

SERGE MOSCOVICI (1925-2014): UNA SINOPSIS DE SU LEGADO INTELECTUAL Y CIENTÍFICO

Juan Antonio Pérez

Universidad de Valencia



Serge Moscovici murió el 15 de noviembre de 2014, a la edad de 89 años. Nació en 1925 en Braila (Rumanía). Desde 1938, que fue expulsado de la escuela por ser judío, hasta 1948 que logró el asilo político en París, vivió en propia persona lo que supone pertenecer a una minoría perseguida a muerte. En su autobiografía (*Chronique des années égarées*, 1997) cuenta una serie de experiencias terribles que como él mismo termina diciendo «lo que vi me empañó para siempre la visión que tenía de los hombres». Como vamos a ver, se preguntará reiteradas veces por qué el mundo está tan convencido de que la modernidad, el tan ensalzado triunfo de la Razón, es realmente un progreso y no una ideología más.

Se licenció en psicología en la universidad de la Sorbona y en esta misma universidad defendió en 1961 su tesis de *Doctorat d'État* (en Francia es un grado superior a la habitual tesis doctoral), *La psychanalyse, son image et son public. Étude sur la représentation sociale de la psychanalyse*. Al mismo tiempo realiza otra sobre los cambios sociales que suponen la reconversión industrial, *Reconversion industrielle et changements sociaux. Un exemple : la chapellerie dans l'Aude* (publicada por la editorial Albin Michel, 1961). En 1953 también se matriculó en l'École Pratique des Hautes Études, asistiendo con especial interés a los seminarios del prestigioso historiador de la ciencia Alexandre Koyré. Bajo la dirección de éste realizó una tesina sobre la mecánica galilea, publicada en forma

Con la colaboración de los miembros del comité Réseau Mondial Serge Moscovici ([REMOSCO-FMSH](#)):

Nikos Kalampalikis
Universidad de Lyon

Saadi Lahlou
London School of Economics

Denise Jodelet
EHESS, París

Themistoklis Apostolidis
Universidad de Aix-Marseille

Algunas partes de este texto son ampliaciones del texto: "In Memoriam: Serge Moscovici (1925-2014)" propuesto por Pérez, J.A., Kalampalikis, N., Lahlou, S., Jodelet, D. y Apostolidis, T., como obituario difundido por la Asociación Europea de Psicología Social. Puede consultarse en: http://www.easp.eu/themes/Serge_Moscovici.pdf

de libro: *L'expérience du mouvement. Jean-Baptiste Baliani, disciple et critique de Galilée*, 1967. A raíz de este trabajo, y recomendado por Koyré, obtiene una beca 1962-63 en el instituto Advanced Studies de Princeton.

Tras ocupar distintos puestos de investigación en el CNRS, en 1964 es elegido Director de Estudios en l'École Pratique des Hautes Études, donde ejerció toda su carrera en Francia. Formó un "Grupo de Estudios de Psicología Social" en el que desarrollaron sus primeros trabajos psicólogos sociales tan importantes para el futuro de la psicología social europea como son Jean-Léon Beauvois, Claude Faucheux, Claudine Herzlich, Jean-Claude Abric, Denise Jodelet, Willem Doise, Michel Rouquette. Fue profesor invitado en varias universidades, entre las que cabe mencionar New School for Social Research, (Nueva York, 1970-72), el Institut Jean-Jacques Rousseau, Universidad de Ginebra (1972-73) o la Universidad de Lovaina (1976). Durante quince años (1980-1995) fue Visiting Professor en la New School for Social Research (Nueva York).

Es uno de los fundadores de la psicología social europea. En 1965 se creó la Asociación Europea de Psicología Social Experimental y fue su primer presidente. En su libro con Ivana Markova, *The Making of Modern Social Psychology* (2006), cuenta el papel que jugó en esta creación el Transnational Committee on Social Psychology del Social Sciences Research Council, del que formaban parte, entre otros, Leon Festinger, John Lanzetta, Ragnar Rommetveit, Stanley Schachter, Henri Tajfel, Harold Kelley, Morton Deutsch. Desde entonces, durante más de medio siglo, dedicó todo su trabajo científico, intelectual e institucional a fundar la psicología social como una disciplina autónoma -aunque para él con puentes imprescindibles con la antropología y la sociología- para estudiar el amplio campo de los fenómenos sociales mixtos, que son a la vez individuales y sociales, y que fundan las culturas.

Se le otorgaron dieciséis Doctor Honoris Causa (Ginebra, Glasgow, Sussex, Sevilla -el profesor Silverio Barriga ha sido precursor en nuestro país en reconocer las rupturas teóricas que suponían los trabajos de Moscovici-, Bruselas, Bolonia, Londres, Roma, México, Pécs, Lisboa, Jönköping, Iasi, Brasilia, Buenos Aires, Evora). Recibió seis premios internacionales, entre los que cabe destacar los prestigiosos *Premio Europeo de las Ciencias Sociales y de Sociología* (1989), el *Premio Balzan* (2003) y el premio *W. Wundt & W. James* (2007).

Historia humana de la natura

Una de sus mayores obras es el libro *Essai sur l'histoire humaine de la nature*, publicado en 1968. Se trata de un trabajo transdisciplinar, monumental, en el que resume múltiples invenciones humanas de transformación y creación de la natura, o sea, la historia de relación del ser humano con el universo material. Sintetizando su principal tesis del libro con la cita de Marx, “el animal solo se reproduce a sí mismo, mientras que el hombre reproduce la natura”, sostiene, por un lado, que se da una completa unidad histórica de los estados naturales de la humanidad y, por otro, que cada estado natural suele originarse en la periferia del precedente, de modo que los grupos inventores no son los grupos dominantes en un momento dado, sino los marginados, los excluidos, los amateurs. Aborda a lo largo del libro toda una serie de campos científicos consagrados, como, por ejemplo, la mecánica, la electricidad, la química, para ilustrar cómo comenzaron siendo obra de amateurs, ilusionistas, magos, que en su día no eran más que gente marginal. Y esta historia humana de la naturaleza continúa.

De este trabajo sobre la historia humana de la natura se plantea la que será su cuestión estelar en la mayor parte de su trabajo intelectual y científico: el origen del conocimiento y de la innovación, tanto social como material. Centra su respuesta en la relación entre dos tipos de conocimiento inconmensurables: la ciencia y el *sensus communis* (sentido común). Ninguno de estos saberes es independiente del otro. Para él, la epistemología consiste en analizar la interacción entre el saber científico y el *sensus communis* o conocimiento social: cómo se transforman y cómo se transfieren mutuamente uno y otro tipo de conocimientos. Contrariamente a los presupuestos de la mayor parte de los epistemólogos, a saber, que, para que avance el saber científico, se debe limpiar la paja del grano, separar lo lego de lo científico, él cree que la ciencia sin ese *folk-knowledge* sería un solipsismo.

Se guía por dos hipótesis generales, que siempre subyacen a sus trabajos de uno u otro modo. Por un lado, no solo la continuidad entre el *sensus communis* con su saber hacer y el conocimiento científico, sino además una influencia recíproca permanente. En diversos campos rechaza tanto que se jerarquice como los saltos cualitativos, entre, por ejemplo, pensamiento mágico primitivo y pensamiento

racional moderno, entre natura y cultura o sociedad, entre hombres domésticos y hombres salvajes, entre el pensamiento social y el pensamiento científico.

Una segunda hipótesis está contenida en el mismo título del libro: la natura no es un ambiente externo donde evoluciona el ser humano, sino que el hombre crea y recrea esa natura a través del trabajo, según la fase de desarrollo en que se encuentre el recolector, el cazador, el agricultor, el artesano, la ingeniería técnica o el saber científico. La idea de que la natura no es independiente del hombre o de la cultura o de la sociedad, sino producto de la historia humana, la va a ampliar aún más en sus libros *La société contre nature* (1972) y *Hommes domestiques et hommes sauvages* (1974).

En estos libros aplica esa perspectiva teórica al proceso de hominización. El título del libro, la sociedad contra la natura, viene a llamar la atención de que en la separación natura/sociedad, o natura/cultura, hombre natura/hombre cultura, promiscuidad sexual original/familia, y antonimias semejantes, ninguno de esos criterios sirve para seguir los rastros del proceso de hominización. Tanto la historia del ser humano como la historia de los primates, de la que somos una rama, muestra que no hay un momento “cero” en el que la sociedad se impone a la natura, sino que la sociedad siempre aparece en la natura. La natura no es el ambiente externo, sino la relación que el hombre mantiene con ella. Ningún grupo humano, por primitivo o avanzado que se considere, está en tanto dato en sí ni más cerca ni más lejos de la natura. Moscovici desarrolla una hipótesis, cuanto menos original, según la cual el hecho capital no es la especiación de los primates, que el hombre desciende del mono, sino la separación (diferenciación social) que se dio dentro de una población que vivía de la recolección, y jerárquicamente organizada por edad y sexo, al surgir un grupo, bandas de jóvenes machos, “descontento” por no poder tener acceso al contacto sexual con las hembras bajo el control del macho superior, y que llevando una existencia social marginal, optan por explorar otros espacios (la sabana) y que terminan por reorganizarse en un modo de sociedad para no alimentarse solo de la recolección sino sobre todo de la caza de grandes animales. A partir de aquí la socialización consistirá en formar cazadores, etcétera. ¿Es una sociedad de cazadores superior a una de recolectores? La pregunta, o mejor dicho la respuesta, no tiene sentido alguno,

entre otras razones porque en realidad los cazadores surgen porque en la sociedad de recolectores eran unos marginados...

La teoría de las representaciones sociales

En su tesis de *Doctorat d'État*, desarrolla la teoría de las representaciones sociales, publicada en el libro *La psychanalyse son image et son public* (1976). En ella trata de responder a cuestiones sobre el origen del *sensus communis*, cómo se configura, qué lo caracteriza. Una de sus fuentes de inspiración directa fue la "filosofía del niño" estudiada por Piaget, en concreto en su libro *La représentation du monde chez l'enfant* (1926), en el que, en concordancia con su perspectiva constructivista (en oposición a la reflexología y conductismo entonces imperantes), se puede observar que el conocimiento del niño tiene todas las propiedades del pensamiento mágico (realismo, animismo, artificialismo, sociocentrismo), que en gran parte subyace a todo *folk-knowledge*. El desarrollo intelectual consiste en ir sustituyendo la operativa *folk-knowledge* por las reglas del pensamiento formal. Está bien aceptado hoy que la adquisición del pensamiento formal no desbanca el pensamiento mágico (Pérez, 2003). En múltiples partes el libro de Moscovici sobre las representaciones sociales deja entrever que a psicología genética de Piaget actúa como espejo (y quizá no solo en ese libro, pues no es casual, por ejemplo, que denominara su teoría de la influencia social teoría genética de la influencia, obviamente genético tomado en el sentido constructivista de génesis). Incluso el título del último libro que publicó (*Le scandale de la pensée sociale*, 2013) parece indicar que ese espejo nunca lo abandonó.

Comoquiera que sea, la originalidad mayor del libro sobre el psicoanálisis, su imagen y su público es el planteamiento de cómo una nueva teoría del ámbito científico se difunde y se propaga en el conjunto de la sociedad y pasa ser parte del saber popular. Estudia la difusión del psicoanálisis, esta nueva teoría sobre el comportamiento humano que por aquella época estaba suscitando un amplio interés mediático en Francia. Moscovici se centró así en una teoría relevante para la vida cotidiana de la gente y en este sentido siempre tuvo también en el punto de mira el marxismo, como teoría política y económica pertinente en el día a día de la gente. Mediante encuestas de opinión y análisis de artículos de prensa, analiza los procesos de transformación a los que la sociedad receptora somete la teoría del

psicoanálisis para asimilarlo, para verlo como un nuevo componente de la realidad. En definitiva cómo pasa a formar parte del *sensus communis* al que la gente recurre para explicar día tras día el comportamiento de la gente. Esta representación social del psicoanálisis termina adquiriendo una entidad independiente de la teoría original. De este modo, el inconsciente, por ejemplo, viene a significar que la persona no puede conocerse del todo a sí misma y que hay dinámicas psíquicas no conscientes en su constitución (p. ej.: complejos, lapsus) y por ende en su comportamiento. También muestra cómo el contenido de la teoría del psicoanálisis es transformado según las inserciones sociales del receptor, según los grupos, categorías o clases sociales a los que pertenece. Así, los comunistas lo tachan de “ciencia burguesa”, los nazis de “ciencia judía”, los católicos lo comparan al confesionario, los estudiantes de medicina lo asimilan a la curación.

Cabe añadir que su relación con Piaget fue también personal e institucional. Se conocieron en París, la época (1952-1963) en la que Piaget era profesor en la Sorbona (fue el sucesor de la cátedra de Merleau-Ponty). Cuando Piaget ya estaba instalado en Ginebra, le propuso la docencia de Psicología Social de la universidad de Ginebra. Moscovici estuvo un año (1972-73) impartiendo clases en esta universidad, pero acabó sugiriendo que fuera uno de sus mejores discípulos, Willem Doise, quien se ocupara de tal docencia. Doise, primer catedrático de Psicología Social de Ginebra, no sólo cumpliría como nadie los deberes académicos que Piaget esperaba de la psicología social, sino que además continuó, a parte de sus conocidos trabajos sobre la categorización social y las relaciones entre grupos, con dos de los grandes temas de la psicología social planteados por Moscovici: la importancia de la interacción social en el desarrollo de la inteligencia (articulación Piaget-Moscovici altamente lograda) y la influencia de las minorías. El primer estudiante que “fichó” Doise, Gabriel Mugny, desarrolló la influencia de las minorías en Ginebra, y el tema del desarrollo sociocognitivo de la inteligencia lo vienen trabajando en colaboración desde entonces, con el reconocimiento científico que este enfoque ha tenido y tiene. Frederic Munné, en el prólogo a la traducción al castellano del manual de *Psicología Social Experimental* de Doise, Mugny y Deschamps (1980), bautizó los trabajos realizados y dirigidos por estos dos investigadores como la Escuela de Ginebra de Psicología Social (a la que yo mismo fui proyectado por mi primer profesor de psicología social de la Universidad

de Salamanca, Eugenio Garrido). Toda esta trayectoria le sería reconocida por la Universidad de Ginebra a Moscovici en 1980 con el primero de los dieciséis Doctor Honoris Causa que posteriormente le fueron otorgados. Y fue el auditorio *Jean Piaget* de esta universidad el que eligió para dar una de sus primeras grandes conferencias sobre el pensamiento mágico en 1986. Pocas veces me he encontrado en semejante auditorio tan repleto y tan pensativo. Dejándonos llevar un poco por la historia ficción, hubiera sido intelectualmente apasionante conocer la respuesta de Piaget (había muerto en 1980) a la exposición realizada por Moscovici en esa conferencia sobre la persistencia y predominio de este tipo de pensamiento en nuestras sociedades más “avanzadas”.

Volviendo al libro sobre las representaciones sociales del psicoanálisis, con este estudio describe dos procesos sociocognitivos que intervienen en las representaciones sociales, la objetivación y el anclaje, a través de los cuales lo extraño o lo inhabitual se hace familiar; son como dos bielas mediante las que se articula un determinado nivel de abstracción de un concepto o teoría científica con la cultura propia del sentido común y las acciones cotidianas. La objetivación consiste en traducir teorías, nociones, ideas o conceptos abstractos en imágenes concretas. El anclaje es centrarse en la realidad que a uno le es familiar e inscribir la representación en ese sistema de conocimiento preexistente. Como hemos visto, buena parte de este trabajo sobre las representaciones sociales trata de mostrar cómo cada grupo fabrica sus propias bielas, que le sirven para asimilar y acomodar sus comportamientos a las teorías, descubrimientos, avances que se producen fuera de lo que se conoce o se sabe dentro de ese grupo.

En realidad la objetivación y el anclaje son sistemas de comunicación a través de los cuales se elabora un nuevo contenido (la representación en cuestión) que siempre contiene algo del emisor y algo del receptor. Así, una de las partes más originales de esta obra magistral es la que dedica a analizar los sistemas de comunicación, en función de cómo el emisor, al construir el mensaje o seleccionar la información que va a transmitir, siempre tiene en cuenta la relación social (la influencia) que pretende establecer con el receptor. Entre estos sistemas de comunicación ilustró la difusión (la comunicación va orientada a traspasar las fronteras o pertenencias categoriales), la propagación (comunicación dentro de

una categoría social dada) y la propaganda (comunicación orientada a acentuar las diferencias entre categorías).

Psicología social del lenguaje

Nunca estuvo convencido de los planteamientos que predominan en los estudios del cambio de actitudes y opiniones. En uno de sus primeros artículos en el *Annual Review of Psychology* (1963), critica dos aspectos de esa tradición de la psicología social. Por un lado, tanto el concepto de actitud como el de opinión, los ve como algo individual, como un agregado. Por otro lado, el modelo de Lasswell (quién dice qué, a quién, a través de qué canal, etc.), o sea, el modelo del emisor-mensaje-receptor, le pareció propio de un modelo que no incluía lo esencial de la comunicación y de la influencia que es la interacción. Para Moscovici en la comunicación humana no hay un mensaje, una retórica, un lenguaje, que sean universales o acontextuales. No existe la elaboración de un mensaje en un vacío. Emisor y receptor se influyen mutuamente en la construcción del mensaje aunque solo lo firme el emisor. No hay escritura sin el público al que se cree que va dirigida.

Esta hipótesis la desarrolla en sus trabajos sobre el lenguaje. En un capítulo en los *Advances of Experimental Social Psychology* (1967) y en el libro *The Psychosociology of Language* (1972, p. v) advierte que no existe un campo que pueda llamarse psicología social del lenguaje y trata de delinear lo que sería su materia. Comenzó nada menos que cuestionando la hegemónica distinción de F. Saussure entre *lenguaje* –un sistema estable de relaciones entre unidades léxicas– y *habla* –un conjunto de usos de ese sistema por la comunidad de hablantes. Para Moscovici, más que separar ese aspecto formal de su uso social, lo que habría que hacer es reconstruir las circunstancias bajo las cuales se han creado las distintas lenguas en nuestras sociedades y que dejaron su marca en esas lenguas. Por otra parte, argumenta que, aunque a menudo se dice que el lenguaje como comunicación mantiene una sociedad unida, sin embargo, se podría perfectamente sostener justo lo inverso: las fuerzas cohesivas, conflictos, negociaciones, festividades y rituales, que caracterizan una sociedad dada, son factores que generan reglas lingüísticas y metalingüísticas y están en la base de su combinación y difusión.

Veía el lenguaje como una forma de comportamiento simbólico. Es decir, que el lenguaje simboliza algo para alguien. La lengua está insertada en un vasto campo de psicología colectiva: concepciones sociales, mitos e ideologías de las que sólo analíticamente se puede separar. Señala conexiones entre el fenómeno lingüístico y el liderazgo, resolución de problemas, la persuasión interpersonal o grupal. Observa que la creatividad lingüística viene instigada y estructurada por los intercambios colectivos. El lenguaje no está solo almacenado en el cerebro sino que también está almacenado en la sociedad. Para él no era posible separar el código lingüístico del acto de la comunicación, de la relación entre el emisor y el receptor.

La comunicación es un proceso de producción lingüística. La planificación del discurso es el primer punto examinado porque ahí se combinan los elementos léxicos y no léxicos. Conociendo las relaciones sociales entre emisores y receptores, sus motivaciones y sus distancias, se pueden predecir características del mensaje, tales como aspectos gramaticales, redundancia, grado de formalismo, las cuales están en correspondencia con una situación dada. Es así como los sistemas de comunicación están ligados a los sistemas léxicos o sintácticos. El hablante real, los que en realidad crean los patrones y cánones del lenguaje son los grupos: clases, naciones, profesiones, grupos culturales, culturas rurales o urbanas, etc. Observando esos grupos, en lugar de concentrarse en el nivel del niño o del individuo, es como se aprenderá cómo se producen y se seleccionan unas u otras frases, con una u otra gramática. Las diferencias entre esos grupos sobrepasan con mucho las diferencias que resultan a nivel individual.

Apoyado en su pericia de historiador de la ciencia, su trabajo en este campo lo dedicó a seleccionar en un libro una treintena de trabajos de otros investigadores que mejor apuntaban estas hipótesis.

Psicología social tripolar

Tuvo la suerte de haber participado en las primeras reuniones de psicólogos sociales organizadas en Europa por Lanzetta en las que conoció a grandes figuras de la psicología social norteamericana: Festinger, Deutsch, Pepitone, Schachter, etc. Estos primeros encuentros, como escribe en su libro (en colaboración con

I. Markova) *The Making of Modern Social Psychology (2006)*, fueron casi casuales. Pero terminaron por llevarlo a ser uno de los “padres” fundadores de la actual psicología social europea, y no sólo científicamente, sino institucionalmente: creación del *European Journal of Social Psychology* y de la Asociación Europea de Psicología Social Experimental. Fraguó una intensa colaboración y amistad con Festinger. De él tomó diversas orientaciones sobre lo que incumbía estudiar a un psicólogo social. Con él se convenció de la importancia del método experimental. Aunque importancia no significó nunca exclusividad para Moscovici. Practicó la diversidad metodológica. Por un lado, siempre tuvo algo de wundtiano al pensar que hay fenómenos en las representaciones sociales, en el *folk knowledge*, que han de ser descubiertos recurriendo al análisis de las comunicaciones durante las interacciones. Por otro, tenía la visión de la experimentación como experiencia, o sea, donde se descubre algo nuevo. En cierta manera, nunca se tomó muy en serio el mantra de la experimentación como estrategia de verificación de una teoría. No faltaron coloquios en los que se le podía oír decir, medio en broma medio en serio, “si el experimento va contra la teoría, peor para él”. Pero al mismo tiempo, escuchaba y leía los experimentos con mucha minuciosidad (véase, por ejemplo, el capítulo *Attitudes and Opinions* en el *Annual Review of Psychology*). Prestaba una atención particular buscando si el experimento meramente había variado un parámetro o si realmente abordaba una variable. Era muy crítico con esa tendencia que se limita a repetir experimentos sólo para variar un nuevo parámetro, dejando de lado el problema o el fenómeno real estudiado, o incluso programas de investigación que se (auto)justifican inventando una realidad para tautológicamente estudiarla.

Esta entrada en la psicología social de la mano de figuras como Festinger le llevó a seguir al pie de la letra el consejo general que éste daba en sus múltiples encuentros en el Tansnational Commitee, a saber, que no se dedicaran a replicar en Europa los estudios que se hacían en EE.UU, para ver si se encontraban diferencias culturales. Había algo más importante que estudiar, como era la cultura, costumbres o tradición propia de cada pueblo. En este planteamiento general veía que encajaba perfectamente su interés por la importancia del lenguaje, la diversidad lingüística, tan característica de Europa (aunque en este punto Festinger no pareció del todo convencido).

Su dedicación a la psicología social coincidió también con la llamada crisis de la psicología social. Aunque esta crisis se centraba mayormente en cuestiones metodológicas, para él la cuestión era epistemológica y sobre todo tratar de conceptualizar la cuestión estelar de la psicología social, como para la biología es la transmisión de la vida o para la economía el mercado. Y esa cuestión de la psicología social para él no era otra sino el *sensus communis*. De uno u otro modo, este sentido común siempre interviene en la relación sujeto-objeto. Nunca entendió por qué algunos psicólogos sociales buscan en el individuo y su cerebro lo que reside en la interacción social. Insistía en el concepto de psicología social tripolar (sujeto-otro-objeto) para señalar que el individuo siempre está en interacción social o en un diálogo interior con el otro. Y que es a través de esa interacción como se difunde y se propaga el conocimiento lego, y sobre todo se crea, porque en definitiva en la vida social no hay transmisión sin transformación de lo transmitido, tanto de la parte del que emite como de su receptor. No hay cerebro humano que sea mera máquina de responder; siempre es una máquina de inferir, o sea, que de un dato extrae otro dato que no necesariamente está literalmente contenido en el mensaje. Este proceso de comunicación, específico de la especie humana, en el que la información no es procesada, sino interpretada, será para él un principio del que ninguna teoría que se quiera realmente psicosocial debería obviar. En reiteradas ocasiones fue muy crítico con la metáfora cibernética del hombre como máquina de responder, de procesar información, que reduce el “conocimiento social” a mera “cognición social”.

Después de haber publicado su libro sobre las representaciones sociales se interesa por otros grandes ámbitos en los que desarrolla esta perspectiva de la psicología social. Un tema bastante transversal en su obra es el estudio de la innovación. Como era habitual en él, primero observa un fenómeno general y después trata de conceptualizarlo y analizarlo. Observa sin más que las sociedades cambian, en unos temas a un ritmo y en otros a otro. Se pregunta entonces por la innovación y por el origen del conocimiento social. Propone dos de sus teorías quizá más conocidas por los psicólogos sociales *mainstream*. Una es la teoría de la polarización colectiva y otra la teoría de la influencia de las minorías.

Como hemos visto su primer contacto con la psicología social de EE-UU, la

única entonces institucionalizada, se produce de la mano del grupo de psicólogos de tradición lewiniana. Siguiendo esta tradición lewiniana en ambas teorías sitúa el cambio y la innovación en el estilo de comunicación e interacción entre individuos y colectivos sociales. Así, por ejemplo, junto con Claude Faucheux abordaron la hipótesis de cómo, según la estructura de comunicación dentro de un grupo (centralizada o libre), se produce uno u otro efecto sobre el rendimiento: los grupos con estructura centralizada resolvían mejor tareas lógicas muy estructuradas, mientras que los grupos con comunicación libre rendían mejor en tareas de creatividad.

Teoría de la toma de decisiones colectivas

Una de sus aportaciones más claramente reconocida es la teoría de la polarización colectiva. Hasta los años 60 los trabajos dedicados a estudiar el comportamiento del individuo en grupo se focalizaban casi exclusivamente en el fenómeno del conformismo, según el cual las opiniones y normas de un grupo venían dictadas por lo que opinara la mayoría de los miembros del grupo, por el líder o por los miembros con más información (expertos) o con más autoridad dentro del grupo. Los procesos de influencia dentro de un grupo eran explicados con la clásica teoría de la influencia normativa e informativa, según la cual la influencia se reducía a la dependencia normativa e informativa: los miembros más dependientes, menos competentes, con menos recursos o en posición minoritaria, serían más influidos que influyentes, y se mostrarían conformistas, aquiescentes con el resto del grupo.

Otra idea predominante en psicología social era que, incluso en casos de cierta simetría o reciprocidad en la influencia de unos sobre otros, lo que se observaba habitualmente era una moderación de los juicios. Era el caso, por ejemplo, de los estudios de Allport sobre la moderación de los juicios en presencia de los demás o los de Sherif con el paradigma de la normalización. Siguiendo la teoría de las presiones a la uniformidad de Festinger, los estudios de Schachter mostraban las presiones del grupo sobre el desviado y la exclusión de éste. Lo mismo se observaba en los estudios de Asch sobre el conformismo, donde la presión normativa del grupo era tal que el individuo aislado prefería mostrarse conformista con el error del grupo antes que mantener la verdad en solitario. Por

otro lado se tenía también que individuos expertos, informados, con conocimiento y experiencia se dejaban llevar con relativa facilidad por el “espíritu de cuerpo-de-grupo”, como describe Janis en su célebre libro *Victims of Groupthink* (1972).

A principios de los años 60 los psicólogos sociales iniciaron un nuevo campo de investigación sobre la toma de decisiones en grupo. Fue en 1961 cuando Stoner dio a conocer sus estudios en los que comparaba la adopción de riesgo por los individuos cuando tomaban las decisiones en solitario o cuando las tomaban en grupo. Los resultados de sus estudios mostraban que en grupo las decisiones eran más arriesgadas. Esto contradecía toda aquella visión del grupo como normalizador, nivelador de extremos y lugar en el que los individuos hacían compromisos y moderaban sus juicios individuales.

Que las decisiones en grupos resultaran más arriesgadas que el conjunto de las decisiones individuales, a menudo se interpretó en la perspectiva teórica de las masas (propuesta mayormente por Le Bon), según la cual el individuo al entrar en la masa pierde el autocontrol, la moderación y racionalidad. La conclusión de que el grupo era más “irracional” o peligroso que el individuo, cuadraba además bastante bien con una determinada política y representación de la sociedad, la cual suponía que en situación colectiva las personas reaccionan de manera excesiva y sin medida, con independencia de las reglas morales o actitudes que les han sido inculcadas antes, como si juntos devinieran lo contrario de lo que son de modo aislado.

Moscovici conoce bien todos esos estudios, pero también conoce y admira los trabajos de Kurt Lewin donde muestra cómo el grupo es capaz de cambiar comportamientos importantes para el individuo mientras que el enfoque *mass-media* de la Escuela de Yale sobre la persuasión y cambio de actitudes fracasa a la hora de inducir tales cambios en los comportamientos. Moscovici escruta con todo detalle los procesos psicosociales que ponen en juego los experimentos de Lewin. Básicamente advierte que si el individuo se implica activamente en una discusión de grupo durante la que se expresa una amplia divergencia de puntos de vista, y si, pese a todo, al final el grupo llega a un consenso, esta posición final del grupo puede representar un cambio respecto a lo que eran las posiciones iniciales de los miembros de ese grupo. A partir de ahí, solo faltaba mostrar que el grupo es un

motor de cambio de las posiciones individuales previas a la discusión de grupo y que los cambios pueden ir tanto en la dirección de un mayor riesgo como en la dirección de una mayor prudencia.

Emprende un amplio programa de investigación (mayormente en colaboración con Zavalloni y Doise) donde se compara la posición en la que se establece el consenso tras la discusión en grupo a la posición que resultaba al calcular la media de las posiciones individuales antes de participar en la discusión de grupo (pre-consenso). Con estos experimentos descubren lo que denominan la polarización colectiva, es decir, que los consensos siempre son más extremos que los pre-consensos y que la polarización siempre va hacia el polo que ya tienden inicialmente los pre-consensos. Es decir, la polarización colectiva es un fenómeno más general que el *risky shift* (la adopción de riesgo en grupo que había observado Stoner, y otros después de él), ya que en grupo se tenderá tanto a ir más hacia el riesgo como hacia la prudencia: si individualmente los miembros de un grupo (pre-consensos) tienden hacia el riesgo, tras la discusión en grupo (el consenso) tenderán aún más hacia el riesgo, pero si los pre-consensos tienden hacia la prudencia, los consensos irán aún más hacia la prudencia.

¿Cómo explicar que el grupo se pone de acuerdo sobre una posición más extrema que los pre-consensos? Frente a factores como la dilución de la responsabilidad, el atractivo de la argumentación más extrema, el peso de la mayoría, la comparación social, la familiaridad con los otros que haría desaparecer la incertidumbre, la calidad y cantidad de la información de los otros que persuade al individuo, o la influencia normativa e informativa, en la teoría de la polarización colectiva se propone que es la implicación en la discusión activa, junto con la divergencia y conflicto que surge en el grupo lo que explica que los juicios en grupo sean más extremos y que se polarizan hacia el lado que tienden inicialmente. Se afianza así que frente al grupo normalizador existe también el grupo generador de cambio.

El hecho de reunirse varios individuos para tratar un tema dado ya realiza en sí la importancia de ese tema. Al discutirlo se acentúan tanto los puntos comunes entre los reunidos como los contrastes; cuando un tema importa los debates son intensos, y la implicación colectiva crece. Y esta implicación crea la corriente que

arrastra al grupo en la dirección de sus normas, actitudes iniciales, ya sea la clemencia o el pacifismo, ya la agresividad, la violencia o el riesgo. Los argumentos más próximos a los valores dominantes entre los miembros del grupo se percibirán como colectivos y serán los que más se repetirán y circularán dentro del grupo. El extremismo no es un movimiento de distancia con respecto a la media, sino un movimiento hacia un valor prominente en el grupo, o sea, una polarización.

En otro plano, Moscovici enseguida vio que este fenómeno de la polarización colectiva planteaba múltiples cuestiones teóricas y prácticas más generales. En cualquier sociedad circulan cientos y cientos de informaciones, noticias, datos. Cabe estudiar cómo se rompe una cierta simetría, o campo de fuerzas en interacción en equilibrio, el cual hace que esa información pase prácticamente desapercibida, y cómo, una vez roto ese equilibrio, entonces se polariza la atención de un colectivo dado sobre una u otra información, con la consiguiente polarización de los sentimientos colectivos sobre el tema. Esta cuestión la ha teorizado en una serie de artículos publicados en el *European Journal of Social Psychology* con el físico Serge Galam.

Otro reto teórico importante era comprender cómo llegan los individuos a adoptar una posición común. Las alternativas son o el compromiso o el consenso. Según las teorías existentes sobre el comportamiento del individuo dentro de un grupo, se planteaba que para llegar a un acuerdo común había que reducir la divergencia y el conflicto mediante un compromiso (cada parte cedía un poco). Pero el grupo no tiene por qué limitarse a moderar, nivelar, redondear las opiniones de sus miembros, sino que las lleva más al extremo que ya tienden y en ese extremo se puede alcanzar un consenso, lo que constituye una polarización colectiva. La polarización sugiere que el consenso es un medio, incluso un método, de cambiar las normas y las reglas de la vida colectiva. Su función no es eliminar las tensiones y preservar el equilibrio entre las propuestas alternativas, sino al contrario dejar que se modifiquen progresivamente unas con otras hasta que se forma un elemento común.

Por lo tanto, que la posición final del grupo acabe en un compromiso (cada uno cede algo) o en un consenso (se ponen de acuerdo en una postura nueva, que no era la de ninguno en particular), todo depende de cómo transcurre la

participación según las circunstancias. El grupo que alcanza consensos es aquel en el que todos los miembros participan por igual sin ventaja unos sobre otros y se expresan sin reglas restrictivas y tienen la impresión de haber contribuido a la decisión final, a la cual se adhieren. Por el contrario, el grupo normalizador (que opera sobre compromisos) es aquel regulado por la jerarquía, competencia y el miedo a la disensión. Para la teoría de la polarización colectiva, las reglas del diálogo, de la participación, de la comunicación e interacción son más importantes que el volumen de información y conocimientos de los participantes en el grupo. Lo crucial no es la competencia de los individuos que forman el grupo sino el sistema de relaciones que se instaura en el grupo.

En el libro *Dissensions et consensus. Une théorie générale des décisions collectives* (1992), escrito en colaboración con Willem Doise, abordan en toda su extensión cómo contrarrestar o inducir el pensamiento grupal conformista, cómo hacer de un grupo normalizador un grupo creativo, eficaz y más acertado en sus decisiones. La teoría de la polarización colectiva tiene un amplio campo de aplicación en la psicología de las instituciones, en la psicología política, en la psicología jurídica y en todas aquellas organizaciones en las que se tengan que tomar decisiones en grupo. Merecería tenerla más en cuenta en el funcionamiento cotidiano de muchas organizaciones. Baste citar como ejemplo, la auditoría sobre el Fondo Monetario Internacional (FMI) elaborada por la Oficina de Evaluación Independiente (2011) con el objetivo principal de determinar por qué el FMI no fue capaz de prever la llegada de la crisis financiera y económica que aún padecemos. En dicho informe advierten que, pese a disponer de suficientes datos que sugerían el advenimiento de la crisis, el FMI, con todo su “ejército” de expertos, no fue capaz de detectar vulnerabilidades y riesgos importantes y alertar a sus miembros. Los autores de este interesante informe recurren precisamente a la noción de pensamiento grupal de Janis para explicar tan llamativo fracaso del FMI y sugieren otros procedimientos de trabajo y de interacción en los grupos y comisiones encargados de analizar la cuantiosa y valiosa información que reciben. Básicamente sugieren lo que propone la teoría de la polarización colectiva: un espíritu más participativo de todos, menos procedimientos jerárquicos, mayor expresión de los puntos de vista divergentes, y, en síntesis, más consenso en lugar de compromiso, conformismo y sumisión.

Influencia de las minorías activas

Al mismo tiempo que lleva a cabo sus trabajos sobre la polarización colectiva, se interesa por la innovación y el cambio social. Si la invención es crear algo nuevo, la innovación es sustituir lo ya existente. Para Moscovici la innovación no debe considerarse como un fenómeno secundario, una forma de desviación o inconformismo, sino que es un proceso fundamental para cualquier sociedad.

Uno de sus primeros libros sobre la reconversión industrial en una fábrica de sombreros y en las minas de carbón (*Reconversion industrielle et changements sociaux. Un exemple: la chapellerie dans l'Aude*, 1961) y la ocasión de asistir en primera línea tanto en EE.UU. como en Francia a los movimientos sociales de finales de los 60, movimientos feminista, antinucleares, contra-culturales, ecologistas, regionalistas, movimientos por los derechos civiles, que cuestionan el orden social, político y que pugnan por introducir nuevos valores, le llevan a reconocer que representan algo más que una mera desviación del cuerpo social y bastante más que una mera anomia. Ve cómo constituyen minorías activas que proponen activamente modelos alternativos de formas de vivir, pensar y comportarse y que pueden llevar a la mayoría, si no a adherirse inmediatamente a esos modelos, al menos a cambiar su orientación societal. Se da cuenta así de que las categorías mayoría/minoría, constituyen categorías sociales naturales de las sociedades y establece la interacción entre esas categorías como algo fundamental para el análisis del cambio y la innovación social.

Lo original de este reconocimiento de las minorías activas es que cuando se hablaba de minoría a menudo solo se pensaba en la desviación social. Moscovici advierte que la diferencia entre desviado y minoría activa es sustancial, puesto que el desviado se define con respecto al grupo mayoritario: transgrede, se aparta o protesta, pero siempre se mueve dentro del marco o visión de la mayoría. Por el contrario, la minoría activa plantea sus propias posiciones, tiene su propio marco o visión y lo propone como una solución de reemplazo, es portadora de innovación social.

Se propone conceptualizar este fenómeno de la innovación social. Revisa las teorías de la influencia social que se manejan en psicología social desde los años

30. Como es ampliamente conocido, tras la segunda guerra mundial, y en concreto tras el auge y el holocausto perpetrado por los nazis, los experimentos de Asch sobre el conformismo del individuo ante el grupo, los estudios de Festinger y sus discípulos sobre las presiones a la uniformidad, de Milgram sobre la obediencia a la autoridad, de Adorno sobre la personalidad autoritaria, de Rokeach sobre el dogmatismo o incluso de Deconchy sobre la ortodoxia religiosa, todos tratan de comprender el comportamiento conformista y sumiso del individuo ante el grupo, el líder, la autoridad o el dogma. El paradigma de Asch era ejemplar por cuanto se sometía al individuo a la presión de un grupo que le contradecía no ya una idea abstracta, una opinión, una creencia o una preferencia por algo, sino su propia percepción visual, la más simple y evidente. Nada podía cuestionar más la racionalidad que desde la ilustración se pretende que califique al ser humano moderno, civilizado, autónomo. La pesadilla de la psicología social, como lo denomina nuestro colega Amalio Blanco.

Moscovici llega a la conclusión de que ninguna de esas teorías reserva un papel importante a todos esos movimientos minoritarios que en interacción con la mayoría estructuran el devenir de una sociedad. Y por supuesto, ninguna de esas teorías se ocupaba de explicar la potencial influencia de esas minorías activas. Observa que se da una gran confusión entre influencia social y poder. Reducen la influencia a disponer de un poder (coercitivo, normativo, informativo, referencial, etc.), con lo que entonces el resultado es siempre el mismo: un incremento de la conformidad y la uniformidad sociales. Las minorías eran todas conceptualizadas y tratadas como desviaciones sociales cuya inserción en el sistema social había fracasado. La única función que se asignaba a los procesos de influencia social era mantener y reforzar el control social, lograr integrar en el sistema todos esos desviados. Pero Moscovici ve que no todas las minorías sociales se comportan de igual modo. Mientras unas son anómicas, sencillamente no acatan las normas, pero tampoco proponen otras alternativas, sin embargo, otras minorías son nómicas, y luchan activamente por influir en la mayoría y generar un cambio de normas.

Junto con sus colaboradores (particularmente: Faucheux, Lage, Personnaz), plantea dos cuestiones estelares: ¿puede una minoría influir? ¿Cómo? Los

primeros experimentos los dirige a descubrir que la influencia minoritaria existe. Hoy esto puede parecer un poco simple, pero hay que saber que para Moscovici el principal cometido de la experimentación no es confirmar hipótesis sino descubrir fenómenos. Se pregunta entonces qué pasa si se le quita el poder a la fuente de influencia. Si en lugar de verse expuesto o confrontado a una mayoría (numérica en estos primeros experimentos), el individuo se viera expuesto meramente a una minoría. En convergencia con otros laboratorios, como en el de Gabriel Mugny en Ginebra o de Charlan Nemeth en Berkeley, donde también se realizan toda una variedad de experimentos, surgen dos conclusiones de los resultados observados. Primero que efectivamente una minoría obtiene mucha menor influencia pública o manifiesta que una mayoría. Pero descubren que la influencia ejercida por las fuentes con poder tiene una naturaleza diferente de la ejercida por las minorías. A diferencia de la aquiescencia (*compliance*), de la influencia solo en público, que inducen las primeras, las minorías no provocan una adhesión manifiesta, inmediata, consciente, como suele ser el caso en los movimientos de masas y desplazamientos espectaculares, pero sí ejercen una mayor influencia latente, indirecta, diferida. En 1980 basándose en ese conjunto de estudios propone su teoría de la conversión del comportamiento.

El gran reto teórico es explicar cómo se produce esta influencia de las minorías activas. Sabe por sus estudios sobre la polarización colectiva que todo individuo en un grupo, independientemente de su rango, es fuente y receptor potencial de influencia. Por tanto ve claro que no se debe confundir influencia con estatus o poder. Pero al mismo tiempo se da cuenta que ni los estudios sobre la polarización, ni los estudios sobre el conformismo, pueden explicar la innovación, el cambio social. Después de todo, la polarización es un cambio, pero no una innovación *sensu stricto*, puesto que en grupo lo que sucede es que se hace más extrema la tendencia inicial de cada individuo hacia un polo u otro.

En el libro *Social influence and social change* (1976) propone su modelo genético o interaccionista de la influencia social. A diferencia de las teorías de la influencia social que predominan en sociología y psicología social, presupone que, sea cual sea el rango o el poder de un individuo o de un grupo, puede ejercer una influencia sobre la colectividad de la que forma parte. Los principales factores

tienen que ver, primero, mostrarse activo para dar visibilidad a su alternativa de cambio, crear y mantener una agenda de conflicto con la mayoría en temas que también le incumben, pero en los que la mayoría no se atreve a abordar y que suele tender a evitar el conflicto; temas contra-corriente, innovadores, prohibidos, tabú o incluso peligrosos en la medida en que abogan por sustituir el orden establecido. Y sobre todo adoptar un estilo de comportamiento consistente. Mediante la consistencia la minoría da a entender a la mayoría o al poder que no va a renunciar a la alternativa que defiende, que va a resistir toda presión social y que no va a pactar. De este modo una minoría activa nómica (que propone una alternativa normativa) induce un cambio en las relaciones en la sociedad. Allí donde sólo había anomia, desviación social, y que la mayoría sólo veía un problema, ahora hay una anti-nomia, una alternativa, una oposición, o sea, un conflicto.

Ante un conflicto las reacciones de la mayoría suelen comenzar por tratar de ignorar la posición minoritaria. Pero si la minoría se mantiene consistente, el siguiente paso de la mayoría suele ser proponer el pacto, pedirle una moderación o reformulación de sus posiciones, llegar a un acuerdo con la minoría. Si la minoría se mantiene consistente, persiste y se niega a todo pacto o compromiso con la mayoría, la tercera fase suele ser la exclusión, denigración, psicologización de la minoría. No hay influencia minoritaria sin resistencia activa a sus posturas. Pero una minoría que gana visibilidad social, que no cesa de comportarse como minoría nómica, reafirmando sus posiciones y manteniendo una tensión activa, de mera desviación pasa a ser minoría con una alternativa real que tarde o temprano cala en la mayoría, aunque solo sea para reducir el conflicto sociocognitivo que esa minoría no cesa de generarle.

En resumen, en su teoría de la influencia social, y no solo minoritaria, el estilo de comportamiento es el elemento determinante. Mediante éste la fuente de influencia acentúa las tensiones de orden intelectual y social al insistir consistentemente en lo que la opone y diferencia del blanco de influencia. La consistencia es un comportamiento lleno de inferencias: da lugar a ver la minoría como absolutamente convencida de su postura, que no va a pactar o reformular su posición y que el conflicto solo se resolverá si los otros cambian porque ella no va a

ceder un ápice. A lo largo de toda su vida, Moscovici vio en las minorías sociales activas el mejor medio para innovar, para sacar a una colectividad, a una sociedad, de su solipsismo, de sus automatismos y hábitos normativos.

La ecología política

Su teoría de la influencia de las minorías activas tiene una estrecha relación no solo con sus experimentos de laboratorio sino también (muchos dirán sobre todo) con su implicación política. Inicialmente, junto al etnólogo Robert Jaulin, creador del término etnocidio, se implica impartiendo una serie de seminarios «salvajes», de etnología subversiva, fuera de los horarios y programas universitarios oficiales, en los que entre otras muchas cuestiones denunciaban la masacre de grupos étnicos y culturas minoritarias. La enorme afluencia de público a estos seminarios le lleva a implicarse y sistematizar su pensamiento de ecología política (cf., *De la Nature. Pour penser l'écologie*, 2002). Fue miembro fundador del movimiento político dentro del movimiento ecologista en Francia. Llegó incluso a presentarse en París a las elecciones municipales en 1977 (aunque en 1984 abandonó el partido) como representante del movimiento ecologista. Su ideario ecologista lo publica en el libro *Pourquoi les écologistes font-ils de la politique ?* (1978). En coherencia con su anterior libro historia humana de la natura, sostiene que la natura se construye, es una elección y por tanto es materia política.

El gran objetivo que él se trazaba mediante este movimiento social y político (nunca lo reducía sólo a la política, al revés incluso, pues abogaba para que continuara como movimiento minoritario activo antes que transformarse en partido político) era concebir nuevas formas de vivir, "réenchanter le monde" (re-encantar el mundo), como él lo resumía, jugando epistemológicamente con la analogía de la cultura mágica de la que tanto se ha querido distanciar la modernidad con su "Razón". Hay una cuestión de fondo que nunca abandona a lo largo de su carrera intelectual: ¿por qué se ensalza tanto la modernidad si desemboca en tragedias como el genocidio perpetrado por los nazis, el goulag soviético o la bomba atómica? Se preguntaba si, viendo el modo de vida contemporáneo que supuestamente habría domesticado la natura, la parte salvaje de la especie humana, mediante la cultura, la modernidad no había creado más horrores de los que habría evitado.

Su interés primordial por el movimiento ecológico no era promulgar una vuelta a la naturaleza, sino lo que él llamaba la “cuestión natural”: llevar las sociedades a que piensen, se pregunten, elijan qué tipo de natura quieren. Advertía que esto no es una cuestión de los comités de ética y de moral (entre otras razones porque para él no cabe hablar de expertos ni en ética ni en moral), sino que es un asunto de todos y cada uno de los ciudadanos.

Cuestiona así múltiples aspectos de la ideología imperante. Por ejemplo, la relación entre valores sociales y producción de conocimiento científico. Era muy crítico con los armamentos de destrucción masiva. Pero no tanto por un trasfondo pacifista, cuanto porque era un producto de la ciencia. Recordaba que el ecologismo nació contra la bomba atómica, ante la obligación de plantear una nueva reflexión sobre natura y ciencia. Quizá su idea más innovadora, que no ha perdido ni un ápice de relevancia, era que, partiendo de que la política sobre la natura depende hoy más que nunca de la política de la producción de conocimientos científicos y técnicos, el movimiento ecologista debía llevar a la gente a pensar, a sopesar las consecuencias, y a elegir sobre la “tecnología política”, o sea, qué tipo conocimientos, qué tipo de relaciones desea implementar una sociedad y a qué ritmo desea introducirlos en su vida cotidiana. No dejó de insistir que había que preocuparse de la “bomba eugenética”, como él la llamaba. Muchos grandes proyectos en la ciencia se justifican con el mantra de que ayudarán a curar a la gente, cuando sobran demostraciones de que esos descubrimientos también van a ayudar a matar a la gente.

Otro gran eje para el programa ecológico era la masificación de las ciudades, pero no por el aumento de la población, sino por la forma que adquiere en las ciudades y por lo que supone la vida social en masa, sobre todo la imperceptibilidad del individuo a la que abocan muchas de esas ciudades. Defendía que había que modificar fundamentalmente el sistema social, en lo que concierne la producción (de bienes y de saber), la distribución del trabajo, el modo de consumo para salir del círculo infernal según el cual cuanto más se tiene, más se derrocha y cuanto más se derrocha, más se necesita tener.

Y así va apuntando un largo listado de paradojas en las que se asientan nuestras sociedades, con la esperanza de que un día reciban una respuesta de

sentido común. Para él la cuestión no es estar a favor o en contra del progreso científico y técnico, sino la cuestión natural: qué técnica y qué ciencia. Como él mismo lo resumía “si me preguntas por el Concorde o un coche que va a trescientos kilómetros por hora, la respuesta es no. Si se trata de una casa en la que se puede vivir mejor, una energía descentralizada y regenerable, la respuesta es sí”. No se trata por tanto de volver al pasado, sino de reflexionar qué tipo de natura se quiere crear a partir del tipo de sociedad, tipo de saber y de técnica por el que se opta.

Una cuestión de socioepistemología: hechos vs valores

Como hemos visto, Moscovici conceptualizó la interacción entre sentido común y ciencia de múltiples formas y campos de aplicación. Otra de ellas (Moscovici, 1995) es cuando propone dos formas de pensamiento que subyacen al modo como suele abordarse la prehistoria y la historia, las sociedades primitivas y las sociedades modernas, lo periférico y lo central, el extranjero y el autóctono, la minoría y la mayoría étnicas, la creencia y la ciencia, la tradición y el progreso, etc. En unos casos se aplica el pensamiento estigmático, que crea dos entes en oposición y los ontologiza. Por ejemplo, se ha pretendido separar la modernidad, la sociedad racional, de todo el resto de las sociedades. El pensamiento estigmático trata de romper los “símbolos” que nos unen entre nosotros. En el pensamiento estigmático la racionalización se traduce en una neutralización progresiva de los valores y sentimientos colectivos. Según él esta forma de pensamiento está bien propulsada en Descartes o Weber.

Sin embargo, las figuras de la irracionalidad, magia o ideología, diabolizan todo eso que se quiere excluir, condenar como restos inadecuados o estadios preliminares de la modernidad. Frente al pensamiento estigmático estaría el pensamiento simbólico para el cual la racionalización aparece como una sucesión de inclusiones de saberes y de creencias que han florecido a lo largo de la historia, para darles otro valor y otra motivación. Se restituye una cualidad de razón a las religiones, a las creencias mágicas, a las culturas dichas primitivas, a las minorías étnicas, a los saberes populares. Esta otra forma de pensamiento estaría para Moscovici representada en Durkheim o Pascal.

Con la separación que supone el pensamiento estigmático, se aspira a formar una *tabula rasa* sobre la que se construye una nueva era, la era de la modernidad. Pero esto es una visión muy simple de la racionalización, y de momento los hechos muestran que poco digna de muchas alabanzas en nuestra sociedad (véase, por ejemplo, el libro *Modernidad y holocausto* de Zygmund Bauman, 2006). Sin embargo, para Moscovici es cuando se renuncia a hacer *tabula rasa* cuando se consigue traducir la ciencia en una creencia y en un sentido común compartidos, o sea, a transformar las estructuras actuales de la razón en una segunda natura, inconsciente, susceptible de generar pasiones colectivas y normas morales. Hay muchos ejemplos de que los comportamientos humanos cotidianos son impermeables a la fría información y consejos del saber experto.

Constituye una gran tragedia cultural la impotencia a la hora de poder transformar el universo de nuestros conocimientos, portadores de verdad, (la ciencia), en un universo de creencias, portadoras de valores. Por un lado nos apoyamos en las energías de la ciencia, la técnica o de la economía y por el otro sobre valores como la nación o la religión, incluso sobre un mito remanente como es el de la raza. Nos resulta imposible armonizarlos o frenarlos. El suelo social está lleno de escombros de culturas y formaciones precedentes. Su existencia no siempre puede ser disimulada y a menudo reaparece con viveza: no es fácil deshacerse de los Bretones, Occitanos, Indios, Gitanos, etc. No se debería olvidar que el pasado permanece lleno de vida y que el contacto con las “florecillas pisoteadas al borde del camino” (como llegó a decir Hegel) nos es necesario. Esta memoria histórica no puede ser perdida bajo pena de vivir una vida recortada y sin flores (cf., Jodelet, 1993).

Mientras que la creencia juega un papel fundamental en el funcionamiento y fundación de la vida social, la racionalidad hoy por hoy no tanto. No sabemos cómo dotar a nuestros conocimientos de una fuerza propia de la creencia, el arte de transformar nuestras acciones en valores, nuestras ideas en convicciones firmes y consistentes, de hacer surgir de nuestra razón una fe colectiva. Ante esta carencia, todo, incluida la moral, navega en una nostalgia de virtudes y de sentido perdidos, en un emotivismo, y los discursos ético-políticos, al igual que los *mass-media*, no comunican ya informaciones u opiniones, sino emociones. Y si la

creencia no gobierna el conocimiento de la realidad, ella sola da una realidad al conocimiento. He aquí todo un legado que Moscovici nos deja para reflexionar en tanto psicólogos sociales preocupados por descubrir la relación entre información, emociones, prejuicios y comportamientos, por ejemplo.

Ha habido mucha ilusión creyendo que el imperio de los conocimientos se extendía y que el de los valores retrocedía; pero ambos se extienden en paralelo en el ámbito social. En varios escritos Moscovici sostiene que la distinción entre juicios de valor y juicios de hecho, objetivos, es obsoleta. Los valores –igualdad, justicia, democracia, etc.- introducen un orden entre las alternativas que existen dentro de un grupo, dan un sentido a la comunicación entre esos miembros, ofrecen un punto de anclaje relativamente estable a sus opiniones, juicios, conocimientos y comportamientos. Ese punto común es el que sirve para discutir sobre la información, compararla, aceptar o rechazar las diversas alternativas. Se hace esto incesantemente, cuando se valora si una información es útil o inútil, una solución prudente o temeraria, una media política favorable o desfavorable a su país, el veredicto de un jurado justo o injusto, una teoría científica válida o no.

En fin...

Me he limitado a señalar algunas de las aportaciones que considero como el mejor legado que nos deja para la psicología social. Un historiador de la ciencia, un sociólogo o un antropólogo con toda certeza trazarían otro esquema y nos harían ver otras aportaciones igual o más relevantes. Y es que su amplia, activa y creativa carrera intelectual y científica aparece siempre anclada en grandes cuestiones para la sociedad y las culturas, en la encrucijada de las ciencias humanas y sociales, donde él se movía como en su propia casa. He pasado muy por alto, quizá en demasía, sus obras en las que realiza relecturas siempre estimulantes como la que hace de los grandes clásicos de la psicología de las masas, Le Bon, Tarde, Freud en el libro *L'âge de foules* (1981), o la de los fundadores de las ciencias sociales como Weber, Durkheim, Simmel en el libro *La machine à faire de dieux* (1988). También he pasado por alto la larga lista de capítulos y manuales en los que reescribe, con su excelente pluma y originalidad, grandes capítulos de la psicología social como el altruismo, la atribución causal, la comparación social, la cognición social, y así un largo etcétera.

En suma, estas diez mil palabras solo han sido seleccionadas con la esperanza de que den al lector una somera idea del gran pensador y hombre de acción que los psicólogos sociales en particular y la sociedad en general hemos perdido con su muerte.

Bibliografía

- Bauman, Z. (2006). *Modernidad y holocausto*. Madrid: Sequitur.
- Doise, W., Deschamps, J. C. y Mugny, G. (1980). *Psicología social experimental*. Barcelona: Hispano-Europea.
- Jodelet, D. (1993). El lado moral y afectivo de la historia: Un ejemplo de memoria de masas, el proceso a K. Barbie, 'El carnicero de Lyon'. *Psicología Política*, 6, 53-72.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink: A psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes*. Boston: Houghton Mifflin.
- Lasswell, H. D. (1948). The structure and function of communication in society. En L. Bryson (Ed.) *The communication of ideas*. New York: Institute for Religious and Social Studies.
- Moscovici, S. (1961). *Reconversion industrielle et changements sociaux. Un exemple: la chapellerie dans l'Aude*. París: Armand Colin.
- Moscovici, S. (1967). *L'expérience du mouvement. Jean-Baptiste Baliani, disciple et critique de Galilée*. París: Hermann.
- Moscovici, S. (1968). *Essai sur l'histoire humaine de la nature*. París: Flammarion.
- Moscovici, S. (1972). *The psychosociology of language*. Chicago: Markham Pub. Co.
- Moscovici, S. (1972). *La société contre nature*. París: Union Générale d'Édition.
- Moscovici, S. (1974). *Hommes domestiques et hommes sauvages*. París: Union Générale d'Éditions.
- Moscovici, S. (1976). *La psychanalyse, son image et son public*. París: P.U.F. (Trad. Cast. : El psicoanálisis, su imagen y su público. Buenos Aires : Huemul, 1979)
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. Londres: Academic Press (Trad. Cast. : Psicología de las minorías activas. Madrid: Morata).
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. En L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 13 (pp. 209–239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1981). *L'Âge des foules: un traité historique de psychologie des masses*. París: Fayard.
- Moscovici, S. (1988). *La machine à faire des dieux: sociologie et psychologie*. París: Fayard.
- Moscovici, S. (1995). Modernité, sociétés vécues et sociétés conçues. En F. Dubet y M. Wiervorka (Comps.) *Penser le sujet. Autour d'Alain Touraine*. París: Librairie Arthème Fayard.
- Moscovici, S. (1997). *Chronique des années égarées: récit autobiographique*. París: Stock.
- Moscovici, S. (2001). *Le réenchantement du monde, une écologie politique*. París: Éditions Métailié.
- Moscovici, S. y Markova, I. (2006). *The making of modern social psychology*. Cambridge: Polity Press.
- Moscovici, S. (2012). *Raison et cultures*. París: Éditions de l'Ehess.
- Moscovici, S. (2013). *Le scandale de la pensée sociale*. París: Editions de l'Ehess.
- Oficina de Evaluación Independiente (2011). IMF Performance in the run-up to the financial and economic crisis . Recuperado en [enlace](#).
- Pérez, J. A. (2003). Las representaciones sociales. En D. Páez (Ed.), *Psicología social, cultura y educación*. Madrid: Pearson Educación.
- Piaget, J. (1926). *La représentation du monde chez l'enfant*. París: F. Alcan.