El poder de las minorías*. Madrid: Editorial Alianza.
- Mugny, G. (1984b). The influence of minorities: Ten years later. Em H. Tajfel (Org.), *The social dimension* (Vol. II, 498-514). New York: Cambridge University Press.
- Mugny, G., Kaiser, C., Papastamou, S. & Perez, J.A. (1984). Intergroup relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23, 317-322.
- Nemeth, C., Swedlund, M. & Kanki, B. (1974). Patterning of the minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4, 53-64.
- Nemeth, C. & Wachtler, J. (1973). Consistency and modification of judgement. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 65-79.
- Paicheler, G. (1977). Norms and attitude change: II. The phenomenon of bipolarization. *European Journal of Social Psychology*, 7, 5-14.
- Sachadev, I. & Bourhis, R.Y. (1991). Power and status differentials in minority and majority group relations. *European Journal of Social Psychology*, 21, 1-24.
- Sampson, E.E. (1981). Cognitive psychology as ideology. *American Psychologist*, 36, 730-743.
- Sigall, H. (1970). The effects of competition and consensual validation on a communicator's leaning for the audience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 251-258.
- Sorrentino, R.M., King, G. & Leo, G. (1980). The influence of the minority on perception: A note on a possible alternative explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 293-301.
- Steiner, I.D. (1974). Whatever happened to the group in social psychology? *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 94-108.
- Tajfel, H. (1972). Experiments in a vacuum. Em J. Israel & H. Tajfel (Orgs.), *The context of social psychology: A critical assessment* (pp. 69-119). New York: Academic Press.
- Tajfel, H. (1979). Individuals and groups in social psychology. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 18, 183-190.
- Tanford, S. & Penrod, S. (1984). Social influence model: A formal integration of research on majority and minority influence process. *Psychological Bulletin*, 95, 189-225.
- Zimbardo, P.G. & Leippe, M.R. (1991) *The psychology of attitudes change and social influence*. New York: McGraw-Hill.
- Wahrman, R. & Pugh, M.D. (1972). Competence and conformity: Another look at Hollander's study. *Sociometry*, 35, 370-386.

Recebido em 30.06.1994

Primeira decisão editorial em 27.06.1995

Versão final em 05.10.1995

Aceito em 04.12.1995 ■