PRÁCTICAS SOCIALES Y REPRESENTACIONES

Dirección: **Jean-Claude Abric**

Ambassade de France-CCC IFAL
Ediciones Coyoacán S. A. de C. V.

FILOSOFÍA Y CULTURA CONTEMPORÁNEA
No. 16

Título original: *Pratiques sociales y Représentations*
Traducción: *José Dacosta Chevrel* y *Fátima Flora Palacios*
Revisión técnica: *Ma. Teresa Acosta Ávila*

Primera edición: 2001

Esta obra fue publicada con el apoyo de la Embajada de Francia en México

Reservados todos los derechos conforme a la ley

© Presses Universitaires de France, 1994
© Ediciones Coyoacán, S. A. de C. V.
Propiedad de esta edición (incluida la traducción)
Av. Hidalgo No. 47-b, Colonia del Carmen
Deleg. Coyoacán, 04100 México, D. F.
Tels. 56 59 71 17 y 56 59 79 78 Fax 56 58 42 82

ISBN 970-633-193-X

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

ÍNDICE

Introducción
Jean-Claude Abric

Capítulo I
Las representaciones sociales: aspectos teóricos
Jean-Claude Abric

Capitulo II
Estructuras dinámicas y transformaciones de las representaciones
Claude Flament

Capítulo III
Metodología de recolección de las representaciones sociales
Claude Abric

Capítulo IV
La función de la enfermera. Prácticas y representaciones sociales
Christian Guimelli

Capítulo V
Entre representaciones y prácticas: el SIDA, la prevención y los jóvenes
Michel Morin

Capítulo VI
Prácticas comerciales y representaciones en el artesano
René Mardellat

Capítulo VII
Representaciones sociales y proyecto de cambio tecnológico en empresa
Jacky Singéry

Capítulo VIII
Prácticas sociales, representaciones sociales
Jean-Claude Abric

Bibliografía

INTRODUCCION

Jean-Claude Abric

En el trabajo de S. Moscovici (1961) que introduce la noción de representación social y funda todo un nuevo campo de estudio en psicología social, está la idea que las representaciones son guías para la acción. Uno de los primeros objetivos de los investigadores que, alrededor de Moscovici, intentaran difundir y utilizar esta noción en esa época, fue verificar experimentalmente esa característica esencial de las representaciones. Los resultados obtenidos son importantes y demuestran que las representaciones elaboradas a inducidas en situaciones de interacción desempeñan un papel frecuentemente más importante que las características objetivas en los comportamientos adoptados por los sujetos a los grupos. Se demuestra así el valor heurístico de la noción para comprender las interacciones sociales. Pero por más importantes que fuesen, los resultados experimentales podían ser criticados, si no discutidos, por el hecho de que solo eran relativos a *comportamientos atomizados*, observados en laboratorio, no relacionados a no situados en un contexto social real, que todos saben se caracteriza por la influencia determinante de retos sociales que el laboratorio difícilmente integra, de relaciones de poder y obligaciones maternales y normativas. Dicho de otro modo: si se constata y admite que las representaciones determinan los comportamientos, ¿qué papel juegan en la elaboración de prácticas sociales efectivas, es decir en los sistemas complejos de acción socialmente investidos y sometidos a desafíos social e históricamente determinados? Esta es la cuestión fundamental que hoy todavía se plantea a todos los investigadores que utilizan la noción de representación social, aspecto fundamental porque atañe a las relaciones que sostienen entre sí los diferentes sistemas: ideológico, cognitivo, social y socio-económico, material y tecnológico. El estudio de las relaciones entre representaciones y prácticas desemboca en el doble problema de la articulación y la interacción entre los diferentes campos constitutivos de la realidad social.

Para que nosotros, psico-sociólogos que nos referirnos a la teoría de las representaciones sociales, podamos aportar elementos de respuesta al estudio de esta cuestión, sería necesario todavía que la noción misma de representación sea aclarada y especificada. En particular que sean descubiertos los mecanismos de funcionamiento de esas representaciones, su génesis y sus transformaciones. Veremos en los dos primeros capítulos de esta obra, que este trabajo se ha iniciado ampliamente y que buen número de mecanismos que rigen el funcionamiento de las representaciones han sido desenmascarados. Claude Flarnent y yo hemos participado desde el inicio en este trabajo teórico y nocional. El objetivo de esta obra es mostrar cómo los análisis teóricos que proponemos pueden aportar a la vez algunos elementos para el conocimiento de las representaciones y para entender la forma en que pueden intervenir en las prácticas sociales. En efecto, nos parece que la teoría del núcleo central que introduje (*cf* Abric, 1976) y que Claude Flanient ha acrecentado extensamente en su formulación de los esquemas periféricos (*cf* Flament, 1987) constituye un modelo heurístico relativamente interesante. La idea, por otro lado, es simple: las representaciones son conjuntos socio-cognitivos, organizados de forma especifica y regidos por reglas propias de funcionamiento. La comprensión de los mecanismos de intervención de las representaciones en las prácticas sociales supone, por tanto, que la organización interna de la representación sea conocida.

La identificación de esta organización interna requiere una metodología apropiada, que presentamos en él capitulo tres de esta obra y que se funda en la utilización de métodos complementarios de recolección de la representación. Queda por supuesto el problema del análisis de dichos datos, para lo cual privilegiamos el análisis de similitud, método que nos parece particularmente apropiado. Esta elección, la sabemos, es discutible, y muchos investigadores prefieren utilizar métodos multi-variados de análisis. Pero este debate y estas divergencias han permitido avanzar notablemente respecto de la utilización de herramientas de análisis de las representaciones sociales y solo podernos regocijarnos. Una obra reciente hace énfasis en esta cuestión (*cf* Doise *et al.*, 1992) que aquí no será abordada directamente.

Después de las consideraciones teórico-metodológicas de los tres primeros capítulos. solicitarnos a los investigadores del equipo del Laboratorio de Psicología Social de Aix-en-Provence, que trabajan sobre las representaciones, y a C. Guirnelli, de la Universidad de Montpellier, presentar los trabajos empíricos que han realizado siguiendo nuestro modelo teórico, y que conciernen precisamente al estudio del papel que las representaciones sociales pueden desempeñar en las practicas sociales reales. Es así que sucesivamente serán estudiadas las prácticas respecto a la función de enfermera (Guirnelli, cap. 4), las prácticas de prevención de los «jóvenes» frente al riesgo que representa el SIDA (Morin, cap. 5); las prácticas comerciales en el

artesanado (Mardellat, cap. 6) y las asociadas a la aplicación de un proyecto de informatización en empresa (Singéry, cap. 7).

Finalmente, en el último capitulo, intentaremos proponer un inicio de análisis de las relaciones entre prácticas y representaciones sociales, que tanto debe a nuestros propios trabajos como a los realizados por los otros investigadores que, en psicología social, se han comprometido como nosotros, en esta vía a un tiempo difícil y riesgosa.

CAPITULO I

LAS REPRESENTACIONES SOCIALES: ASPECTOS TEORICOS

Jean-Claude Abric

La noción de «representación social» a la que aquí nos referimos corresponde a la teoría elaborada en 1961 por S. Moscovici. Ignorada durante mucho tiempo por la comunidad científica, esta teoría reconocida finalmente desde hace tres lustros constituye desde entonces una referencia insorteable no solo en psicología social, sino también en otras ciencias sociales, como lo testimonian coloquios y obras interdisciplinarias que le han sido consagradas. Incontables son los trabajos de historiadores, etnólogos, sociólogos o economistas que confirman su importancia en el análisis de los fenómenos sociales (*cf* Belisle y Schiele, 1984; Jodelet, 1989a).

Este éxito de la teoría es testimonio elocuente del renacimiento del interés por los fenómenos colectivos y más precisamente por las reglas que rigen el pensamiento social. El estudio del pensamiento «ingenuo», del «sentido común» se torna esencial en adelante. La identificación de la «visión del mundo» que los individuos o grupos llevan en si y utilizan para actuar o tomar posición es reconocida como indispensable para entender la dinámica de las interacciones sociales y aclarar los determinantes de las prácticas sociales. Luego de recordar las bases teóricas de la noción, intentaremos presentar el estado actual de los conocimientos acerca del funcionamiento del sistema representacional y los intentos de validación recientes —sobre todo experimentales— de esta teoría.

I. LA TEORIA DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Lo que para nosotros constituye el punto de partida de esta teoría es el abandono de la distinción clásica —desarrollada fuertemente en los acercamientos behavioristas— entre sujeto y objeto. En efecto, la teoría de las representaciones plantea «que no hay distinción alguna entre los universos exterior e interior del individuo (a del grupo). El sujeto y el objeto no son fundamentalmente distintos» (Moscovici, 1969:9). Ese objeto está inscrito en un contexto activo, concebido parcialmente al menos por la persona o el grupo, en tanto que prolongación de su comportamiento, de sus actitudes y de las normas a las que se refiere. Dicho de otro modo: el estimulo y la respuesta son indisociables. Se forman en conjunto. Estrictamente una respuesta no es una reacción a un estimulo. Está hasta cierto punto en el origen del mismo. Es decir que en gran parte éste es determinado por la respuesta.

Si, por ejemplo, un individuo (o un grupo) expresa una opinión (es decir, una respuesta) respecto a un objeto o a una situación, dicha opinión en cierta forma es constitutiva del objeto, lo determina. El objeto reconstruido es entonces de forma tal que resulta consistente con el sistema de evaluación utilizado por el individuo. Es decir, por si mismo un objeto no existe. Es y existe para un individuo a un grupo y en relación can ellos. Así pues, la relación sujeto-objeto determina al objeto mismo. Una representación siempre es la representación de algo para alguien. Y como lo dice Moscovici (1986:71), esta relación, «este lazo con el objeto es parte intrínseca del vinculo social y debe ser interpretada así en ese marco. Por tanto, la representación siempre es de carácter social. Esta hipótesis, el abandono del corte sujeto-objeto, lleva a otorgar un status nuevo a lo que se identifica como «realidad objetiva» y que es definida por los componentes objetivos de la situación y del objeto. Plantearemos que a *priori* no existe realidad objetiva, pero que toda realidad es representada, apropiada por el individuo o el grupo y reconstruida en su sistema cognitivo, integrada en su sistema de valores que depende de su historia y del contexto social e ideológico que le circunda. Y es esa realidad apropiada y reestructurada que para el individuo o el grupo constituye la realidad misma. Toda representación es así una forma de visión global y unitaria de un objeto, pero también de un sujeto. Esta representación reestructura la realidad para a la vez permitir una integración de las características objetivas del objeto, de las experiencias anteriores del sujeto, y de su sistema de normas y actitudes. Esto permite definir a la representación como una visión funcional del mundo que permite al individuo o al grupo conferir sentida a sus conductas, y entender la realidad mediante su propio sistema de referencias y adaptar y definir de este modo un lugar para sí.

Es «una forma de conocimiento, elaborada socialmente y compartida con un objetivo práctico que concurre a la construcción de una realidad común para un conjunto social» (Jodelet, 1989:36). Es a la vez «producto y

proceso de una actividad mental por la que un individuo o un grupo reconstituye la realidad que enfrenta y le atribuye una significación específica» (Abric. 1987:64). La representación no es así un simple reflejo de la realidad, sino una organización significante. Esta significación depende a la vez de factores contingentes (de «circunstancias», dice Flament) —naturaleza y obligaciones de la situación, contexto inmediato, finalidad de la situación— y factores más generales que rebasan la situación misma: contexto social e ideológico, lugar del individuo en la organización social, historia del individuo y del grupo, desafíos sociales. La representación funciona como un sistema de interpretación de la realidad que rige las relaciones de los individuos con su entorna físico y social, ya que determinará sus comportamientos a sus prácticas. Es una *guía para la acción*, orienta las acciones y las relaciones sociales. Es un sistema de pre-descodificación de la realidad puesto que determina un conjunto de *anticipaciones y expectativas*.

1. LA REPRESENTACION COMO SISTEMA SOCIOCOGNITIVO

«Es errado decir que las representaciones sociales son socio-cognitivas», afirma Moscovici (1986:73). Afirmación que podría dar lugar a errores de interpretación y que merece ser aclarada. Las representaciones en efecto no son exclusivamente cognitivas, también lo son sociales, lo que hace precisamente su especificidad en relación con otras producciones a mecanismos cognitivos. El análisis y la comprensión de las representaciones sociales y de su funcionamiento supondrán así, siempre, un doble enfoque, un acercamiento que calificamos de sociocognitivo y que integra los dos componentes de la representación.

- *Su componente cognitivo* primeramente: la representación supone, la hemos dicho, un sujeto activo, y tiene desde ese punto de vista una «textura psicológica» (Moscovici, 1976: 40), sometida a las reglas que rigen los procesos cognitivos.
- *Su componente social* en seguida: la puesta en práctica de esos procesos cognitivos está determinada directamente por las condiciones sociales en que una representación se elabora o se transmite. Y esta dimensión social genera reglas que pueden ser muy distintas de la «lógica cognitiva».

Las representaciones sociales tienen así esta característica especifica, que por otro lado dificulta su análisis: están sometidas a una lógica doble: la lógica cognitiva y la lógica social. Pueden ser definidas como *construcciones socio-cognitivas,* regidas por sus propias reglas. La coexistencia de ambas permite dar cuenta y comprender por ejemplo por qué la representación integra a la vez lo racional y/o irracional. También por qué tolera e integra contradicciones aparentes y por qué los razonamientos que genera pueden aparecer como «ilógicos» o incoherentes. Pero esas contradicciones o ilogismos en realidad solo son aparentes, puesto que pensamos que una representación seguramente es un conjunto organizado y coherente. Son las reglas de funcionamiento especifico por descubrir que están en la intersección de los procesos cognitivos y de la lógica social. Veremos a continuación como nuestros propios trabajos (*cf* Abric, 1987), los de Grize y de su equipo (*cf* Grize, *et. al.,* 1987) y los de Flament (en esta obra, cap. 2) han intentado aclarar ese funcionamiento especifico de las representaciones sociales, internándose en la vía de ese estudio cognitivo de los fenómenos mentales colectivos que Jodelet (1989a) desea.

2. LA REPRESENTACION COMO SISTEMA CONTEXTUALIZADO

Hemos afirmado anteriormente que uno de los componentes fundamentales de la representación era su significación y ésta es determinada doblemente por efectos de contexto.

- *Por el contexto discursivo* primeramente, es decir por la naturaleza de las condiciones de producción del discurso, a partir del cual será formulada o descubierta una representación. En la medida en que, en la mayoría de los casos, son producciones discursivas que permiten entrar a las representaciones, es necesario analizar sus condiciones de producción, y tener en cuenta que la representación recabada se produce en situación, para un auditorio, a quien pretende argumentar y convencer (*cf* Grize *et. al.,* 1987) y que la significación de la representación social dependerá por lo menos en parte de las relaciones concretas que se verifican en el tiempo de una interacción (*cf* Mugny y Carugati, 1985:23).
- *Por el contexto social* en seguida, es decir por una parte por el contexto ideológico y por otra por el lugar que el individuo a el grupo respectivo ocupa en el sistema social. «La significación

> de una representación social está entrelazada a anclada siempre en significaciones más generales que intervienen en las relaciones simbólicas propias al campo social dado» (Doise, 1992:189).

Este efecto doble de contexto implica, para entender el contenido y la dinámica de una representación, «una referencia necesaria al contexto social y no solamente discursivo» (*cf* Flament en esta obra). En efecto y como lo demuestran bastante bien Guimelli (1988) y Flament (en esta obra), los elementos de una representación pueden ser activados a no en un contexto dada, y tener contradicciones aparentes, los componentes «extraños» (Flament) de la representación, pueden estar ligados directamente a sus efectos de contexto. Es precisamente el tomar en cuenta estos efectos lo que debería permitir descubrir el principio organizador de la representación ocultado por la imposición de un contexto particular.

3. FUNCIONES DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Si, como pensamos, las representaciones sociales desempeñan un papel fundamental en las prácticas y en la dinámica de las relaciones sociales, es porque responden a cuatro funciones esenciales:

3.1. Funciones de saber: permiten entender y explicar la realidad

El saber práctico de sentido común —como le llama Moscovici—, permite alas actores sociales adquirir conocimientos e integrarlos en un marco asimilable y comprensible para ellos, en coherencia con su funcionamiento cognitivo y con los valores a los que se adhieren. Por otro lado facilita —incluso es la condición necesaria de— *la comunicación social.* Define el marco de referencia común que permite el intercambio social, la transmisión y la difusión de ese saber «ingenuo». Manifiesta así ese esfuerzo permanente del hombre por entender y comunicar del que Moscovici (1981) piensa que constituye la esencia misma de la cognición social.

3.2. Funciones identitarias: definen la identidad y permiten la salvaguarda de la especificidad de los grupos

Además de la función cognitiva de entender y explicar, «las representaciones tienen también por función situar a los individuos y a los grupos en el campo social... [permiten] elaborar una identidad social y personal gratificante; es decir, compatible con los sistemas de normas y valores social e históricamente determinados (Mugny y Canigati, 1985:183). Esta fusión identitaria de las representaciones les da un lugar primordial en los procesos de *comparación social*. Las investigaciones sobre el papel de las representaciones en las relaciones intergrupos presentadas por Doise (1973) ilustran y confirman bien esta función. Así la representación de su propio grupo es siempre marcada por una sobre-valuación de algunas de sus características a de sus producciones (Mann, 1963; Bass, 1965; Lemaine, 1966), cuyo objetivo es salvaguardar una imagen positiva de su grupo de pertenencia. La referencia a representaciones que definen la identidad de un grupo va a desempeñar por otro lado un papel importante en el *control social* ejercido por la colectividad sobre cada uno de sus miembros, en particular en los procesos de socialización.

3.3. Funciones de orientación: conducen los comportamientos y las prácticas

El sistema de pre-decodificación de la realidad que constituye la representación social es, como hemos dicho antes, una guía para la acción. Este proceso de orientación de las conductas por las representaciones resulta de tres factores esenciales: La representación interviene directamente en la *definición de la finalidad de la situación,* determinando así, a *priori,* el tipo de relaciones pertinentes para el sujeto pero también eventualmente, en una situación en que una tarea es por efectuar, el tipo de gestión cognitiva que se adoptará. Hemos podido demostrar así (*cf* Abric, 1971) que La representación de la tarea determina directamente el tipo de gestión cognitiva adoptado por el grupo, así como la forma en que se estructura y comunica, y eso independientemente de la realidad «objetiva» de la tarea, Codol (1969) en la misma perspectiva puso en evidencia como otros elementos de la situación (representación de sí, representación de su grupo o del otro grupo) desempeñan un papel similar en la determinación del comportamiento.

La representación produce igualmente *un sistema de anticipaciones y expectativas.* Es así, pues, una acción sobre la realidad: selección y filtro de las informaciones, interpretaciones con objeto de volver esa realidad conforme a la representación. La representación por ejemplo no sigue; no depende de la evolución de una interacción, la precede y determina. Así, pudimos demostrar (*cf* Abric, 1987) cómo en las situaciones de interacción conflictiva, el mismo comportamiento efectivo de un colega podía ser interpretado en forma radicalmente diferente (cooperativo a competitivo), según la naturaleza de la representación elaborada por el sujeto. La existencia de una representación de la situación previa a la interacción misma hace que en la mayoría de los casos «los juegos están hechos de antemano», las conclusiones son planteadas antes incluso de que inicie la acción.

Finalmente en tanto que representación social, es decir reflejando la naturaleza de las reglas y de los lazos sociales. La representación *prescriptiva* de comportamientos o prácticas obligadas. Define lo lícito, tolerable o inaceptable en un contexto social dada. Volveremos y sobre todo C. Flament más extensamente en esta obra, sobre el aspecto prescriptivo de las representaciones sociales.

3.4. Funciones justificadoras: permiten justificar a posteriori las posturas y los comportamientos

Acabamos de ver cómo antes de la acción las representaciones desempeñan un papel esencial. Pero intervienen también luego de la acción, y permiten así a los actores explicar y justificar sus conductas en una situación a en consideración a sus colegas. Así sucede por ejemplo, en las relaciones entre grupos, Avigdor (1953), Wilson y Kayatam (1968) citados por Doise (1973) demostraran cómo las representaciones intergrupos tienen por función esencial justificar los comportamientos adoptados respecto de otro grupo. En función de la naturaleza de las relaciones establecidas con éste y su evolución, se constata que las representaciones del otro grupo evolucionan. Así, en situación de relaciones competitivas serán elaboradas progresivamente las representaciones del grupo contrario, con el objeto de atribuirle características que justifiquen un comportamiento hostil en su contra. Estamos así ante un caso de para estudiar las relaciones entre representaciones y prácticas, en el que la representación es determinada por la práctica de las relaciones. Desde este punto de vista, aparece un nuevo papel de las representaciones: el de la persistencia o refuerza de ha posición social del grupo involucrado. La representación tiene por función perpetuar y justificar la diferenciación social, puede —como los estereotipos— pretender la discriminación a mantener una distancia social entre los grupos respectivos.

4. VALOR HEURISTICO DE LA TEORIA DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

El análisis de las funciones de las representaciones sociales demuestra bien como ellas son indispensables en la comprensión de la dinámica social. La representación es informativa y explicativa de la naturaleza de los lazos sociales intra e intergrupos, y de las relaciones de los individuos con su entorno social. Por eso es un elemento esencial en la comprensión de los determinantes de los comportamientos y de las prácticas sociales. Por sus funciones de elaboración de un sentido común, de construcción de la identidad social por las expectativas y las anticipaciones que genera está en el origen de las prácticas sociales. Por sus funciones justificadoras adaptadoras y de diferenciación social depende de las circunstancias exteriores y de las prácticas mismas. Es modulada o inducida por las prácticas. Así se revela —regresaremos a esto en la última parte de esta obra— un doble sistema de determinación entre representaciones sociales y prácticas cuyo análisis queda por hacer en gran parte.

IL. ORGANIZACION Y ESTRUCTURA DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Así definida, la representación es constituida pues de un conjunto de informaciones, de creencias, de opiniones y de actitudes al propósito de un objeto dado. Además este conjunto de elementos es organizado y estructurado. El análisis de una representación y la comprensión de su funcionamiento necesitan así obligatoriamente una doble identificación: la de su contenido y la de su estructura. Es decir, los elementos constitutivos de una representación son jerarquizados, asignados de una ponderación y mantienen entre ellos relaciones que determinan la significación, y el lugar que ocupan en el sistema representacional. Esta característica implicará —como veremos en el capítulo 3— una metodología especifica de recolección y de análisis. Todos los autores después de Moscovici están de acuerdo con esta definición de la representación como conjunto organizado, pero nosotros hemos avanzado (*Cf* Abric. 1976) una hipótesis respecto de esta

organización interna: La hipótesis llamada del núcleo central que puede ser formulada en estos términos: la organización de una representación presenta una modalidad particular, especifica: no únicamente los elementos de la representación son jerarquizados sino además toda representación está organizada alrededor de un núcleo central, constituido por uno o varios elementos que dan su significación a la representación.

1. LOS ORIGENES DE LA NOCION DE NUCLEO CENTRAL

La idea de centralidad, como la de núcleo, no es nueva. Desde 1927, y en uno de los primeros textos de F. Heider —respecto al estudio de los fenómenos de atribución— se encuentra la idea que las personas tienen tendencia a atribuir los eventos que sobrevienen en su entorno a núcleos unitarios, condicionados de forma interna, que son, de algún modo. Los centros de la textura causal del mundo. En el mismo sentido, dice Heider, cuando estudiamos las percepciones del entorno social por los individuos, percatamos de que cuando un individuo percibe su entorno social, se esforzará por dar un sentido a la diversidad de estímulos inmediatos. Esta operación con el objeto de encontrar un sentido se operará mediante una focalización sobre esos núcleos unitarios de los que acabamos de hablar. Y son esos núcleos unitarios los que atribuirán la significación de los hechos esperados. En ese proceso de percepción social aparecen así, pues elementos centrales, al parecer constitutivos del pensamiento social, que permiten poner en orden y entender la realidad vivida por los individuos o los grupos.

Sobre este tema de la percepción social, y bastante interesante para nosotros, los trabajos de Asch (1946) refuerzan esta idea de organización centralizada. Recordemos que, en su célebre investigación, Asch propone a los sujetos un conjunto de siete rasgos que supuestamente describen a un individuo, y que analiza como se forman las impresiones, los juicios emitidos sobre las personas así caracterizadas lo que Asch estudia de algún modo —nosotros así los interpretamos— es como se constituye la representación, la imagen que nos hacemos del otro a partir de un conjunto de informaciones. Lo que se nos hace particularmente interesante en estos resultados es cómo se evidencia que entre los siete rasgos de carácter propuestos, uno de entre ellos (expresivo / frío) desempeña un papel determinante en el sentido de que genera la naturaleza de la percepción. Este elemento, y únicamente él, desempeña un papel central, determinando la percepción del personaje de forma significativamente más importante que todos los otros. Se constata, de nuevo, la presencia de un elemento central determinando la significación del objeto presentado —en este caso otro individuo. La jerarquía entre los elementos produce y favorece la centralidad de uno entre ellos. Y la simple transformación de este elemento central ocasiona un cambio radical de la impresión.

La idea del núcleo, como la de la centralidad, está por lo tanto bien presente en trabajos de la psicología social que hablando con propiedad no conciernen a las representaciones sociales. Pero la encontraremos, en el trabajo de Moscovici (1961) sobre el psicoanálisis, y al propósito de la génesis de las representaciones tal como este autor la postula. Para Moscovici, el paso del concepto «psicoanálisis» a su representación social se efectúa a través de operaciones, de etapas sucesivas. La primera fase de la elaboración de esta representación consistirá para los individuos involucrados en retener de manera selectiva una parte de la información que circula en la sociedad al propósito del psicoanálisis, para desembocar en un arreglo particular de conocimientos respecto a este objeto. Este proceso llamado de *objetivación* permite pasar —dice Moscovici— de la teoría científica a lo que denomina por un «modelo figurativo», o «núcleo figurativo». esquematización de la teoría que se sustenta sobre la selección de algunos elementos concretos. Además de que son clasificados y seleccionados, los elementos del núcleo son igualmente descontextualizados, es decir disociados del contexto que los produjo, adquiriendo así una autonomía mayor, que aumenta su posibilidad de utilización para el individuo. Luego el núcleo simple, concreto, gráfico y coherente, corresponde igualmente al sistema de valores al cual se refiere el individuo, es decir que lleva la marca de la cultura y de las normas del entorno social.

Toma para el sujeto el status de evidencia. Para él es la realidad misma. Constituye el fundamento *estable* alrededor del cual se construirá el conjunto de la representación. Él proporcionará el marco de categorización e interpretación de las nuevas informaciones que llegan al sujeto, volviéndose así «contenido activo sirviendo para conducir la conducta y dar un sentido a los hechos» (Moscovici, 1961). Los otros elementos de la representación serán pues retenidos, categorizados e interpretados en función de a naturaleza del núcleo figurativo. Veremos que la teoría del núcleo central retoma en gran parte los análisis de S. Moscovici, pero no limitando ese núcleo simbólico a su papel genético. Por nuestra parte pensarnos que el núcleo central es el

elemento esencial de toda representación constituida y que puede, de algún modo, ir más allá del simple marco de objeto de la representación para encontrar directamente su origen en valores que lo superan, y que no necesitan aspectos figurativos, esquematización, ni concreción.

LA TEORIA DEL NUCLEO CENTRAL (ABRIC, 1976, 1987)

Toda representación está organizada alrededor de un núcleo central. Este es el elemento fundamental de la representación puesto que a la vez determina la significación y la organización de la representación. El núcleo central —o núcleo estructurante— de una representación garantiza dos funciones esenciales:

- *Una función generadora:* es el elemento mediante el cual se crea, se transforma, la significación de los otros elementos constitutivos de la representación. Es por su conducto que esos elementos toman un sentido, un valor;
- *Una función organizadora:* es el núcleo central que determina la naturaleza de los lazos que unen, entre ellos los elementos de la representación. Es, en este sentido, el elemento unificador y estabilizador de la representación.

Por otra parte tiene una propiedad. Constituye el elemento más estable de la representación, el que garantiza la perennidad en contextos movibles y evolutivos. Será en la representación el elemento que más resistirá al cambio. En efecto cualquier modificación del núcleo central ocasiona una transformación completa de la representación. Plantearemos así que la identificación de ese núcleo central permite el estudio comparativo de las representaciones. Para que dos representaciones sean diferentes, deben estar organizadas alrededor de dos núcleos centrales distintos. La simple identificación del contenido de una representación es pues insuficiente para reconocerla y especificarla. Es la organización de ese contenido que es esencia: dos representaciones definidas por un mismo contenido pueden ser radicalmente diferentes si la organización de ese contenido, y luego la centralidad de ciertos elementos, es distinta.

Por otra parte, la centralidad de un elemento no puede ser llevada exclusivamente a una dimensión cuantitativa. Al contrario, el núcleo central tiene antes de más una dimensión cualitativa. No es la presencia importante de un elemento que define su centralidad —lo que lo diferencia así de los «prototipos» de Rosch (1967)— es el hecho que otorga su significación a la representación. Podemos perfectamente concebir dos elementos cuya importancia cuantitativa es idéntica y muy fuerte —aparecen por ejemplo los dos muy frecuentemente en el discurso de los sujetos— pero uno está en el núcleo central y el otro no. Si la frecuencia de aparición no es así un criterio suficiente para determinar la centralidad, los últimos trabajos de Guimelli y Rouquette (1992) abren nuevas perspectivas interesantes. Según estos autores —y sus primeros resultados verifican esta hipótesis—, la importancia cuantitativa de algunos lazos (inducción) que mantienen un elemento con el conjunto de los otros aparece como un indicador pertinente de la centralidad. El modelo de los esquemas cognitivos de base que utilizan permite en efecto calcular «la valencia» de cada ítem de la representación. Esta valencia es definida «como la propiedad de un ítem de entrar en un mayor a menor número de relaciones de tipo inductivo». Puesto que un elemento central determina la significación de los otros elementos su valor debe ser pues significativamente más elevado que el de los items periféricos. Guimelli presenta en esta obra resultados que van en este sentido. subrayando así que el análisis de una representación seguramente debe ser estructural. Este núcleo central está constituido por uno a varios elementos que en la estructura de la representación ocupan una posición privilegiada: son ellos los que dan su significación a la representación. Es determinado en parte por la naturaleza del objeto representado por otra parte por la relación que el sujeto —o el grupo— mantiene con dicho objeto, y finalmente por el sistema de valores y normas sociales que constituyen el entorno ideológico del momento y del grupo. Según la naturaleza del objeto y la finalidad de la situación, el núcleo central podrá tener dos dimensiones distintas.

- *Ya sea una dimensión funcional,* como por ejemplo en las situaciones con finalidad operatoria: serán privilegiados entonces en la representación y constituyendo el núcleo central los elementos más importantes para hi realización de la tarea. Es lo que confirman, por ejemplo, los trabajo de Ochanine (1981), que demuestran que en una actividad profesional las «imágenes operativas» que conducen el comportamiento del operador son deformadas funcionalmente, y que los elementos sobre-valorizados en la representación permiten la eficacia máxima desempeñando un papel determinante en la realización de la tarea. Asimismo y en otro dominio

—el de estudio del entorno urbano—, Lynch (1969) subraya como la representación de la ciudad está organizada alrededor de algunos elementos centrales: los, que son esenciales para el señalamiento y el traslado urbana.

- *O una dimensión normativa* en todas las situaciones en que intervienen, directamente dimensiones socio-afectivas, sociales a ideológicas. En este tipo de situaciones, se puede pensar que una norma, un estereotipo, una actitud fuertemente marcada estarán en el centro de la representación. Por ejemplo, así es para la representación de la mujer en la sociedad, estudiada por P. H. Chombart de Lauwe (1963), organizada alrededor de lo que llama un «núcleo estático» constituido por estereotipos de fuerte valor afectivo, a más recientemente en el estudio de la representación del dinero efectuada por P. Verges (1992), organizada para algunos grupos alrededor de una visión moral de la economía, asociada a juicios sobre la ética y valore(morales relacionados con la calidad de vida.

La identificación del núcleo central es igualmente determinante para conocer el objeto mismo de la representación, en el sentido en que, como le gusta formular a Claude Flament[1], «una de las cuestiones importantes no es tanto estudiar la representación de un objeto como saber primeramente cuál es el objeto de la representación». Observación fundamental en nuestra opinión: porque cualquier objeto no es forzosamente objeto de representación. Para que un objeto lo sea es necesario que los elementos organizadores de su representación formen parte a estén directamente asociados con el objeto mismo. Esta reflexión —desarrollada *y* enriquecida por el mismo en esta obra— lleva a C. Flament a definir dos grandes tipos de representaciones:

- *Las representaciones autónomas* cuyo principio organizador se sitúa al nivel del objeto mismo. Es el caso de la representación del psicoanálisis estudiada por Moscovici (1961), del de la enfermedad mental estudiada por Jodelet (1989b). O de la inteligencia estudiada por Mugny y Carugati (1985). En esta última investigación, los autores demuestran, bien, en efecto, la existencia de un núcleo central (que nombran «núcleo duro») constituido por la experiencia vivida de las diferencias de inteligencia entre un individuo y otro.
- *Las representaciones no autónomas,* cuyo núcleo central se sitúa fuera del objeto mismo, en una representación más global en la que el objeto está integrado. Es el caso por ejemplo de la representación que hemos estudiado del cambio de tren (*cf* Abric y Mann, 1990) para descubrir que su significación se debía buscar en otro lado más que en el objeto en sí: en este caso en la representación del traslado en general y en la imagen de sí (de su estatus social) presente en los viajeros. El estudio de este último tipo de representación es mucho más complejo y requiere un análisis particular desarrollado y propuesto en esta obra por C. Flament.

3. LOS ELEMENTOS PERIFERICOS DE LA REPRESENTACION

Los elementos periféricos se organizan alrededor del núcleo central. Están en relación directa con él, es decir que su presencia, su ponderación, su valor y su función están determinados por el núcleo. Constituyen lo esencial del contenido de la representación, su lado más accesible, pero también lo más viva y concreto. Abarcan informaciones retenidas, seleccionadas e interpretadas, juicios formulados al respecto del objeto y su entorno, estereotipos y creencias. Estos elementos están jerarquizados, es decir que pueden estar más a menos cercanos a los elementos centrales: próximos al núcleo, desempeñan un papel importante en la concreción del significado de la representación, más distantes de él ilustran, aclaran, justifican esta significación. Si como lo pensamos, los elementos centrales constituyen la clave de bóveda de la representación, los elementos periféricos desempeñan también un papel esencial en la representación. En efectos constituyen la interfase entre el núcleo central y la situación concreta en la que se elabora o funciona la representación y responden a tres funciones esenciales.

- *Función concreción:* directamente dependientes del contexto, resultan del anclaje de la representación en la realidad, y permiten revestirla en términos concretos, comprensibles y transmisibles de inmediato. Integran los elementos de la situación en la que la representación se produce, hablan del presente y de lo vivido del sujeto. Además, sobre este punto es

[1] Comunicación personal.

interesante constatar la convergencia de nuestras concepciones con las expresadas en un contexto teórico completamente diferente por S. Ehrlich. Este último, al presentar los principios de construcción de las representaciones semánticas, y en particular el de la jerarquización de los conceptos. declara: en esas representaciones «los elementos dominantes constituyen centros de gravedad, polos organizadores, *núcleos duros*[2] particularmente resistentes al olvido. Los elementos secundarios están ahí sobre todo para especificar los primeros, señalar los detalles, *crear un ambiente contextual particular*» (*cf* Ehrlich, *1985*:291).

- *Función regulación:* más flexibles que los elementos centrales, los elementos periféricos desempeñan un papel esencial en la adaptación de la representación a las evoluciones del contexto. Pueden entonces ser integradas a la periferia de la representación tal a cual información nueva, tal a cual transformación del entorno. Elementos susceptibles de poner en duda los fundamentos de la representación podrán ser integrados, ya sea otorgándoles un estatuto menor, sea reinterpretándolos en el sentido de la significación central, o —volveremos sobre ella— concediéndoles un carácter de excepción, de condicionalidad, dirá Flament en esta obra. Frente a la estabilidad del núcleo central, constituyen el aspecto móvil y evolutivo de la representación.
- *Función defensa:* el núcleo central de una representación —ya lo dijimos— resiste al cambio, puesto que su transformación ocasionaría un trastorno completo. Por tanto el sistema periférico funciona como el sistema de defensa de la representación. Constituye la que Flament (1987) llama su «parachoques». La transformación de una representación se operara así en la mayoría de los casos mediante la transformación de sus elementos periféricos: cambio de ponderación, interpretaciones nuevas, deformaciones funcionales defensivas, integración condicional de elementos contradictorios. Es en el sistema periférico donde las contradicciones podrán aparecer entonces y ser sostenidas.

Ahora veremos como, en esta perspectiva, los trabajos de Flament (1987, 1989 y en esta obra) constituyen un avance importante en el análisis del papel de este sistema periférico. Flament considera, en efecto, que los elementos periféricos son *esquemas*, organizados por el núcleo central, «garantizando de forma instantánea el funcionamiento de la representación como rejilla de desciframiento de una situación» (*cf* Flament. 1989:209). La importancia de estos esquemas en el funcionamiento de la representación resulta de unas funciones que les asigna.

- Son primeramente *proscriptores de los comportamientos* —y nosotros añadirnos, de las tornas de posición— del sujeto. Indican en efecto lo que es normal de hacer a decir en una situación dada, teniendo en cuenta la significación y la finalidad de esta situación. Permiten así conducir instantáneamente la acción a las reacciones de los sujetos, sin tener que acudir a las significaciones centrales.
- En seguida, permiten una *modulación personalizada* de las representaciones y de las conductas que les están asociadas. Una representación única —organizada por tanto alrededor de un núcleo central— puede dar lugar así a diferencias aparentes, relacionadas con la apropiación individual a con contextos específicos, y que serán traducidos por sistemas periféricos y eventualmente por comportamientos relativamente diferentes; por supuesto a condición que esas diferencias sean compatibles con un mismo núcleo central.
- Finalmente, los esquemas periféricos *protegen* en caso de necesidad, al núcleo central. Encontrarnos aquí la función de la defensa de la que ya hemos hablado. Yendo más lejos con el análisis. Flament parte de relieve uno de los procesos que se establecen cuando una representación es atacada de manera importante. Es decir, cuando su núcleo central es amenazado. Los esquemas normales directamente asociados al núcleo se transforman entonces en esquemas extraños», definidos por cuatro componentes: «La evocación de lo normal, la designación del elemento extranjero, la afirmación de una contradicción entre esos dos términos, la propuesta de una racionalización que permita soportar (por un tiempo) la contradicción» (*cf* FLament, 1987: 146). Veremos en esta obra (*cf* Flament, cap.2) los últimos avances de esta hipótesis y como las nociones de «condicionalidad», «reversibilidad de la situación», y «buenos motivos» permiten ilustrar un aspecto nuevo e interesante de las

[2] Subrayado por nosotros.

relaciones entre el sistema de representación y las prácticas sociales que le están asociadas, pero también del problema central de la dinámica y de la transformación de una representación. Dejemos a Flament el cuidado de desarrollar su teoría en el capítulo que sigue pero señalemos que por lo menos una de sus intuiciones acaba de recibir una confirmación experimental. En su trabajo más reciente, Malmer (1992) acaba efectivamente de verificar un punto esencial de la teoría de Flament y que aclara los respectivos papeles del núcleo central y de los elementos periféricos en el funcionamiento de la representación:

«Los esquemas centrales (el núcleo central) son normativos en el sentido en que expresan la normalidad, pero no La exactitud, cuando los esquemas periféricos condicionales expresan lo frecuente, a veces lo excepcional pero nunca lo anormal» (Moliner. 1992:328).

4. LAS REPRESENTACIONES COMO DOBLE SISTEMA

Las representaciones sociales y sus componentes: núcleo central, demonios periféricos funcionan así, en efecto, como una entidad en la que cada parte tiene un papel especifico más complementario de la otra. Su organización así como su funcionamiento es regido por un doble sistema (*cf.* Abric, 1992).

- *Un sistema central* (el núcleo central), cuya determinación es esencialmente social, relacionado con las condiciones históricas, sociológicas e ideológicas. Directamente asociado a los valores y normas, define los principios fundamentales alrededor de los cuales se constituyen las representaciones. Es la base común propiamente social y colectiva que define la homogeneidad de un grupo mediante comportamientos individualizados que pueden aparecer como contradictorios. Desempeña un papel esencial en la estabilidad y la coherencia de la representación, garantiza su perennidad y conservación en el tiempo: se inscribe en la duración y por eso entendemos que evoluciona —salvo circunstancias excepcionales— en forma muy lenta. Además es relativamente independiente del contexto inmediato en el que el sujeto utiliza o verbaliza sus representaciones: su origen está en otra parte: en el contexto global —histórico, social, ideológico— que define las normas y los valores de los individuos y de los grupos en un sistema social dado.
- *Un sistema periférico* cuya determinación es más individualizada y contextualizada, bastante más asociado a las características individuales y al contexto inmediato y contingente en que están inmersos los individuos, este sistema periférico permite una adaptación, una diferenciación en función de lo vivido, una integración de las experiencias cotidianas. Permite modulaciones personales en torno a un núcleo central común, generando *representaciones sociales individualizadas*. Mucho más flexible que el sistema central, de algún modo la protege al permitirle que integre informaciones y hasta prácticas diferenciadas. Permite la aceptación en el sistema de representación de una cierta heterogeneidad de contenido y de comportamiento. Este sistema periférico no es, por tanto, un elemento menor de la representación. Al contrario. es fundamental puesto que asociado al sistema central le permite anclarse en la realidad pero entendemos también que la heterogeneidad del sistema periférico no pueda avatar la existencia de representaciones diferenciadas. En cambio —y la aportación de Flament al respecto nos parece fundamental— el análisis del sistema periférico (por ejemplo la identificación de los «esquemas extraños» y de los «esquemas condicionales») constituye un elemento esencial en la *identificación de las transformaciones* en curso, puede constituir un fuerte indicador de las modificaciones futuras de la representación, un síntoma indiscutible de una evolución en las situaciones en que la representación está en proceso de transformación.

Es la existencia de ese doble sistema lo que permite entender una de las características esenciales de la representación social que podría aparecer como contradictoria: son a la vez estables y móviles, rígidas y flexibles. Estables y rígidas porque están determinadas por un núcleo central profundamente anclado en el sistema de valores compartido por los miembros del grupo; móviles y flexibles porque son alimentadas de las experiencias individuales e integran los datos de lo vivido y de la situación especifica, la evolución de las relaciones y de las prácticas sociales en las que los individuos a los grupos están inscritos.

La concepción de las representaciones sociales aquí presentada permite igualmente borrar algunas críticas emitidas por autores como Bourdieu, Chamboredon y Passeron (1968) que le reprochan el depender «de las ingenuidades de las filosofías sociales del consenso». En efecto: una segunda característica esencial de las representaciones sociales tal como las consideramos —que todavía aquí puede aparecer como contradictoria— es que esas representaciones sociales son alcanzadas por consenso y a la vez marcadas por fuertes diferencias ínter-individuales. Porque como la señala muy bien Doise *(1985:250),* da identidad de las principios de regulación no impide en forma alguna la diversidad de las tomas de posición que se manifiestan por media de actitudes y opiniones... Una multiplicidad aparente do tornas de posición producía... [tal vez]... a partir de principios organizadores comunes. El estudio de las representaciones sociales debe, por tanto, tener en cuenta las diferencias ínter-individuales pero también permitir descubrir si esas diferencias son esenciales; es decir, si se sustentan sobre divergencias fundamentales relativas a su significación profunda y central o se manifiestan aprehensiones del mundo desde luego diferentes pero que no se refieren a lo esencial. Para nosotros, así como al parecer para Flament (*cf.* cap. 2), la homogeneidad de una población no se define por concenso, pero si por el hecho de que su representación se organiza alrededor del mismo núcleo central, y del principio generador, de la significación que otorgan a la situación o al objeto al que están confrontados. Es en este sentido que el estudio de las representaciones sociales nos parece esencial en psicología social, porque ofrece un marco de análisis y de interpretación que permite entender la interacción entre el funcionamiento individual y las condiciones sociales en que los actores sociales evolucionan. Permite entender los procesos que intervienen en la adaptación socio-cognitiva de los individuos a las realidades cotidianas y a las características de su entorno social e ideológico.

III. VERIFICACIONES DE LA TEORIA

El número de trabajos y de investigaciones sobre las representaciones sociales es ahora considerable, corno lo demuestra el inventario efectuado por De Rosa (1990) o la bibliografía al respecto de este tema (Jodelet, 1 989a). Nuestra ambición no es de presentarlos aquí, pero si de extraer de entre ellos los que buscan explícitamente la verificación de algunos aspectos teóricos o que los ilustran directamente, privilegiando las investigaciones experimentales que por definición tienen la vocación de verificar la validez de las hipótesis.

1. VERIFICACION DE LAS FUNCIONES DE LA REPRESENTACION

La primera función de las representaciones: *constitución de un saber común* nos parece que ha sido suficiente y brillantemente demostrada por trabajos corno los de Moscovici sobre el psicoanálisis (1961) o de Jodelet sobre la enfermedad mental (1989b) de ahí que resulte innecesario volver sobre ello. Pasa lo mismo con la segunda función: la de la *orientación de las conductas y comportamientos,* que dio lugar a gran número de investigaciones experimentales cuyos resultados son concordantes. Ya sea en situaciones de interacción conflictual (*cf.* Apfelbaum, 1967, Abric, 1987), o en relaciones intergrupos (*cf* Doise, 1969) o pedagógicas (*cf.* Gilly 1980), está demostrado que el comportamiento de los individuos o de los grupos es determinado directamente por los cuatro componentes de su representación de la situación, que tornan una importancia relativa según el contexto y la finalidad de la misma. Estos cuatro componentes son: representación de sí, de la tarea, de los otros y del contexto en que actúan y determinan la significación de la situación de los sujetos e inducen por eso los comportamientos, las gestiones cognitivas y el tipo de relaciones interindividuales o intergrupos.

En cambio la tercera función: *(constitución y refuerzo de la identidad,* aunque generalmente enunciada, es raramente demostrada. Son, a nuestro entender, los trabajos de Mugny y Carugati (1985) los que permiten mejor verificar esta importancia. Dichos autores estudian la representación social de la inteligencia en algunos grupos sociales en Italia y Suiza, a partir de una metodología de encuesta. Demuestran primeramente la existencia de representaciones diferentes en vanos grupos estudiados, determinadas por la accesibilidad de estos últimos a la información sobre ese tema (que se traduce en carencias informacionales más o menos fuertes), por los intereses específicos y las preocupaciones particulares que varían según las inserciones sociales, así como por la experiencia vivida de las diferencias de inteligencia entre individuos. No son estos resultados, por interesantes que sean, los que consideraremos aquí, pero si un análisis que se refiere particularmente a las representaciones elaboradas por los docentes. Esta categoría social presenta, en efecto, una característica esencial para nuestro propósito. Está compuesta por individuos que tienen múltiples inserciones sociales, que eventualmente pueden contradecirse. Es el caso de docentes que también son

padres, por ejemplo. La identidad de ese grupo puede ser considerada así como multidimensional. El doble estatus de docente / padre es, desde luego, susceptible de generar conflictos identitarios. Y uno de los resultados más importantes de Mugny y Carugati, en todo caso el más original, concierne precisamente al papel que desempeñaron las representaciones de la inteligencia en la regulación de ese conflicto identitario, y en la protección de la identidad personal. Las representaciones sociales de la inteligencia, que son producidas, tiene una doble vocación: «La construcción de un universo mental inteligible y coherente y la elaboración de una identidad social y personal gratificante» (Mugny y Carugati, *op. cit.*, 183). Y por eso presenciamos en esos grupos la elaboración de una representación muy organizada en que la teoría del don desempeña un papel bastante importante «porque ella permite una protección fácil de la identidad personal puesto que esta naturalización declina ampliamente la responsabilidad de los padres y a la vez de los docentes» (p. 182). Asimismo la inteligencia es definida tanto como conformismo a las reglas sociales como asociada al desarrollo intelectual y cognitivo. Concepción multifactorial que permite implicar tanto (o en ciertos momentos unos más que los otros) los docentes como los padres a la sociedad. Aquí también la representación permite regular los conflictos identitarios relacionados con la doble pertenencia en el sentido en que permite mantener en cualquier caso una identidad personal gratificante. Solo presentamos aquí una parte de los resultados de este estudio pero a nuestro parecer ilustran bien como la representación desempeña un papel esencial en la constitución de una identidad social y como se construye en función y para reducir eventuales conflictos identitarios, o en todo caso cuando el objeto de la representación está en relación directa con prácticas importantes para el grupo.

En cuanto a la cuarta función de las representaciones, *la justificación de los comportamientos y de las tomas de posición*, fue particularmente puesta en evidencia —como lo hemos subrayado ya— en las investigaciones sobre las relaciones inter-grupos. Doise (1969) por ejemplo, pide a grupos, después de haberlos familiarizado con la situación experimental, que se describan entre sí y a ellos mismos sobre una escala de motivación. Se constata entonces que antes incluso de la interacción, los sujetos elaboran una representación del otro grupo centrada en la dimensión competitiva. Esta representación facilita y genera comportamientos coercitivos o competitivos respecto del otro grupo. Sobre todo permite al grupo tener la conciencia limpia: la representación negativa del otro grupo justifica el comportamiento hostil adoptado para con éi y eso independientemente del comportamiento real del grupo «contrario».

2. VERIFICACION DE LA HIPOTESIS DEL NUCLEO CENTRAL

La teoría del núcleo central conoció estos últimos años un cierto número de confirmaciones, tanto de investigaciones empíricas como de trabajos experimentales.

a. Verificación de la existencia del núcleo central

Realizamos sobre un único objeto, el artesanado, dos investigaciones distintas, utilizando diferentes metodologías. Además, por supuesto, del objetivo de conocer el contenido de esta representación, pretendíamos así poner a prueba la hipótesis de que la representación estudiada se organizaba alrededor de un núcleo central. Está clara, en efecto, que si se obtienen idénticos resultados por dos equipos distintos, utilizando uno una gestión experimental, y el otro una encuesta de terreno, estaremos en posibilidad de afirmar que esta concordancia constituye una verificación sumamente importante de esos resultados.

- La encuesta de terreno realizada en el Sur de la Francia con una población de no-artesanos, se apoyaba en cuarenta entrevistas conducidas a las que se añadieron ochenta cuestionarios (*cf.* Abric. 1984), permitiendo así un acercamiento a la vez cualitativo y cuantitativo. El tratamiento de los datos por análisis de similitud permitió entonces extraer la estructura de la representación del artesano. Se nota claramente que esta representación está organizada alrededor de cuatro items, que dan a la representación su significado global constituyendo así el núcleo central: dos items caracterizan al mismo artesano: es creador y concienzudo; otro concierne al producto: es caro; el último define el tipo de trabajo del artesano: manual.
- La investigación experimental (*cf.* Abric. 1989) consiste en pedir a 92 estudiantes de la Universidad de Aix que efectúen dos tipos de tareas. Una de asociación libre (a partir del término inductor artesano) en seguida una de tres jerarquizados sucesivo (*cf.* cap. 3 de esta obra) a partir de los items producidos en la asociación Disponemos entonces para cada ítem de

dos indicadores su frecuencia de aparición en las asociaciones y su tango, su clasificación procedente de los tres sucesivos. Como ya la veremos en el capítulo metodológico de esta obra, el cálculo de la correlación entre la frecuencia y el tango permite extraer los elementos centrales de la representación.

Los resultados son muy interesantes y muestran que se obtiene aquí los mismos elementos centrales que los evidenciados por el estudio empírico: creativo, concienzudo y trabajador manual, solo el aspecto precio elevado no aparece, lo que se explica por el método utilizado que únicamente evocaba al artesano y no al producto artesanal. El acercamiento pluri-metodológico proporciona pues resultados convergentes que permiten confirmar la existencia de ese núcleo central. Constituye desde este punto de vista una validación de nuestra hipótesis. Así como el hecho de constatar que varias investigaciones efectuadas sin referencia a nuestro marco teórico desembocan en el descubrimiento de ese núcleo generador y organizador que nosotros llamamos núcleo central y que para esos autores es denominado distintamente pero corresponde a la misma noción: «el núcleo organizador» de la representación del trabajo, evidenciado por Grize, Verges y Silern (1987): el «núcleo estructural latente» de la representación del laco y de la locura identificado por De Rosa (1987); los «núcleos duros» de la representación de la inteligencia analizados por Mugny y Carugati (1985), a los núcleos de la representación de la empresa para los alumnos (INRP, 1986).

b. La verificación experimental de las características del núcleo central

La investigación experimental sobre el artesanado, que acabamos de describir, abarcaba una segunda fase que ahora vamos a presentar y que tenia por objetivo —una vez extraído el núcleo central— verificar su carácter estable y organizador. Los sujetos debían aprender entonces una lista de treinta términos, asociados al artesano, y reconstruir esta lista inmediatamente después del aprendizaje (memoria inmediata) a después de algunas horas (memoria diferida). Dos variables experimentales son entonces aplicadas y analizadas: la presencia o no en la lista de elementos centrales. La referencia o no al objeto estudiado (representación invocada o no). Los resultados obtenidos (*cf.* Abric. 1989) son interesantes. Muestran por una parte que los elementos centrales son mejor memorizados que los periféricos (y de forma todavía más importante en la memoria diferida). Por otro lado constatarnos que cuando los sujetos restituyen una lista de términos asociados al artesano (representación evocada) y en la que no *figuraban* los elementos centrales, estos últimos —aunque no aprendidos— son restituidos, es decir reinventados por los sujetos: cuando en cambio la representación no es invocada, esos términos centrales son significativamente menos reintroducidos. Así se verifica el papel generador de sentido del núcleo central. Al restituir una representación, los su sujetos son «obligados» a producir por ellos mismos el núcleo central eliminado por el procedimiento experimental establecido, para que esta representación encuentre su identidad y su significación.

Una investigación realizada por Moliner (1989) confirma otro aspecto importante de la teoría del núcleo central, que postula que la transformación efectiva de una representación únicamente se realiza si el mismo núcleo central es puesto en causa. Se presenta a los sujetos —con la ayuda de un pequeño texto— la descripción de un grupo ideal, cuyo núcleo central es perfectamente conocido desde los trabajos de Flament (1982). Después en un segundo tiempo es introducida una información nueva que pone en causa ya sea un elemento del núcleo central (ausencia de jerarquía), o un elemento importante, más periférico, de esta representación (identidad de opiniones). Se constata entonces que si el núcleo central es atacado, 79 por ciento de los sujetos consideran que el grupo en cuestión ya no corresponde a su representación de grupo ideal. En cambio el ataque del elemento periférico determina solo un 37 por ciento de cuestionamiento de la representación. Por lo tanto la transformación del núcleo central genera el cambio de representación. Señalemos finalmente que se desarrollan toda una serie de investigaciones cuyo objetivo es consolidar este acercamiento teórico. Es el caso de los trabajos de Gimelli y Rouquette (1992), presentados en esta obra por Guimelli. Pero también los de Moliner (1993), de los que hablamos en el capítulo 3, y finalmente los de Doraï (1989), de Aissani. Bonardi y Guelfueci (1990) y de Aissani (1992). Hemos dedicado deliberadamente poco espacio en este capitulo a una cuestión importante sobre la que pensamos que nuestra teoría ofrece perspectivas interesantes: la de la dinámica y evolución de las representaciones sociales. Será éste esencialmente el objeto medular del siguiente capitulo.

CAPITULO II

ESTRUCTURA, DINAMICA Y TRANSFORMACIÓN DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Claude Flament

Podemos decir que una representación social es un conjunto organizado de cogniciones relativas a un objeto, compartidas por los miembros de una población homogénea en relación con ese objeto. Pero no se trata aquí de una definición, porque la formula, en el estado inicial en que estarnos, es circular: la representación social se define por la homogeneidad de la población, que se explica a su vez por la colectividad de la representación social. Recordemos, por el momento, que una representación social es un conjunto organizado de cogniciones. Pero este carácter de las representaciones sociales no les pertenece específicamente en modo alguno, puesto que lo encontrarnos al propósito de objetos estudiados en otros sectores de la psicología cognitiva: por ejemplo. La teoría de los *scripts* (*cf* Fayol y Monteil, 1988), la teoría de la *prototipicidad* (*cf* Cordier *y* Denhière. 1990). Fundamentalmente esas teorías se distinguen por el tipo de organización presupuesto. Examinaré lo que a mi parecer son las propiedades esenciales de las cogniciones que constituyen una representación social. Aquí todavía. Sin especificidad; cada propiedad puede ser encontrada a propósito de otras cogniciones. Es el sistema de conjunto que, según yo, caracteriza la teoría de las representaciones sociales.

Una cognición es PRESCRIPTIVA *y/o* DESCRIPTIVA.

La noción de prescripción subsume la totalidad de modalidades en las cuales una acción es susceptible de ser afectada: «hay que hacer...» «se puede hacer...»; «es deseable hacer... »; «no se puede hacer... » «no se debe hacer... », etcétera. El aspecto prescriptor de una cognición es el lazo fundamental entre la cognición y las conductas que se consideran corresponderle. Las lógicas deónticas *(cf.* Kalinowski, 1972) son lógicas formales de la prescripción. Anhelo la elaboración *de una lógica deóntica natural,* tal como Grize (1989) y sus colaboradores se esfuerzan por elaborar una *lógica discursiva natural,* pudiendo servir, entre otros, para analizar los discursos que expresan las representaciones sociales. El aspecto descriptivo de una cognición es más habitual: efectivamente, los sujetos, sobre todo en el estudio de las representaciones sociales, utilizan principalmente términos descriptivos —que en segunda el investigador retoma en sus cuestionarlos sistemáticos «el psicoanálisis, es un poco como la confesión» (Moscovici, 1961); «en las autopistas, hay peajes» (Bernard y Blanc, 1989). Tal vez existan cogniciones únicamente prescriptivas (teoría de los *scripts?),* y otras únicamente descriptivas (teoría de *la prototipicidad?),* pero me parece que —en el campo de las representaciones sociales— los dos aspectos están presentes en cada caso, distinguibles en el piano discursivo, pero no en el cognitivo. Por ejemplo, un «peaje» es una «ventanilla en donde hay que pagan», y por detrás de la confesión hay un guión.

La conjunción de los dos aspectos todavía es más evidente si recordamos que la prescripción puede tomar aspectos negativos. «El cielo está gris» me prescribe de usar mi paraguas, y, *por lo tanto,* «el cielo está azul» me prescribe que puedo no llevar mi paraguas (se debe el ejemplo a Guimelli). La terminología que acabo de utilizar sirve para afinar conceptos que no dejan de ser clásicos. La idea que sigue debe de ser percibida como una innovación (cuantitativa), por lo menos en el campo de las representaciones sociales, las prescripciones son masivamente condicionales. Cada uno de nosotros, en el transcurso de una y otra investigación, ha encontrado una prescripción condicional («en tal condición, se debe hacer esto» en tal caso particular, se puede hacer aquello...»). Me parece que la idea innovadora, es que las prescripciones tienden a aparecer, al nivel discursivo, como incondicionales, cuando al nivel cognitivo son, en su mayoría, condicionales. Se trataría así de un sesgo discursivo: espontáneamente nuestros sujetos hablan de lo que les parece importante —es decir el caso principal—, relegando lo secundario (salvo si, por excepción, un sujeto se encuentra muy ligado a ese case secundario).

Si se tienen buenas hipótesis sobre el sistema condicional de una cognición, en general la verificación es fácil: se pregunta a los sujetos: «¿Cuál es La prescripción en tal caso particular?» —y se obtienen respuestas muy naturales. Ilustraré este punto inspirándome en una investigación de G. de Montmollin (indagación realizada fuera del marco teórico de las representaciones sociales). Pregunto a estudiantes, todos ellos de psicología: «¿si una persona se cae en la calle, hay que ayudarla?». Se pueden agrupar las respuestas propuestas en A:

más bien ayudar, y *B*: más bien no ayudar. Para la cuestión genérica mencionada, se obtiene 87 por ciento de *A*. Si sustituimos «una persona» por un «borracho» se obtienen 54 por ciento de *A*. Pero atención, en el estado actual de nuestros conocimientos metodológicos, la investigación «ciega» de un sistema condicional se hace con frecuencia valiéndose de métodos violentamente inductivos. El desarrollo sistemático de esas investigaciones conducirá sin duda alguna a una metodología fiable. Es posible que ciertas cogniciones jamás sean condicionales —tal vez las estudiadas por la teoría *de prototipicidad* —, pero es fácil imaginar guiones a libretos condicionales. La idea de que, en el campo de las representaciones sociales, las cogniciones son masivamente condicionales, tiene considerables consecuencias, más o memos importantes, tanto en la estructura como en la dinámica de las representaciones sociales —particularmente en lo que concierne las relaciones entre representaciones y prácticas sociales.

I. RELACIONES ENTRE COGNICIONES CONDICIONALES Y CONDUCTAS

1. ADECUACION CONDUCTA / COGNICION

Supongamos una cognición condicional del tipo: «En el caso general, prescripción α; en tal caso particular, prescripción β» Si el sesgo discursivo mencionado anteriormente funciona de veras, el discurso espontáneo de los sujetos no menciona la prescripción α: pero una observación behaviorista rigurosa mostrará los efectos de las prescripciones α y β (en proporciones que varían en función del modo de observación). Se obtendrá pues el esquema siguiente:

Discurso espontáneo	<= Cognición =>	Conductas observadas
α	en general: α en particular: β	α y β

Si, según el paradigma habitual, se supone el estudio cognitivo bien hecho, y la cognición validamente traducida en el discurso, se deberá concluir un desacuerdo entre cognición y conductas observadas. Si al contrario, se acepta mi paradigma, el desacuerdo está entre cognición y discurso, y hay adecuación entre cognición y conductas observadas. Retomando la investigación de G. de Montinollin: la casi totalidad de los sujetos dicen que hay que ayudar a una persona que cae en la calle. Algunos estudiantes se disfrazan de viejos, caen en la calle, y son ayudados —lo que coincide con el caso general. Otros estudiantes se disfrazan de borrachos, caen en la calle, y son escasamente ayudados —lo que contradice el caso general, pero no el sistema condicional descrito estadísticamente más arriba.

2. NORMALIDAD DE UNA CONDUCTA EN RELACION A UNA COGNICION CONDICIONAL

En cada situación, considero únicamente normales (legitimas) las conductas prescritas por el sistema condicional para la condición realizada en el instante considerado. Si retomamos el tipo de cognición presentada en el § 1.1 («en general, a; en tal caso particular, β», debemos concluir que Si estamos en el caso general *solo* α es normal, β siendo ilegitima (conclusión habitual y única si ignoramos el sesgo discursivo mencionado más arriba). Al contrario, si estamos en el caso particular considerado, solo β es normal, α estando totalmente ilegitima (conclusión que choca con los análisis habituales). En el excelente trabajo de Moliner (1989, 1992), se describe un conjunto de individuos muy amigos; eso es suficiente para movilizar, como rejilla de lectura de la situación, la representación social del «grupo ideal» que consta de, entre otros descriptores cuantitativamente centrales, una cierta convergencia de opiniones entre los miembros del grupo. En seguida de haber verificado esta inducción, se declara sin la mínima justificación, que los miembros de ese grupo están frecuentemente en desacuerdo. Por motivos provenientes de la teoría del núcleo central de la representación social, esperábamos, no obstante, a que ese grupo en desacuerdo fuera considerado todavía como un («grupo ideal», un poco «raro» (fue lo que escribí: Flament, 1989; Flament y Moliner, 1989).

El resultado esencial se verifica: 75 por ciento de los sujetos consideran que el grupo en desacuerdo es un «grupo ideal». Pero Moliner utilizaba un sistema de respuesta más sutil, incluyendo entre otros: «es un grupo

ideal típico», «es un grupo ideal poco típico». La hipótesis de «rareza» que yo planteaba conducía a prever un fuerte predominio de las respuestas «poco típicas» en relación con las «típicas». Ahora bien, se constata lo contrario:

Grupo ideal típico:	50%
Grupo ideal poco típico:	25%
No-grupo ideal:	25%

Moliner publicó evidentemente esas cifras (sin explicarlas de forma convincente), por mi lado, no lo hice, no entiendo en absoluto ese fenómeno que me parecía secundario. Ahora bien, todo se hace claro sobre ese punto en el § 1.2. Admitamos que la cognición «mismas opiniones» sea condicional, con condiciones que entonces no habían sido estudiadas (puesto que no nos habíamos planteado la cuestión); pero la manipulación experimental no proponía ninguna explicación a este fenómeno excepcional, y dejaba a los sujetos la posibilidad de pensar: «generalmente los miembros de un grupo ideal están de acuerdo; pero en algunos casos, pueden no estarlo; como no lo están, es que nos encontramos en uno de esos casos particulares, y es pues *normal* que haya divergencia de opiniones»[1]. De ahí estos resultados si se quiere admitir que para los sujetos, la respuesta «típica» esta lo más cercano de lo que seria la buena respuesta: «normal» o «legitima»[2]

3. DIVERSIDAD DE CONDUCTAS EN UNA POBLACION HOMOGENEA

La hipótesis de la condicionalidad de las cogniciones tiene una consecuencia lógica trivial, pero ignorada empíricamente por lo general. Supongamos un conjunto de individuos que, en relación con un objeto de representaciones sociales, comparten todas las prescripciones y sus sistemas condicionales: se puede hablar de población homogénea respecto del objeto de la representación social. Es perfectamente concebible que partes de esta población (individuos o sub-poblaciones) se encuentren en condiciones diferentes, y, por eso mismo, tengan prácticas (y discursos) diferentes. Por ejemplo, todos los cazadores *(cf* Guimelll, 1988) piensan que los animales de caza deben poder beber más o menos normalmente durante los veranos secos. Los cazadores que operan en un territorio ultra-seco acondicionarán abrevaderos, mientras que los que operan cerca de un río no totalmente seco no se preocuparán de ese problema. Un investigador que se contentara con anotar prácticas y discursos tendría la fuerte tendencia a concluir la existencia de dos representaciones sociales, y así, pues, de dos poblaciones distintas. Para convencerse de la unicidad de la representación social, es suficiente interrogar a los miembros de cada sub-población sobre las prácticas de la otra sub-población, y se vera que todos tienen el mismo sistema condicional, pero, muy conscientemente, operan en condiciones diferentes.

Al parecer J. Larrue (1978) ha sido victima de ese error de perspectiva en su estudio sobre la representación social de la cultura: existiría una representación social de la «cultura-conocimiento» en las clases altas, y una representación social de la «cultura-comportamiento» en las clases bajas. Pero nos fue posible demostrar (Chauvet, 1986, Flament 1989), que algunas (escasas) personas de clase baja, teniendo una gran práctica cultural (en este caso, lectura regular de por lo menos tres libros al mes) tenían una representación social de la cultura muy semejante a la de la clase alta —lo que es difícil explicar a partir de dos representaciones sociales heterogéneas. En sus trabajos, Guimeli (Guimelli, 1988, Guimelli y Jacobi, 1990) explica algunas diferencias de las representaciones sociales por la variación del grado de activación de las prescripciones, unida a la frecuencia de las prácticas correspondientes. Actualmente no tengo clara la idea sobre las pasibles relaciones entre la teoría de activación y la teoría de la condicionalidad (solo que no obstante esas dos teorías deben ser mantenidas distintas).

II. EL NUCLEO CENTRAL: ¡DE NUEVO!

A pesar de los ingeniosos trabajos de terreno de Andriamifidisoa (1982) y de Guimelli (1988), y experimentales de Maimer (1989, 1992), algunos colegas continúan pensando que la teoría del núcleo central

---

1 Moliner está actualmente en vías de retomar sus experiencias poniendo en juego sus hipótesis —al parecer con cierto éxito.

2 Si Moliner ha utilizado la terminología «*típico / a-típico*», es que en esa época buscábamos convergencias entre la teoría de las representaciones y la teoría de *prototipicidad.* Ahora bien, actualmente no veo nada de condicional en esta última teoría, y concluyo una divergencia fundamental entre ambas teorías.

de una representación social, propuesta por Abric (1976, 1987), surge del folklore de Aix-en-Provence. Demostraremos cómo una determinada utilización de la idea de condicionalidad lleva lógicamente a encontrar esta teoría del núcleo central.

1. La afirmación del carácter masivamente condicional de las prescripciones de una representación social no excluye absolutamente la idea de que algunas prescripciones son *absolutas,* es decir no condicionales.

A esta oposición condicional absoluta le damos un sentido operacional utilizando el paradigma de Maimer (1988). Este paradigma ya fue ilustrado aquí anteriormente en el § 1.2. Su principio es el siguiente: un descriptor bien escogido en relación con el objeto en estudio induce una representación social como rejilla de lectura de ese objeto; se identifican los descriptores importantes[3] que figuran en esta rejilla de lectura; entonces esos descriptores son puestos en causa, sin ninguna justificación, cada uno en una sub-población representativa de la población en estudio. Se observan dos tipos de reacciones:

- La rejilla de lectura se mantiene, y se concluye que la prescripción relativa al descriptor cuestionado es *condicional* (es el caso descrito en el §1.2 del «grupo ideal cuyos miembros están en desacuerdos»
- La rejilla de lectura es rechazada como inadecuada, y se declara que la prescripción que corresponde al descriptor cuestionado es *absoluta* (en las experiencias de Moliner, un «grupo ideal» no podría, en ningún caso, tener un jefe).

En esta perspectiva, está clara que una representación social solo funcionará si todas las prescripciones absolutas son absolutamente satisfechas —cuando solo el sistema condicional de una prescripción condicional debe ser cumplido, lo que permite una gran variedad de situaciones relevantes de la representación social. Así, las prescripciones absolutas son ineludibles, y servirán de *principios organizadores* del conjunto de las otras prescripciones —lo que es una de las características esenciales de un núcleo central. Si el conjunto de las prescripciones absolutas de una representación social forma un *sistema único,* hablaremos de núcleo central, y diremos que la representación social es *autónoma* (Flament, 1989). Al contrario, si las prescripciones absolutas forman *varios conjuntos* organizadores, hablaremos de una representación *no autónoma.*

2. En mis textos precedentes (Flament, 1989), declaraba que no podía decir nada al propósito de representaciones sociales no autónomas: sin embargo la nueva aproximación que aquí se propone abre perspectivas teóricas y empíricas prometedoras, aunque todavía poco exploradas.

En los principios organizadores de una representación social no autónoma siendo, por definición, diversificados, no hay ninguna razón (al contrario) para que esos diversos principios organicen la representación social exactamente de la misma forma: de algún modo, una representación social no autónoma es multiple. Particularmente en lo que concierne a las sistemas condicionales diversos respectivamente asociados a esos principios organizadores diferentes. En esta perspectiva, se pueden esperar algunos conflictos cognitivos al interior de esta representación social múltiple, una misma condición particular ocasionando prescripciones especificas algo diferentes para cada polo organizador. Se puede pensar que una forma de solucionar esos conflictos es *autonomizar* la representación social inicialmente no autónoma.

Tenemos un ejemplo en el estudio de la representación social del domingo, y particularmente del trabajo profesional en domingo (Attali *et. al.,* 1990). En nuestra cultura, el domingo es tradicionalmente el Día del Señor, destinado para diversas actividades culturales (misa, vísperas, etcétera); pero recientemente, el domingo forma parte del fin de semana destinado a distracciones profanas, particularmente familiares. En lo que concierne al trabajo dominical, las excepciones que lo autorizan son de distinta naturaleza según el polo

---

[3] Por ejemplo, con la ayuda de un «cuestionario de caracterización incluyendo *c.k* items importantes en la representación social, según las entrevistas exploratorias. Se pide a cada sujeto puntuar los *k* items más importantes para caracterizar el objeto en estudio; en seguida que elimine los *k* items menos importantes; y reempezamos con los *(c. 2). k* items que quedan, hasta que cada sujeto haya producido *c* clases de *k* items cada una. La escala así construida es evidentemente ordinal, pero la experiencia de múltiples utilizaciones de este tipo de cuestionario demuestra que se puede utilizar la escala *como si* fuera numérica.

religioso o el polo distracción; a esto se suma lo que se puede llamar un «derecho ingenuo del trabajo» (el trabajo de domingo debe ser voluntario y compensado financiera y temporalmente). Las condiciones de trabajo dominicales casi no son evocadas por los sujetos[4] a menos que el problema sea planteado de manera explicita. En lo que concierne al domingo (fuera del trabajo), el polo distracciones de fin de semana es fuertemente evocado, y con menos importancia, las actividades religiosas. Pero lo que aparece como un inicio *de autonomización* de la representación social del domingo es que el domingo es el día de distracción (en el singular), es decir; el día en que uno es libre de hacer lo que quiera (lo que permite tanto prácticas religiosas como trabajar el domingo), pero sobre la base de un sistema condicional nuevo, único y autónomo.

3. Regresemos a las representaciones sociales autónomas, con núcleo central (es decir principio organizador interno y único). Ese papel organizador es confundido a veces con otros aspectos importantes de la teoría de las representaciones sociales, particularmente con algunos rasgos relevantes de la genética moscoviciana. Doise *(1985)* emplea así de manera casi sinonímica las expresiones principio organizador y principio generador.

   3.1. *El núcleo central organiza Los elementos no centrales* de la representación social, aún los más marginales. Al estudiar la representación social de la autopista (Bernard y Blanc, 1989), se descubre (sin sorpresa) que el núcleo central es «rapidez, facilitación en los traslados». En el momento en que se acababa de construir el trozo Marsella-Manosque de la futura autopista Marsella-Grenoble (A 51), interrogamos una anciana manosquina, quien declara que esta autopista hará que se incremente la delincuencia; frente a la sorpresa del interrogador, la señora explica: «da autopista permitirá a los maleantes marselleses venir con más facilidad a Manosque». La preocupación relativa a la seguridad pública propia de esta dama, se liga al concepto de autopista por medio de uno de los dos aspectos del núcleo central de la representación social.

El núcleo central define el objeto de la representación social. Aún influidos por el esquema estimulo-respuesta del behaviorisino, algunos piensan que el objeto de una representación social determina, en la esencial, el contenido de la representación social. Evidentemente que el problema es más complejo. Herzlich (1972), al comentar la obra principal de Moscovici (1961, sobre la génesis de la representación social del psicoanálisis), muestra la existencia de lo que podríamos llamar un núcleo central, que organiza la imagen del objeto, y, *que por eso mismo, lo construye.*

Esta dialéctica entre el objeto y su representación social es sin duda fundamental en la perspectiva genética moscoviciana. Pero me parece que, cuando la representación social está bien constituida el problema es más Simple: el objeto es totalmente definido por el núcleo central de la representación social. Para empezar hay que señalar que el objeto de una representación social siempre es *compuesto,* aunque parezca simple. La representación social de la autopista (objeto tecnológicamente simple de definir) integra, para cada sujeto, las diversas experiencias de las diversas autopistas, a las que resulta fundamental añadir los discursos, inter-personales o mediáticos, propósito de los diversos aspectos de la autopista en general, y de tal o cuál autopista en particular. Aunque el objeto de la representación social tenga una definición «objetiva» (es el caso de la autopista), no hay razón alguna para que la representación social refleje fielmente esta definición objetiva: ¿Un paso elevado de enlace es una autopista? (Jurídicamente si); ¿Una vía rápida que une dos autopistas es una autopista? (Jurídicamente no). Se puede objetar que la divergencia entre la representación social y la definición «objetiva» del objeto proviene de la ignorancia de los sujetos respecto de la definición objetiva. Ahora bien, Rodríguez y Moukahal (1990) estudiaron un caso en el que la definición objetiva casi es totalmente conocida de todos los sujetos: se trata de la publicidad en televisión. Todo mundo conoce la existencia de las cápsulas publicitarias» abiertas y carradas explícitamente por indicativos audiovisuales repetitivos, acompañados claramente por la palabra «publicidad». Se sabe que las cápsulas publicitarias contienen principalmente mensajes comerciales pero también humanitarios (cáncer, sida, etcétera). Por otro lado, el «patrocinio» (término todavía poco conocido por algunos de nuestros sujetos) oficialmente jamás forma parte de los mensajes comerciales. El estudio de la representación social de la publicidad en televisión muestra que su núcleo o meta central es, bajo distintas terminologías, «incrementar las compras» (lo que a nadie sorprenderá). Se verifica que los sujetos conocen bastante bien la definición objetiva:

- Los mensajes humanitarios están. en las cápsulas publicitarias Sí = 91%

[4] Ninguno de los sujetos interrogados trabajaba el domingo.

- El patrocinio está principalmente fuera de la cápsula publicitaria Sí = 95 %

Después se pregunta si los mensajes comerciales, los avisos humanitarios y el patrocinio son publicidad; las respuestas en masa son: «Sí» para el primero y el tercer punto, y «no» para el segundo.

- Un mensaje humanitario es, antes que nada, información: Sí = 95%
- El patrocinio, es publicidad: Sí = 92%

Tenemos, por tanto, el esquema que sigue.

4. REPRESENTACION SOCIAL Y COMUNICACION

Esporádicamente algunos estudios de psicología cognitiva distinguen entre opiniones y fundamentos de las mismas, y muestran que la comunicación se establece más fácilmente sobre la base de la comunidad de fundamentos que a partir de la identidad de opiniones. En nuestro campo eso se traduce en un hecho: la comunicación respecto de un objeto de representación social se establecerá más fácilmente sobre la base de la identidad, definida a nivel del núcleo central, que a partir de la base de la identidad de las consecuencias periféricas derivadas de representaciones sociales diferentes. Retomemos el ejemplo de la anciana manosquina, que pensaba que la apertura de la autopista incrementaría La delincuencia; la sorpresa de nuestros interrogadores se transformo en diálogo cuando la señora justifico su opinión refinándose al núcleo central común de la representación social («los maleantes marselleses vendrán con más facilidad a Manosque»). Pero Supongamos que esta señora se encuentra como un adepto de una de esas sectas que consideran cualquier progreso tecnológico come una obra del Diablo. Este individuo compartirá seguramente los perjuicios de la manosquina en contra de la autopista, ya que esta última es obra del Diablo. Entonces muestra manosquina pensará algo así como: «¿De qué habla? ¡Del diablo, no señor, yo únicamente hablo de maleantes marselleses!». Y el diálogo se cortara.

5. SOBRE LA NOCION DE POBLACION HOMOGENEA

Las observaciones presentadas en los § 1.3, 11.3.1. y 11.4 muestran (de forma no exhaustiva, sin duda) diversas formas de entender como prácticas y discursos diferentes de una sub-población a otra pueden estar fundados en una misma representación social, identidad definida a nivel del núcleo central. Además, el § 11.4, al subrayar la comunicación social, proporciona un criterio (casi) operacional para esta búsqueda de identidad: si tenemos motivos para pensar que poblaciones aparentemente diferentes comunican al propósito de un objeto, conviene plantear la hipótesis que tienen la misma representación social *(i.e.,* mismo núcleo central), e intentaremos verificar esta hipótesis, por ejemplo con la ayuda del paradigma de Moliner (*cf.* § 11.1).

III. LAS PRACTICAS SOCIALES, FACTOR DE TRANSFORMACION DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Hemos descrito ya (Flament, 1987, 1989) diversas formas de transformación de las representaciones sociales bajo el influjo de la evolución de las prácticas sociales, sin lograr entonces una presentación unitaria. Ahora intentaremos hacer una síntesis. Primero en forma de esquema descriptivo, en seguida a manera de principio que se pretende explicativo.

1. Diversas dinámicas descritas

Comentaremos este esquema, ilustrándolo con una mención breve al trabajo de Guimelli (1988,1989). Las circunstancias externas son cualquier estado del mundo fuera de la representación social (por ejemplo, la mixomatosis del conejo no depende en nada de las representaciones sociales de los cazadores). Las prácticas[5] sociales son, de algún modo, la interfase entre circunstancias externas y prescriptores internos de la

[5] A pesar de nuestros esfuerzos, hasta ahora no hemos podido encontrar la huella de modificación de una representación social bajo la influencia de un discurso ideológico; al parecer únicamente las prácticas sociales producen algún efecto.

representación social. Comportamientos globales que evolucionan para adaptarse a los cambios de circunstancias externas (por ejemplo, los cazadores incrementan sus prácticas ecológicas para compensar el desequilibrio de la fauna resultante de la desaparición de los conejos).

Las prescripciones determinan las prácticas, se debe esperar que los prescriptores tiendan a «absorber» las modificaciones de origen externo de las prácticas. Un principio elemental de economía cognitiva busca que las modificaciones cognitivas sean mínimas. Primeramente se debe esperar a que los cambios incidan La menos posible en los prescniptares absolutos, que solo se modificarán si los prescriptores condicionales son modificados previamente, de una manera u otra (por ejemplo, las nuevas prácticas ecológicas de los cazadores modifican el sistema condicional de los prescriptores en relación con esas prácticas, modificación que permite una información progresiva, pero no obstante estructural, del núcleo central de la representación social). Está claro que el proceso descrito por el esquema puede no llegar a término, particularmente si de nuevo las circunstancias cambian el camino. Por otro lado, el esquema impide que nos hagamos una idea de la duración del proceso: de una decena de años, como lo ha constatado Andriamifidisoa, hasta tres generaciones, si aceptamos las teorías de Thu Khaldoun. El esquema que acabamos de presentar es una síntesis descriptiva, lo que supone mas virtudes pedagógicas que heurísticas. Efectivamente, nada se ha dicho a *priori* acerca de la naturaleza de las modificaciones que intervienen en cada nivel del esquema, y, con un poco de imaginación centenas de casos pueden sen idealmente descritos: la exigencia científica de este esquema casi es nula. Por ejemplo, es posible, sin demasiada artificialidad, modelar según nuestro esquema, el proceso de autonomización descrito al propósito de La representación social del domingo, pero se pierde algo esencial: el paso de lo múltiple a lo único.

2. Pienso poder mostrar aquí un principio único, que presenta una exigencia heurística fuerte; todo ocurre de forma tal que cada individuo pueda decir: «En virtud de las *circunstancias,* hago alga *inhabitual,* pero tengo *buenos motivos* para eso».

Tomemos los tres términos subrayados como variables; se trata de encontrar modalidades de esas variables cuyo cruce constituya una combinatoria cualitativamente aditiva: si C1 y C2 son modalidades de la «variable» *circunstancias,* el efecto diferencial entre Cl y C2 debe ser cualitativamente el mismo mediante toda la combinatoria. Sin esta exigencia, se podría «explicar» casi todo (puesto que en el estudio de las representaciones sociales no estamos generalmente frente a un piano experimental cuantitativo, donde los efectos de interacción pueden ser probados). Resulta que, para explicar los casos que conocemos actualmente, basta con manejar únicamente las «variables», *circunstancias y buenos motivos.*

3. *He aquí el cuadro combinatorio que, por ahora retenemos:*

Es muy probable que, en lo futuro, nuevas observaciones hagan necesario incrementar el número de modalidades, así como cambios en el cuadro. Si se puede hacer eso respetando los principios enunciados en el § III.2. lo consideraré como un complemento teórico, y no como un cuestionamiento de la teoría.

4. *Descripción de modalidades de las variables*
4.1. *Las circunstancias*

Si la materialidad de las circunstancias debe ser conocida (para evitar cualquier contrasentido), solo su reflejo cognitivo es motor en un modelo como el nuestro. Dos aspectos retuvieron nuestra atención, paralelos a ciertos resultados de la *teoría del compromiso* (Beauvois y Joule, 1988); infelizmente, solo uno de esos aspectos responde, por ahora, a los principios del § III.2. En ciertos casos, las modificaciones de las circunstancias son percibidas como reversibles, es decir, con razón a sin ella, se cree en un regreso rápido al *statu quo* anterior. Ejemplo: la guerra de 1914-1918 y el trabajo masivo de las mujeres en la industria pesada (Thébaud, 1992), o aún: los 6 u 8 años pasados en Francia por los estudiantes africanos (Miampika, 1988) a malgaches (Ralambotiana, 1989), para terminar sus estudios superiores. La irreversibilidad percibida se define *a contrario,* pero en ocasiones matizada: así, al inicio de la mixomatosis, los cazadores de Guimelli (1988) esperaban un regreso a la normalidad (las sociedades de caza financiaron investigaciones biológicas); y más tarde al perder la esperanza, se instalaron en la irreversibilidad. La hipótesis es que la reversibilidad percibida frenará el proceso de transformación de la representación social, y prohibirá en lo particular cualquier cambio a nivel del núcleo central; todo ocurre como silos sujetos pensaran que al cambiar el núcleo

central, consumirían una gran energía cognitiva (la que es cierto), pero sabían que en poco tiempo tendrían que consumir una misma energía para regresar al punto de partida; desde el punto de vista de la economía cognitiva, es ventajoso entonces soportar durante algún tiempo los eventuales inconvenientes ocasionados por las circunstancias. Así solo las prescripciones condicionales serán modificadas y podemos pensar que el regreso de las circunstancias a la normalidad no borrará todas las modificaciones de esas prescripciones: quedarán huellas de este episodio.

Esos fenómenos parecen totalmente paralelas a los descritos por la teoría del compromiso con el término de *irrevocabilidad,* que equivale a nuestra irreversibilidad; pero la revocabilidad parece un estado percibido como posible, en cuanto que nuestra reversibilidad es percibida como un hecho. La teoría del compromiso considera La importancia de la libre elección, y podemos pensar que las modificaciones de las circunstancias no tendrán los mismos efectos según sean deseadas o sufridas; pero, en el estado actual de nuestras observaciones, esta variable tiene demasiada interacción con las otras para que los principios del § III.2 sean respetados.

4.2. *Los buenos motivos*

Para la psicología cognitiva, un sujeto que se comporte de forma inhabitual encuentra siempre una forma de restablecer ci equilibrio cognitivo de forma más o menos eficaz, de modo más o menos consciente. Cuando hablamos de *buenos motivos,* en nuestro modelo, consideramos que el medio de restablecer el equilibrio es, si no claramente consciente y explicito, por lo menos aclarable por el sujeto mismo.

4.2.1. Nuestra teoría de las prescripciones condicionales nos impone una primera perspectiva: las circunstancias pueden ocasionar que una condición raramente presente se vuelva más frecuente, y hasta general (es el caso en el estudio de Guimelli), o, al contrario, que una circunstancia frecuente se vuelva rara (caso estudiado por Singéry-Bensaid, 1984). En ese caso las prácticas solo son inhabituales por su frecuencia, y no por su normalidad (ver § 1.2). En tales casos, se observa (y ello es sin duda inevitable), una evolución bastante progresiva, que, si llega hasta el cambio del núcleo central, lo hace sin ruptura brutal con el estado inicial.

4.2.2. En el caso anterior, los *buenos motivos* eran administrados por el sistema condicional de la representación social, y las prácticas inhabituales eran completamente legitimas. Pero se observan otros casos en que las circunstancias ocasionan prácticas ilegitimas, contrarias a las prescripciones de la representación social. *En todos los casos,* aparecen, *en el discurso de los sujetos,* lo que hemos denominado *esquemas extraños*[6]*,* que afirman simultáneamente la prescripción violada, la práctica ilegitima, representada como tal. y propone un buen motivo, más o menos racionalizante

Entre los ejemplos diversos de esquemas extraños ya citados (Flament 1987, 1989), retomemos éste, en el que aparece el implícito discursivo *(cf* Grize, 1989): una estudiante (maghrebiana de segunda generación) interroga estudiantes maghrebianas de segunda generación, sobre el hecho que fuman. La respuesta es invariable: «yo fumo» (lo que es contrario a la tradición maghrebiana), «pero no está prohibido por el Corán» (la parte entre paréntesis es siempre implícita, pues traduce una enorme evidencia para las interlocutoras). En estos esquemas extraños, los buenos motivos son tomados de la *cultura global, fuera de la representación social* considerada la presencia de esquemas extraños es característica de las casillas C, D, E y F del cuadro del § II.3. Su presencia se traduce por procesos más brutales que los descritos en el § III.4.2.1. La naturaleza de esos procesos depende de una última dicotomía, que tal vez únicamente es la ubicación de puntos extremos de una escala de vanos niveles.

a.) Algunos buenos motivos se *imponen uniformemente a todos los miembros de la población*

---

[6] En nuestros artículos precedentes (Flament. 1957.1989), cualquier cognición de una representación social se denominaba esquema. Aquí, hemos hablado de *prescriptores,* en vez de *descriptores.* Veremos que en los esquemas extraños lo que importa no es su carácter proscriptor o descriptor, sino su *carácter extraño,* en el sentido de que o «vehículo algo raro». Por otro lado parece que el término se ha vuelto popular.

Es el caso del ejemplo antes citado: la referencia al Corán es unánime en una población musulmana, pues el Corán es su libro de prescripciones Este consenso sobre uno o algunos buenos motivos crea una presión social que mantendrá por mucho tiempo la contradicción, justificándola de algún modo. Tal vez sea esta la justificación psicológica de la teoría sociológica de Ibn Khaldoun

b) Múltiples buenos motivos, descoordinados se distribuyen en la población

Es el primer caso que hemos identificado (Flament. 1987), a propósito de estudios en el Camerún (Domo, 1984) y en Madagascar (Andriamifidisoa, 1982). La multiplicidad descortinada de los buenos motivos hace que, para un mismo individuo, la «lógica» de los buenos motivos varíe de una a otra prescripción violada, y para una misma prescripción, varíe de un sujeto a otro De ahí un clima general de incoherencia cognitiva, que se soluciona por la supresión del problema en virtud de ha fragmentación del núcleo central de la representación social. Al parecer los elementos del antiguo núcleo central sirven a la construcción de nuevas representaciones sociales (ver el análisis del caso malgache en Flament, 1987). En realidad, es un proceso psicológico que se encuentra en periodos que podemos, generalmente, calificar de revolucionarios.

5. ***Ilustraciones de las casillas del modelo***

Para algunas casillas, poseemos ejemplos resultantes de estudios hechos, bajo mi dirección, en el espíritu que dio origen a este modelo. Para otras, solo tenemos ejemplos sugestivos, procedentes de la historia a de la sociología, y que por consiguiente deberían de ser retomados por nuestra perspectiva.

A. ***Circunstancias previstas como reversibles y buenos motivos definidos por la representación social***

Hemos evocado anteriormente el trabajo de las mujeres en la industria pesada en la guerra de 1914-1918. Se puede pensar que antes de la guerra, semejante trabajo solo era legitimo en condiciones muy raras y que la guerra (de la cual cada uno esperaba su final supuestamente cercano) volvió esas condiciones cotidianas restablecida la paz, se retomo aparentemente al *statu quo anterior,* pero algunas huellas al parecer se han insidiosamente quedado: algunos historiadores del feminismo remontan a este periodo de guerra la aparición de un feminismo popular y económico, cuando antes existía un feminismo elitista y político (las sufragistas, por ejemplo).

B. ***Circunstancias previstas como irreversibles x buenos motivos definidos por la representación social***

El principal ejemplo es el bello trabajo de Guimelli (1988) sobre las representaciones sociales de los cazadores, que ya resumidas en el § III. 1.

C. ***Circunstancias percibidas como reversibles x algunos buenos motivos, afuera de las representaciones sociales, se imponen igualmente a todos***

Se trata, como lo vimos en los § III.4.1. y III. 4.2.2.a) del cruce de dos modalidades frenando el proceso de transformación de la representación social, prohibiendo de todas formas una modificación del núcleo central. Es lo que se observa en los estudiantes africanos a malgaches, hacienda estudios superiores en Francia. Por ejemplo, viven frecuentemente en pareja (no casados), lo que, afirman, es impensable en su cultura de origen. Pero todos declaran que solo es un paréntesis temporal (reversibilidad) y geográfico (en Francia); y la mayoría evocan la necesidad de esa vida de pareja para romper con el aislamiento fruto del exilio.

D. ***Circunstancias previstas como irreversibles x algunos buenos motives, fuera de las representaciones sociales, imponiéndose a todos***

El esquema extraño analizado en el § 111.2.2. («yo fumo, pero no está prohibido por el Corán») releva de esta casilla. Pero no tenemos ningún estudio de un proceso completo que ilustre esta casilla. Pensamos en los fenómenos de transculturación de poblaciones inmigradas (y en la teoría de las tres generaciones).

E. ***Esta casilla está sin duda intrínsecamente vacía***

Efectivamente, el carácter reversible de las circunstancias es, por sí misma, un buen motivo que se impone a todos; así un caso que al parecer debería de estar en E está, sin duda, realmente, en C.

F. *Circunstancias percibidas como irreversibles x multiplicidad de buenos motivos*

Esas modalidades según el § (III.4.1. y III.4.2.2.b), conducen el proceso hasta la fragmentación del núcleo central de la representación social. El ejemplo de los estudios sobre el Camerún y acerca de Madagascar que hemos expuesto varias veces (Flament, 1987,1989), ilustran ese procesa.

IV. LIMITACIONES DEL MODELO

Independientemente de las criticas, pertinentes o no, que cada uno puede hacer al propósito de un modelo como éste, observaremos que este modelo deja de lado tipas de evolución de las representaciones sociales, sin embargo atestadas. Dejemos la genética moscoviciana[7], que se basta a sí misma observemos que el proceso de autonomización de una representación social no autónoma (§ 11.2.) se integra únicamente a nuestro modelo de manera borrosa (en D *y/o* F), y sobre todo descuida el aspecto esencial del paso de lo multiple al único. Digamos que nuestro modelo sirve solamente para representaciones sociales autónomas, que van de lo único a lo único, o lo múltiple (en F). Para los otros tipos de transformación, particularmente la autonomización, podemos considerar la construcción de modelos similares o incluso un modelo único: efectivamente, el principio muy general del modelo presente «en virtud de las circunstancias, hago algo inhabitual, pete tengo buenos motives para eso», § 111.2) puede a *priori* aplicarse a los procesos de autonomización. Pero es evidente que la observación de un *solo caso* de autonomización es demasiado insuficiente para sostener cualquier generalización.

---

[7] Esta frase fue interpretada por varios lectores como si el presente marco teórico se opusiera a la teoría inicial de Moscovici. Lo que no es cierto. Lo que yo quise decir es que la dinámica de una representación anteriormente bien constituida (como en Guimelli, 1988) y la génesis de la representación de un objeto nuevo (como en Moscovici, 1961) son dos procesos distintos (pero no incompatibles), y que, entre el estructuralismo de Aix-en-Provence y el genetismo moscoviciano, nos faltaban datos empíricos para esbozar un puente teórico. Ahora bien, luego de ese texto ya antiguo, hubo investigaciones que alcanzaron resultados. Jodelet (1989b), en sus estudios de campo, que datan del inicio de los años 70, no encontró la depresión nerviosa en la representación de la locura. Quince años después. Pradeilles (1992) escucha a todos los campesinos de la Lezêre que le habían de depresión nerviosa. El estudio muestra que se trata de «hacer familiar un objeto nuevo» (genética moscoviciana) en el marco de una representación antigua, organizada alrededor de un núcleo central conocido (aunque Jodelet no utilice la terminología estructuralista de Aix-enProvence). Este tipo de observación faltaba. Su elaboración teórica no ha madurado todavía —pero llegaremos a ella.

CAPITULO III

METODOLOGIA DE RECOLECCION DE LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

Jean-Claude Abric

El estudio de las representaciones sociales plantea dos problemas metodológicos considerables: el de la recolección de las representaciones y el del análisis de los datos obtenidos. En este capitulo presentaremos diferentes métodos de recolección, sus objetivos y sus límites. Sin embargo no nos ocuparemos del segundo problema: el del análisis de datos. Esta proposición ha dado lugar a debates o polémicas (*cf.* FLament, 1981, y Di Giacomo, 1981) y una obra reciente (*cf* Doise *et al.*, 1992) se esfuerza por determinar el estado actual del conocimiento y de las investigaciones sobre el tema. Pero antes del análisis de los dates, la metodología de recolección aparece come un punto clave que determina prioritariamente el valor de los estudios sobre la representación. Cualquiera que sea el interés y la fuerza de un método de análisis, es evidente que el tipo de informaciones recogidas, su calidad y su pertinencia determinan directamente la validez de los análisis realizados y sus resultados. De ahí que la primera interrogante que se presentará al investigador de las representaciones sociales atañe a las herramientas que elegirá y utilizará para captar su objeto.

La elección de una metodología (tanto de recolección como de análisis) es determinada, por supuesto, por consideraciones empíricas (naturaleza del objeto estudiado, tipo de población, imposiciones de la situación, etcétera), pero también y de manera fundamental por el sistema teórico que sustenta y justifica la investigación. En el caso que nos interesa, la elección de las herramientas debe ser dictado necesariamente por la teoría de las representaciones sociales a la que se refiere el investigador. Recordemos que desde la perspectiva teórica que hemos presentado en esta obra, una representación social se define por dos componentes: por un lado, su contenido (informaciones y actitudes para utilizar los términos de Moscovici), y por el otro su organización, es decir su estructura interna (el campo de la representación). Por tanto no es únicamente el contenido en sí mismo lo que debe de ser investigado, sino también la organización de ese contenido. Según nosotros esa organización reposa sobre una jerarquía determinada, entre elementos, por lo que hemos denominado el «núcleo central». De ahí que el estudio de las representaciones sociales reclame la utilización de métodos que por una parte busquen identificar y hacer emerger los elementos constitutivos de la representación, y por otra conocer la organización de esos elementos e identificar el núcleo central de la representación. Finalmente, si es posible, verificar la centralidad y la jerarquía manifiesta. En el estado actual de nuestros conocimientos, este triple objetivo implicará una aproximación multi-metodológica de las representaciones, organizada en tres tiempos sucesivos:

1) La identificación del contenido de la representación.
2) El estudio de las relaciones entre elementos, su importancia relativa y su jerarquía.
3) La determinación y el control del núcleo central.

I. METODOS DE RECOLECCION DEL CONTENIDO DE UNA REPRESENTACION

Se pueden distinguir dos grandes tipos de métodos. Calificaremos unos de *interrogativos*, ya que consisten en recoger una expresión de los individuos que afecta al objeto de representación en estudio. Esta expresión, como veremos, puede ser verbal o figurativa. Los otros métodos de estudio, que calificaremos de *asociativos*, reposan también sobre una expresión verbal que nos esforzarnos en hacer más espontánea, menos controlada y así, por hipótesis, más auténtica.

1. LOS METODOS INTERROGATIVOS

1.1. La entrevista

Considerada durante mucho tiempo, eventualmente con el cuestionario, la herramienta capital de identificación de las representaciones, la entrevista en profundidad (mas precisamente la conducida) constituye todavía hoy un método indispensable para cualquier estudio sobre las representaciones. El estudio de Herzlich (1969) sobre la salud y la enfermedad constituye la ilustración más conocida. Aunque

Moscovici (1969) subraya su importancia y pertinencia para el estudio de las representaciones, el uso de la entrevista plantea varios tipos de interrogantes: La entrevista es, antes que nada, una técnica que se traduce en la producción de un discurso. Entonces, como bien lo demostró Grize (1981), el discurso es una actividad compleja, caracterizada por ciertos aspectos que hacen difícil el análisis: actividad de un sujeto locutor al usar una lengua natural, el discurso está sometido a las reglas de enunciación. Además de que en ciertos casos —para ciertas poblaciones por ejemplo—, el no-dominio de las reglas dificulta una expresión libre y espontánea, la expresión discursiva favorece en una entrevista —conscientemente a no— la utilización de mecanismos psicológicos, cognitivos y sociales que vuelven problemáticas la fiabilidad y la validez de esos resultados: racionalizaciones, control, obligación más a menos fuerte de coherencia, filtrajes de todo tipo.

Por otra parte, la *situación* de la entrevista es *de interacción finalizada.* Las características de la situación de enunciación (contexto, objetivos percibidos, status e imagen del entrevistador, tipo y naturaleza de las intervenciones, por ejemplo) pueden determinar una producción discursiva especifica en la que es difícil distinguir lo que se sujeta al contexto y/o que enuncia una opinión a una actitud asumida por el locutor teniendo un carácter de estabilidad. Finalmente la utilización de la entrevista supone recurrir a los *métodos de análisis del contenido* que, todos lo saben, son ampliamente tributarios de interpretaciones que incluso los métodos más recientes no logran separar de la subjetividad y del sesgo de la lectura de los analistas (Léger, Florand, 1985, Ghiglione, Matalon, Bacri, *1985).* Estos límites así reconocidos no ponen a debate la utilización de las técnicas de entrevista pete subrayan la necesidad de asociarles otras técnicas complementarias con objeto de controlar, recortar o profundizar las informaciones recogidas. Y eso todavía más porque. Si la entrevista permite en cierta medida tener acceso al contenido de una representación y a las actitudes desarrolladas por el individuo, solo raramente permite entrar directamente a su organización y a su estructura interna.

1.2. El cuestionario

Todavía más que la entrevista, el cuestionario es hasta hoy la técnica más utilizada en el estudio de las representaciones. Este éxito parece poder explicarse por diversas razones: al contrario de la entrevista —método esencialmente cualitativo— el cuestionario permite introducir *los aspectos cuantitativos* fundamentales en el aspecto social de una representación: análisis cuantitativo del contenido que permite, por ejemplo, identificar la organización de las respuestas; poner de manifiesto los factores explicativos a discriminantes en una población, a entre poblaciones; identificar y situar las posiciones de los grupos estudiados respecto de sus ejes explicativos, etcétera. Desde este punto de vista el reciente desarrollo de los métodos de análisis de los datos aplicados al estudio de las representaciones refuerza la posición privilegiada del cuestionario *(cf.* Doise *et. al.,* 1992).

Otra ventaja —no despreciable— del cuestionario se vincula con su *estandarización,* que reduce a la vez los riesgos subjetivos de la recolección (comportamiento estandarizado del entrevistador) y las variaciones interindividuales de la expresión de los sujetos (estandarización de la expresión de las encuestas: temas abordados, orden de los temas. modalidades de respuesta). Pero esta estandarización determina también los limites y las reservas que se pueden formular en cuanto a la utilización del cuestionario para estudiar las representaciones.

El cuestionamiento supone en efecto una elección y una selección operadas por el mismo investigador tocando los temas abordados (y eso también en el caso de pre-encuestas cuidadosamente realizadas al pretender identificar los temas formulados por la misma población). Al contrario de la entrevista, el cuestionario limita necesariamente la expresión de los individuos a las estrictas interrogaciones que les son propuestas y que pueden eludir las propias preguntas del sujeto. Además, como Bourdieu lo subraya eficazmente (*cf* Bourdieu *et. al*., 1986), la dinámica del cuestionamiento, la relación interrogador-interrogado, puede llevar a cualquiera a responder no importa qué, inclusive a la pregunta más irreal a menos apropiada para él mismo. También aquí son bien conocidas las criticas y los limites del interrogatorio. Demuestran por lo menos la dificultad de la elección y la formulación de las preguntas. Ya veremos que una de las formas de reducir estas dificultades es utilizar preguntas más abiertas, al proponer al entrevistado un amplio abanico de respuestas, es decir, ofreciéndole la posibilidad de emplear su propia gestión. Para el estudio de las representaciones, el cuestionario debería ser concebido de forma tai que permita y valorice la actividad de la persona interrogada.

1.3. Las tablas inductoras

Esta técnica de recolección de las representaciones ha sido utilizada hasta el momento en estudios dirigidos a poblaciones con dificultades para apropiarse de los modos de interrogación clásicos (entrevistas a cuestionarios): campesinos del Camerún (Domo, 1984), empleados criollos en Martinica (*cf.* Maran, 1988). Su principio es simple y se inspira en las aproximaciones proyectivas. Se presenta a los sujetos una serie de dibujos, elaborados por el investigador, ilustrando los temas principales procedentes de una pre-encuesta, y se les pide que se expresen libremente a partir de la tabla propuesta. Se trata pues de una variante de la entrevista semi-directiva cuyas reactivaciones —el modelo— son constituidas no por una forma oral, sino por una estimulación gráfica. Los estudios citadas demuestran que para determinadas poblaciones, este tipo de apoyo favorecen ampliamente la expresión de los sujetos en relación con las respuestas obtenidas por media de entrevistas clásicas. Pero se requiere de un trabajo y de análisis previo por parte del investigador que limite el alcance, la selección de los temas, su formulación figurativa y deje a la interpretación —en los dos sentidos del término— una parte importante y difícil de controlar. Finalmente, el análisis de las respuestas obtenidas, además de las dificultades clásicas de análisis de contenido, se toma más complejo por la necesidad de proporcionar expresión a los elementos figurativos frecuentemente caracterizados de manera deliberada por la ambigüedad (para permitir el proceso de proyección) sin que su lectura se pueda basar en normas y marcos de referencia cuya estandarización sea establecida claramente como en la práctica de los tests en que se inspiran. No obstante se trata, en nuestra opinión, de un modo de aproximación de las representaciones sociales que —en la condición de ser elaborado y relacionado cuidadosamente con otras maneras de interrogar— puede facilitar la emergencia explicita de las dimensiones implícitas, y permitir profundizar en ciertas dimensiones a categorías de apuntalamiento de la representación.

1.4. Dibujos y soportes gráficos

Las preocupaciones de los investigadores que utilizan las tablas inductoras son comunes con aquellos que utilizan la producción gráfica de los sujetos para tener acceso a sus representaciones. Facilitar la expresión al emplear un modo de recolección más apropiado respecto de la población. Es el caso de las investigaciones sobre las representaciones de los niños, relativas al loco y la locura (De Rosa, 1987), o a la radioactividad después de Chernobil (Galli y Nigro, 1990). Pero también para estudiar ciertos objetos de las representaciones, en donde es esencial la dimensión no verbalizada. Los trabajos de Milgrani y Jodelet (1976) son un ejemplo excelente: al estudiar la representación social de Paris y constatar que la mayoría de los conceptos que los sujetos utilizaban eran de orden esencialmente no verbal, lo que llaman «ideas espaciales» difícilmente traducibles en palabras, estos autores organizaron una metodología de recolección particularmente interesante, cuyos resultados se revelaron muy ricos para describir las representaciones de la ciudad. Se trata para los sujetos de dibujar series de mapas de Paris que representan su propia ilusión de la ciudad: su organización espacial los sitios de referencia, asentamiento de la población, etcétera. En las tres investigaciones citadas, el procedimiento utilizado es idéntico y abarca tres fases: la producción de un dibujo (o de una serie de dibujos), la verbalización de los sujetos a partir de esos dibujos, y finalmente un análisis —cuantificable— de los elementos constituyentes de la producción gráfica. El interés de este análisis es, además de permitir poner en evidencia elementos constitutivos de la representación, penetrar con cierta facilidad en los elementos organizadores de La producción, es decir en la significación central de la representación producida. Efectivamente, en la mayoría de los casos, los dibujos no son, por supuesto, una yuxtaposición de elementos, sino un conjunto estructurado y organizado alrededor de elementos o significaciones centrales que permiten identificar el contenido y formular hipótesis sobre los elementos centrales de la representación.

1.5. Aproximación monográfica

Mucho más ambiciosa, lenta y difícil de ejecutar que los métodos precedentes, la aproximación monográfica, cuando es realizable, es la vía regia del estudio de las representaciones sociales. Directamente inspirada de los métodos de la antropología, permite recoger el contenido de una representación social, referirla directamente a su contexto, estudiar sus relaciones con las prácticas sociales establecidas por el grupo. El trabajo de D. Jodelet (1989b) sobre la representación de la enfermedad mental en una comunidad terapéutica constituye a nuestro parecer uno de los más bellos logros y la mejor ilustración de este tipo de aproximación.

Consistió —durante un periodo de cuatro años— en utilizar y cruzar diferentes técnicas y permitir varios niveles de análisis.

- *Técnicas etnográficas.*— Penetración progresiva del medio que desemboca en observación participante, establecimiento y utilización de una red de informadores.
- *Encuestas sociológicas.*— Que permiten el conocimiento estadístico de la población y su repartición según las constantes estudiadas.
- *Análisis históricos.*— Del contenido de los informes, los relatos sobre la historia de la comunidad y acerca de las tradiciones populares locales.
- *Técnicas psicológicas.* — Entrevistas en profundidad, observaciones directas de los comportamientos e interacciones. El manejo de La entrevista por Jodelet, inspirado de las técnicas de estudio directo de Los comportamientos culturales (*cf.* Maget, 1962), difiere del utilizado generalmente en entrevistas no directivas o no conducidas. En vez de partir de La formulación muy amplia del tema, al contrario, se va de lo particular a lo general. Se parte, por ejemplo, de descripciones de enfermos, elementos de la vida cotidiana, explicaciones de comportamientos concretos o hábitos observados para facilitar la expresión de los interrogados y permitir así la actualización de representaciones que tendrían fuertes posibilidades de ser ocultadas en una entrevista clásica.

2. LOS METODOS ASOCIATIVOS

2.1. La asociación libre

Aunque también fundado sobre una producción verbal, el método de las asociaciones libres permite reducir La dificultad o los limites de la expresión discursiva ya mencionada. Consiste, a partir de un término inductor (o de una serie de términos), impedir al sujeto que produzca todos los términos, expresiones o adjetivos que se le presenten al espíritu. El carácter espontáneo —por lo tanto menos controlado— y la dimensión proyectiva de esa producción deberían permitir así tener acceso, mucho más rápido y fácil que en una entrevista, a los elementos que constituyen el universo semántico del término o del objeto estudiado. La asociación libre permite actualizar elementos implícitos o latentes que serán ahogados o enmascarados en las producciones discursivas. Ciertos autores como De Rosa van más lejos, al afirmar que además del hecho de que hacen «aparecer las dimensiones latentes que estructuran el universo semántico, especifico de las representaciones estudiadas... las asociaciones libres permiten el acceso a los núcleos figurativos de la representación. Son más aptas para sondear los núcleos estructurales latentes de las representaciones sociales, mientras que técnicas más estructuradas, como el cuestionario, permitirían destacar las dimensiones más periféricas de las representaciones sociales» (1988, 31-32). Sin ir tan lejos, podernos considerar sin embargo que la asociación libre es probablemente una técnica capital para recolectar los elementos constitutivos del contenido de la representación, lo que explica su éxito actual y su utilización sistemática en numerosas investigaciones (Di Giacomo, 1981; Le Boudec, 1984: Monteil et Mailhot, 1988; Amerio et Piecoli, 1990; Verges, 1992, por ejemplo).

No obstante, la producción obtenida por asociación libre es difícil de interpretar a *priori.* Le Boudec (1984:250), retomando a Aristóteles, recuerda que para este último tres formas de asociación son posibles por parte de los sujetos: por similitud, por contraste y por continuidad, por eso «si las asociaciones vehículan una significación, ésta evidentemente no es el todo de la significación, constituye apenas una forma: la significación asociativa». Por otro lado, ¿cómo distinguir en las asociaciones producidas, las que tienen un carácter proto-típico de las que son centrales y organizadoras de la representación? Por eso el tratamiento del material recogido es extremamente importante. Grize, Verges y Silem (1987) propusieron y validaron un procedimiento que nos parece particularmente interesante para analizar este tipo de material. Se trata en un primer tiempo de situar y analizar el sistema de categorías utilizado por Los sujetos que permita delimitar el contenido mismo de la representación. Después, en un segundo tiempo, de extraer los elementos organizadores de ese contenido. Se pueden utilizar entonces tres indicadores: la frecuencia del ítem en la población, su rango de aparición en la asociación, (definido por el rango medio calculado sobre el conjunto de la población), y finalmente la importancia del ítem para los sujetos (se obtiene pidiendo a cada sujeto que designe las dos términos más importantes para él).

A partir de ahí un coeficiente significativo entre las dos clasificaciones permite confirmar a reforzar la hipótesis de que se está en presencia de elementos organizadores de la representación. La congruencia de los dos criterios (frecuencia y rango) constituye un indicador de la centralidad del elemento. No obstante se puede formular una critica que resulta del uso por los autores de un postulado que nos parece muy fuerte y merece ser verificado: según el cual en una asociación de palabras los términos citados primero son más importantes que las otros. Pero es real que el hecho de que se enfoque el rango medio —obtenido en el conjunto de la población— hace más aceptable este postulado. En un articulo más reciente, Verges (1992) propone completar este análisis verificando si los términos más frecuentes permiten crear un conjunto de categorías, organizadas en torno de esos términos, confirmando así las indicaciones sobre su papel organizador de la representación.

Simplificando, el campo semántico mismo puede ser analizado en forma descriptiva a comparativa: comparación de los campos semánticos producidos por dos poblaciones diferentes (*cf.* Hogenraad y Morval, 1970) o por la misma población en momentos diferentes: antes y después una información o una formación, por ejemplo (*cf.* Jacobi, 1988). El análisis a nivel léxico (tipo de léxico, dispersión, ocurrencias, co-ocurrencias, relaciones verbos-adjetivos...), completado por el análisis de las categorías temáticas. ofrece informaciones importantes acerca de La naturaleza del contenida de la representación, como lo demuestran perfectamente Amerio y Piccali (1990) en su estudio de la representación de la amistad y del compromiso social en los jóvenes italianos. Los procedimientos de análisis de una producción de asociaciones libres que acabamos de presentar tienen de alguna forma por objeto los resultados brutos obtenidos. Sobre dichos resultados evidentemente se pueden utilizar métodos más clásicos como el análisis de similitud a los multidimensionales, corno el de Kruskal y el de las correspondencias utilizados por De Rosa (1988) con cierto éxito en estudios sobre la representación de la salud mental. Pero se vera en seguida, cuando presentemos los métodos de análisis de la estructura de una representación, que ese material asociativo puede constituir la base de un análisis más profundizado, que está por ejemplo en la base misma de herramientas como las comparaciones pareadas.

2.2. La carta asociativa

Una de las dificultades de la asociación libre, que necesita precisamente de la utilización de técnicas complementarias, tiende a la dificultad de interpretación de los términos producidos por los sujetos. Si sabemos que el término producida es en afecta un elemento de la representación y su significación en cambio no aparece, es por falta de contexto semántico. La presencia de un mismo término puede tener así significaciones radicalmente diferentes para el sujeto. Si por ejemplo el término «jerarquía» es asociado a la palabra inductora «hospital», que significa jerarquía para el sujeto: ¿Qué hay demasiada jerarquía? ¿Insuficiente? ¿Que la jerarquía plantea un problema? ¿Qué es necesaria a útil? Para mitigar al menos parcialmente esa dificultad hemos empezado a utilizar un nuevo método de asociaciones libres, inspirado en la técnica de la carta mental de H. Jaoui (1979), que identificamos bajo el nombre de carta asociativa. Los principios del mismo son simples.

1. En una primera fase y a partir de un término inductor, son producidas asociaciones libres. (Gráfica)
2. Después de esta clásica recolección de asociaciones se pide al sujeto producir una segunda serie de asociaciones pero esta vez a partir de un por de palabras que contengan, por una parte el término inductor inicial v cada uno de los términos asociados producidos por el sujeto en la primera fase *(cf.* figura I). Si por ejemplo a partir del término inductor «función de enfermera», el sujeto propone como asociaciones: «cuidados, relación», «tarea», «escucha», se le pide entonces asociar de nuevo y sucesivamente cada uno de los pares siguientes: «función de enfermera-cuidados», «función de enfermera-relación», «función de enfermera-tarea», «función de enfermera-escucha». Se obtiene entonces una segunda serie de asociaciones. Se recoge así una serie de cadenas asociativas de tres elementos.
3. Cada una de estas cadenas asociativas es utilizada entonces para solicitar nuevas asociaciones por parte del sujeto. Si por ejemplo al por «función enfermera-escucha» le son asociados los términos siguientes: «papel propio», «disponibilidad», «formación», se pedirá al sujeto asociar con las siguientes series: «función enfermera-escucha-papel-propio», «función enfermera-escucha-disponibilidad», «función enfermera-escucha-formación). Se recolectan así cadenas asociativas de cuatro elementos al explorar todos los elementos proporcionados por el sujeto.

El método puede ser desarrollado para obtener cadenas de cinco, incluso seis elementos, pero varias experiencias llevadas a cabo para someter a prueba este método demuestran que es difícil ir más allá de las tres fases que acabamos de describir. Las ventajas del método son numerosas: necesita poco tiempo y esfuerzo por parte del sujeto; permite de recoger un conjunto de asociaciones más elaborado e importante que con la asociación libre y, sobre todo, identificar lazos significativos entre los elementos del corpus. Este método únicamente necesita de parte del investigador una actitud activa de reactivación y estimulación. Recordemos, porque este punto es fundamental, que la asociación (salvo para la palabra inicial) debe referirse siempre a los pares a tríos resultantes de la asociación. No se trata en nuestra ilustración de la segunda fase de obtener por ejemplo asociaciones del término «escucha», sino específicamente acerca de la relación asociativa «función enfermera-escucha» que es la única pertinente en el análisis de la representación estudiada. El análisis de una carla asociativa se puede realizar como el que sé práctica en la asociación libre. Sobre la primera serie de asociaciones, después sobre el conjunto, primera y segunda series, finalmente sobre el conjunto completo de las asociaciones producidas, los índices de frecuencia y los de rango pueden ser calculados así como su correlación. Un análisis de las categorías del corpus también puede completar ese trabajo.

Además, se puede efectuar un trabajo especifico sobre el conjunto de Cadenas asociativas producidas: el análisis de las mismas puede permitir recoger y analizar un conjunto de relaciones significativas de la naturaleza de la representación del sujeto, o de ciertas dimensiones de esta representación. Finalmente puede permitir identificar los «términos bisagra», es decir, los términos que organizan un conjunto de relaciones significativas o que intervienen en la transformación de la significación de diferentes cadenas. Aunque todavía «experimental» esta técnica nos parece una buena herramienta de identificación del contenido y la significación de una representación, además de que puede ser producida individualmente o en grupo.

II. METODOS DE IDENTIFICACION DE LA ORGANIZACION Y DE LA ESTRUCTURA DE UNA REPRESENTACION

Si los métodos «clásicos», de recolección de las representaciones (entrevistas, cuestionarios) pueden permitir entrar a la estructura *interna* de la representación, es generalmente a partir del análisis en profundidad de las producciones discursivas (*cf* Jodelet, 1989b), o gracias a una transformación —con frecuencia difícil— del material cualitativo en unidades de significación cuantificables (*cf.* Yapo Yapi, 1992), o sea finalmente gracias a la utilización de cuestionarios específicamente construidos para permitir Los análisis estructurales, en particular el de similitud (*cf* Abric, 1984; Guimelli, 1988). Los cuestionarios tradicionales, lo máximo que permitirían seria de situar los ejes a los factores generales que organizan la representación. En cambio, la puesta en evidencia del núcleo central de la representación parece mucho más fácilmente realizable por un conjunto de técnicas cuya utilización es reciente, fundadas todas en un mismo principio: Pedir al mismo sujeto que efectúe un trabajo cognitivo de análisis, comparación y jerarquización de su propia producción. Este principio metodológico permite reducir en gran medida la parte de interpretación a elaboración de la significación del investigador y hacer así más fácil y pertinente el análisis de los resultados.

1. METODOS DE IDENTIFICACION DE LOS LAZOS ENTRE ELEMENTOS DE LA REPRESENTACION

1.1. Constitución de pares de palabras

Se trata de pedir al sujeto, a partir de un corpus que el mismo ha producido (por asociaciones libres por ejemplo), que constituya un conjunto de pares de palabras que le parezcan «ir juntas». El análisis de cada por permite especificar *el sentido de los términos* utilizados por los sujetos (como en la carta asociativa), reduciendo la eventual polisemia. Además —en la medida en que un término puede ser elegido varias veces— este análisis favorece la identificación de los vocablos polarizadores a términos bisagra, asociados a múltiples elementos de la representación, que pueden ser los organizadores. Completada finalmente por una entrevista, la lista de los pares revela el tipo de procedimiento utilizado por el sujeto, es decir el tipo de relaciones que uso para asociar dos términos: similitud del sentido, implicación, contraste, etcétera. Sabiendo que se puede enriquecer la técnica pidiendo al sujeto que elija los pares más importantes para él, observamos todo el interés del método para identificar una forma de estructura de la representación fundada sobre una

jerarquización de sus elementos, como lo demuestra el estudio realizado por el INRP[1] (1986) que con esta técnica pone en evidencia la representación de la empresa y su núcleo central en los alumnos de la secundaria.

1.2. Comparación pareada

Muy bien ilustrada por Le Boudec (1984), retamada por Di Giacomo (1981) y Monteil y Mailhot (1988), el método de las comparaciones pareadas se inspira de un proceso muy cercano al de los pares de palabras. Consiste en proponer al sujeto todos los pares posibles de un corpus de términos (si es posible, producidos por él mismo), sea n (n-I)/2 pares, pidiéndole para cada por que la sitúe en una escala de similitud entre los dos términos (de «muy semejante» a «muy diferente»). A partir de ahí se pueden construir matrices de similitud que permitan un tratamiento estadístico por medio de los métodos multidimensionales al hacer emerger una jerarquía de los factores y permitir alcanzar lo que Le Boudec (1984) llama la «trama primitiva» o «fundamental» de la representación.

1.3. Constitución de conjunto de los términos

Inspirada directamente de la *Sorting Technique* de Miller (1969), esta técnica consiste en pedir al sujeto que agrupe en «paquetes» los items que ha producido a que se le propongan, «poniendo juntos los términos que van bien juntos» y después interrogarlo acerca de los motives de ese reagrupamiento y solicitarle que otorgue un titulo a cada uno de los conjuntos constituidos. El objetivo aquí es aprehender las estructuras esquemáticas de la representación al analizarlos recortes efectuados por los sujetos y sus fundamentos, a partir de los vínculos de similitud. Es decir, abordar (*cf.* Vergès, 1984) los «principios de construcción» de la representación. Se pueden extraer por ejemplo, los eventuales ejes de articulación entre conjuntos diferentes (la misina palabra puede estar presente en varias categorías) y situar familias de términos bisagra (*cf* INRP, 1986). Podemos fijarnos también en la co-presencia de los términos en cada «paquete», y construir el grafo de similitud que proporciona frecuentemente una información esencial acerca de la organización interna de la representación (*cf* Grize *et al,198[7]).* Estos últimos autores completan ese tipo de análisis con un método ya utilizado antes por Verges (1984). Consiste en pedir a] sujeto que establezca relaciones entre una serie de items propuestos enlazando con una flecha «los términos que, según él, están más en relación», y luego interrogarlo sobre los motivos y la naturaleza de las relaciones que señaló. El tratamiento de esos datos por análisis de similitud permite construir un grafo que, por hipótesis, es representativo de «la estructura cognitiva de la representación por la puesta en evidencia de zonas y polaridades y por la centralidad de ciertos términos» (*cf.* Grize *et al*, 1987, p. 127). No obstante con una reserva importante: los términos propuestos son en numero restringido y sobre todo impuestos a los sujetos.

2. METODOS DE JERARQUIZACION DE LOS ITEMS

En los métodos precedentes, el peso respectivo de los items en la representación es de alguna manera identificado indirectamente por el análisis de los pares de palabras o de los reagrupamientos. Presentamos a continuación dos métodos que pretenden hacer emerger esta jerarquía incitando al sujeto a producirla directamente, efectuando él mismo series sucesivas de tris.

2.1. Los tris jerarquizados sucesivos

Recordemos que el análisis de la producción de asociaciones libres consistía en cruzar dos informaciones: la frecuencia de aparición de un término y su rango en la producción. Manifestarnos entonces una reserva concerniente a la utilización de este último índice que supone que los items más importantes son citados en primer lugar cuando el sujeto asocia. Hipótesis de suyo ampliamente discutible. Es para suprimir esta dificultad que proponemos calcular el rango (valor de un ítem) a partir de una actividad de jerarquización de elementos realizada por el sujeto mismo, y hemos elaborado un método llamado «los tris jerárquicos sucesivos» (Abric, 1989). El principio del método consiste en un primer tiempo en recolectar un con unto de asociaciones concernientes al objeto de representación estudiado. Se dispone así para un grupo dado de un conjunto de N items. Entre ese conjunto, retendremos los items más frecuentemente producidos, teniendo la atención de elegir un número importante de items (en general treinta y dos) a fin de disponer de un amplio

---

[1] Instituto Nacional de Investigación Pedagógica.

corpus que contenga items poco frecuentes. En un segundo tiempo se propone al sujeto esta lista de items, en forma de treinta y dos fichas correspondientes a los treinta y dos items, y se le pide que los separe en dos: un paquete con los dieciséis items más característicos del objeto estudiado, y un paquete con los dieciséis items menos característicos. A partir de los dieciséis items más característicos retenidos por el sujeto, repetir la operación: elección de ocho items más representativos y de otros ocho con los items menos representativos, y así sucesivamente con los cuatro más característicos, y después con los dos items seleccionados (*cf* figura 2).

Se obtiene así, en una población determinada, una clasificación por orden de importancia, y para cada sujeto, del conjunto de los items propuestos, se puede calcular el rango medio de cada ítem. Entonces se puede volver a los análisis clásicos de las asociaciones libres y considerar que la correlación positiva frecuencia-rango medio es un indicador de primera importancia para identificar los elementos centrales de la representación en el grupo estudiado. Además, este método se pudo validar experimentalmente mediante el estudio de la representación de artesanos (Abric, 1989): sobre dos grupos diferentes de sujetos, se encuentran precisamente los mismos elementos centrales puestos en evidencia en otra investigación a partir del análisis de similitud (*cf.* Abric, 1984).

2.2. Las elecciones sucesivas por bloques

Si el método anterior permite un análisis de similitud tradicional, solo difícilmente permite calcular los índices que se pueden revelar importantes para el estudio de las representaciones, en particular el de distancia (*cf* Degenne, 1985). Este índice permite estudiar a la vez las relaciones de similitud y antagonismo o exclusión. En su estudio sobre la representación de la caza, Guimelli (1988), al retornar los principios del «cuestionario de caracterización» presentado por Flament en esta obra, utiliza una variante de la técnica de los tris jerárquicos sucesivos que permite calcular este índice. A partir de una lista de veinte items, se pide a los sujetos efectuar una elección por bloques. Primero seleccionan los cuatro items que les parecen más importantes y que reciben el valor +2. Luego se les pide escoger de entre los dieciséis restantes los cuatro items menos representativos, asignándoles el valor -2. Seguidamente, entre los doce items restantes, ellos designan sucesivamente los cuatro más importantes (valor +1) y los cuatro menos importantes (valor -1). A los cuatro items restantes se les asigna el valor 0. Cada ítem recibe así un valor en una escala variable de (+2) a (-2) a partir de la cual se puede calcular un índice de distancia que, como una correlación, varia de (+1) (similitud máxima) a (-1) (exclusión máxima). (Ver Guimelli en esta obra). La ventaja de este método, además de los propios del análisis de similitud, es que da pie a una aproximación cuantitativa que permite comparar en grupos diferentes la importancia relativa de ciertos elementos de la representación (*cf.* Guimelli y Jacobi, 1990).

III. METODOS DE CONTROL DE LA CENTRALIDAD

Una cantidad importante de técnicas hasta aquí presentadas permite identificar un cierto tipo de organización de la representación y, en algunos casos, poner en evidencia los elementos centrales. Es posible llegar más lejos en la investigación al verificar los resultados obtenidos; es decir, al intentar confirmar la hipótesis de la centralidad. Con este enfoque se elaboraron recientemente técnicas de validación del núcleo central. Esas técnicas son, por una parte, esenciales desde el punto de vista teórico, puesto que pueden aportar una confirmación de la teoría, y por la otra, desde el punto de vista empírico, completar confirmar los resultados obtenidos por otros métodos.

I. TECNICA DE CUESTIONAMIENTO DEL NUCLEO CENTRAL[2]

A propósito de su trabajo sobre la representación del grupo ideal, Moliner (1992) propone un método de verificación de la centralidad relativamente simple de ejecutar tanto en los estudios de campo como en una situación experimental. Supone que los elementos constitutivos de la representación de un objeto o de una situación sean conocidos gracias a un estudio previo. Se elabora entonces una lista de los elementos sobre los que se plantea la hipótesis de que ellos pueden constituir el núcleo central de la representación. En seguida se presenta al sujeto un pequeño texto inductor del que se ha verificado la correspondencia con su representación del objeto estudiado. Se puede pasar entonces a la fase de control de la centralidad: para eso se proporcionará

[2] NT. Técnica MEC (poner en cuestión).

una nueva información al sujeto, información que pone en juego el elemento estudiado (por ejemplo, luego de describir un buen grupo, se le informa que hay un jefe: estudio del elemento «ausencia de jerarquía» que destacaba como un ítem importante). Se pide entonces al sujeto si, teniendo en cuenta esta nueva información, su representación del objeto ha cambiado o no, si él sostiene —como diría Maimer— su rejilla de lectura. Poniendo sucesivamente en causa los diferentes elementos estudiados, se puede distinguir entonces el o los elementos cuyo cuestionamiento ocasiona un cambio de representación: son los elementos del núcleo central. Y aquellos cuyo cuestionamiento no provoca cambios: los elementos periféricos.

2. EL METODO DE INDUCCION POR GUION AMBIGUO (ISA)

Al proseguir con sus investigaciones sobre métodos de identificación y verificación del núcleo central, Moliner (1993) acaba de elaborar una técnica que tiene la ventaja de que permite detectar y controlar de manera conjunta los elementos centrales de una representación. A partir de la idea de que una representación es un proceso activo de construcción de la realidad, Maimer utiliza entonces esa propiedad como herramienta de identificación del núcleo central es el método de inducción por guión ambiguo. Consiste en proponer al sujeto una descripción ambigua del objeto de representación en estudio. La ambigüedad del escenario propuesto resulta del hecho de que puede o no referirse al objeto de la representación y proporcionar así dos tipos diferentes de descripción. Es entonces el análisis y la comparación de esas descripciones lo que permitirá identificar los elementos centrales. Las diferentes fases de este método se pueden ilustrar con el trabajo de Moliner (1993) acerca de la representación de la empresa en los estudiantes.

A. Se pide a los sujetos redactar en primer lugar un texto sobre su propia concepción de la empresa. El análisis del mismo permite advertir los items que reflejan las diferentes opiniones (en este ejemplo, se levantan catorce items).
B. Se construye entonces el escenario ambiguo que debe respetar dos reglas:
    - Nunca referirse explícitamente al objeto estudiado (en este caso la empresa);
    - No utilizar ninguno de los catorce items que reflejan las opiniones del sujeto.
C. Ese guión ambiguo se presentará entonces a los sujetos bajo dos modalidades diferentes, haciendo referencia al objeto de representación: se concluye en un primer caso: «es una empresa», y en el otro «no es una empresa» (de ahí la importancia de la ambigüedad del guión, que debe permitir esas dos formulaciones contradictorias).
D. Seguidamente se proponen al sujeto los catorce items identificados como característicos de la representación del objeto, preguntándole si el objeto presentado en el guión posee o no esas peculiaridades.
E. El análisis de las respuestas permite entonces extraer dos tipos de items:
    - Los items correspondientes a las características escogidas indiferentemente en las dos modalidades del guión (es una empresa o no lo es) y que no pueden por lo tanto ser considerados como específicos del objeto de representación. Son pues elementos periféricos.
    - Los items que únicamente son escogidos en los casos en que se hace referencia explicita al objeto (la empresa) y no en la otra situación (no es una empresa). Esos items aparecen entonces come específicos del objeto de representación estudiado. Constituyen el núcleo central, puesto que ellos determinan la significación de la situación.

3. EL METODO DE LOS ESQUEMAS COGNITIVOS DE BASE (SCB)

Este método elaborado por Guirnelli y Rouquette (1992) está presentado detalladamente en esta obra por Guimelli que la utiliza para analizar la representación de las enfermeras. Solo recordaremos pues el principio: a partir de un conjunto de pares de items surgidos de una asociación libre, se estudiará el tipo de relación que esos términos sostienen entre sí, utilizando una lista de operadores de las relaciones definida y formalizada, estando organizados esos operadores en familias denominadas esquemas cognitivos de base. Se puede delimitar así el tipo de relaciones que sostiene un ítem con otros elementos de la representación, estudiar el número más a menos importante de relaciones que lo unen a otros items definiendo su «valencia», y considerar que esa valencia define la importancia a la centralidad del ítem. Además de que constituye una buena representación, el método de los SCB ofrece la ventaja de permitir con cierta facilidad una comparación entre dos representaciones según los tipos de relaciones y esquemas que movilizan.

IV NECESIDAD DE UN ACERCAMIENTO PLURIMETODOLOGICO

EL análisis de una representación social tal como la definimos —conjunto de informaciones, opiniones, actitudes, creencias, organizado alrededor de una significación central— necesita, como hemos dicho antes, que se conozcan sus tres componentes esenciales: su contenido, su estructura interna, su núcleo central. Ninguna técnica, hasta ahora, permite recoger conjuntamente esos tres elementos, lo que significa claramente que la utilización de una técnica no única es pertinente para el estudio de una representación, *y* que cualquier estudio de la representación se debe fundar necesariamente en un acercamiento pluri-metodológico, articulado en tres etapas.

- *Primera etapa; La recolección del contenido* de la representación en la que parece ineludible la utilización de la entrevista como técnica. Pero teniendo en cuenta las objeciones y limites reconocidos de esta herramienta, hay un interës total en asociarle por lo menos otra técnica de recolección reduciendo los mecanismos de control a defensa que permite o genera la entrevista. Desde este punto de vista el apareamiento de la entrevista con un método asociativo parece particularmente pertinente.
- *Segunda etapa: La búsqueda de la estructura y del núcleo central.* Primeramente la indagación de la organización de ese contenido en sistema de categorías, subconjunto temático o «actitudinal» que constituye de alguna forma el esqueleto de la representación, su sistema de apuntalamiento. Las técnicas de reagrupamiento de los elementos en clases inspiradas de las técnicas de Sorting parecen apropiadas para ese objetivo. En seguida la *identificación de los lazos,* de las relaciones y de la jerarquía entre los elementos que permite entrar a la organización interna del conjunto de los componentes de la representación. Las técnicas que permiten a los sujetos producir esos lazos son particularmente necesarias en este caso: técnica de enunciado de las relaciones, constitución de pares de palabras, comparaciones pareadas. Finalmente, *la puesta en evidencia de los elementos centrales,* es decir de los elementos que organizan y proporcionan su significación a la representación: asociadas a los métodos precedentes, las técnicas de tris apuntan a este objetivo, así como al método ISA y al de los esquemas cognitivos de base.
- *Tercera etapa: Verificación de la centralidad.* En la medida en que la situación de recolección de datos lo permita, es ahora posible verificar los resultados obtenidos en las fases precedentes, en particular las hipótesis sobre la centralidad de tal o cual elemento. Para eso el investigador dispone actualmente de tres técnicas: la de cuestionamiento del núcleo central, la de inducción, por guión ambiguo, la de los esquemas cognitivos de base.
- *Cuarta etapa: El análisis de la argumentación.* El investigador conoce en esta fase del estudio el contenido de la representación, la estructura interna y el núcleo central. Falta, para completar el análisis, saber cómo esos distintos constituyentes se integran en un discurso argumentado. Así, después de una serie de tratamientos analíticos, regresará a un acercamiento más sintético que faculte el conocimiento del funcionamiento contextualizado de la representación que permita integrar a lo vivido los elementos situacionales (contexto del estudio), las actitudes y los valores que sustentan la producción de los sujetos, las referencias individuales o colectivas. Fase esencial del trabajo que permitirá restituir la representación revelada en su contexto y captar los lazos entre esta representación y el conjunto de los factores psicológicos, cognitivos y sociales que la determinaron. El regreso a esta enunciación requiere la reutilización de la técnica de la entrevista que permite explicar el contenido y las relaciones puestas de relieve en las fases precedentes, y entender la representación en sus dimensiones individual y colectiva.

V. EJEMPLO DE UN ESTUDIO PLURIMETODOLOGICO

El estudio realizado por Grize, Verges y Sileni (1987) constituye un ejemplo particularmente interesante de un análisis completo de una representación. Si hemos preferido presentar aquí otro ejemplo es, por una pone, porque es menos conocido pero sobre todo porque constituye, en nuestra opinión, uno de los logros más bellos del estudio empírico de una representación llegando a poner en evidencia su núcleo central. Realizado por un equipo de docentes del Instituto Nacional de Investigación Pedagógica (INRP), el estudio pretende aprehender la representación de la empresa en los alumnos de diferentes clases de la secundaria en Francia (en este caso del primer año hasta la escuela preparatoria, con edades que abarcan de los doce a los dieciocho

años). Veremos que el procedimiento adoptado es muy cercano al que acabamos de proponer. Consiste primero (fase 1) en recoger el contenido de la representación mediante una técnica de asociaciones libres: el alumno debe producir de seis a diez palabras o expresiones que el término «empresa» suscita en él, después en subrayar los más importantes e indicar los tres más representativos para él de una empresa. Se le pide entonces (fase 2) que efectué una elección y posteriormente una jerarquía de items en una lista de 18 palabras. A partir de un nuevo listado de 35 palabras (fase 3), los sujetos son invitados a constituir los pares yen seguida los reagrupamientos alrededor de un titulo elegido por ellos mismos. Finalmente son entrevistados sobre su producción. Como lo indican los autores el procedimiento se presenta como un conjunto coherente y complementario, siendo diferentes y jerarquizadas las operaciones requeridas a los sujetos:

- Producción, selección, jerarquización de elementos del contenido.
- Elección y clasificación a partir de un corpus dado.
- Relación de los términos por la constitución de pares y familias de palabras.
- Aclaración de la producción y argumentación de los sujetos acerca de las elecciones que hicieron.

El análisis de esas diferentes producciones permite entonces poner de relieve lo que los autores llaman el «núcleo duro» de la representación, que está constituido por tres elementos: la jerarquía, el trabajo y el dinero. Alrededor de ese núcleo, «en función de la edad, el media y otros factores, se agregan otros elementos que restituyen a las diversas representaciones sus propias caracteristicaza (INRP, *op. cit.*, p.65). Análisis tanto más interesante porque en seguida permite, al comparar los resultados obtenidos clase por clase, mostrar como ese núcleo central se constituye progresivamente con la edad y la progresión en el sistema escolar. Aunque el control de ese núcleo central no se haga como lo proponemos, disponernos, con este estudio, de una buena ilustración que justifica este procedimiento pluri-metodológico de las representaciones que preconizados.

VI. CONCLUSIONES

Hemos abordado aquí la recolección de las representaciones. Esperamos haber mostrado la importancia de un acercamiento multi-metodológico, así corno el cuidado que se debe tener en cualquier estudio de representaciones en la elección de los métodos, en función tanto de imperativos empíricos como los dictados por el marco teórico, pero a partir del momento en que nos interesamos en las relaciones entre representaciones y prácticas sociales, aparece otro problema igual de crucial: el de la recolección de informaciones sobre las prácticas misinas. En la mayoría de las investigaciones —y todavía lo será en el caso de esta obra— las prácticas sociales de los actores se infieren a partir de su discurso. Se trabaja pues mucho más sobre las prácticas representadas que en las prácticas efectivas. El desarrollo de las investigaciones acerca de este tema implica así que se elabore y ponga en práctica progresivamente una metodología de recolección de las prácticas efectuadas, cuyo fundamento esencial seria probablemente la observación planificada o participante, la elaboración de indicadores pertinentes y cuantificables. El trabajo de D. Jodelet (1989b) muestra que esa recolección es posible además de fundamental para entender la relación representaciones-prácticas. Pero aún queda por elaborar una metodología generalizada y empíricamente realizable.

CAPITULO IV

LA FUNCION DE ENFERMERA.
PRACTICAS Y REPRESENTACIONES SOCIALES

Christian Guimelli

I. INTRODUCCION

Parece ser que la evolución de las prácticas (sociales o profesionales) es una determinante poderosa del cambio de estado de las representaciones sociales. Leroi-Gourhan (1945), al referirse a los problemas tecnológicos, considera que un cambio al nivel de las ideas debe ser precedido inevitable e invariablemente de un cambio vivido al nivel de las prácticas. Flament (1987, p. 149) va todavía más lejos y, apoyándose ala vez en consideraciones teóricas y en resultados empíricos, piensa «que las prácticas son la principal fuente, si no la única, de transformación de las representaciones». En cuanto a Beauvois, Joule y Monteil (1989), consideran que, si nos empeñamos en una reflexión profundizada en torno al concepto de representaciones sociales, y más específicamente acerca de su dinámica, conviene multiplicar los estudios que permitan identificar las relaciones que sostienen las creencias y las conductas. Esta es también la opinión de Jodelet y Moscovici (1990) quienes lamentan que, a pesar de su importancia teórica, las prácticas sean todavía un campo sub-estudiado en psicología social.

Ahora bien, resulta que las prácticas profesionales relacionadas con la función de enfermera deberían proporcionar al psicólogo social un terreno de observación particularmente favorable para el estudio de las relaciones entre prácticas y representaciones sociales. En efecto están en plena evolución y se modifican progresivamente, la que debería afectar sin representaciones. Pero veamos en primer lugar en qué se modifican. Como todos sobre la profesión de enfermera fue fundada sobre la base de prescripciones médicas e integrando una parte del saber medico. En 1946, la primera definición legal de la misma confirmaba su total dependencia del poder medico y limitaba su función a la ejecución de actos curativos prescritos por los médicos. Sin embargo, se elaboraba progresivamente un saber específicamente enfermero. Real, pero empírico y sin fundamento teórico, se imponía poco a poco y se transmitía según la tradición oral. Ese saber especifico fue objeto mucho más tarde de un cierto número de tentativas de teorización (*cf* por ejemplo Poletti, 1978) que desembocaron en su reconocimiento oficial y legal (textos oficiales de 1978 relativos a la «nueva definición de enfermera» completados por el decreto de 1984). La legislación actual hace el inventario de actos profesionales bastante más complejos, más diversificados pero sobre todo reconoce a la función un papel propio.

En lo sucesivo, como lo señalamos en otra parte (Guimelli y Jacobi, 1990), el cuidado enfermero incluye dos campos de aplicación distintos:

- Uno «tradicional», inherente a la prescripción médica, en el que la enfermera se sitúa en tanto que ejecutante de los actos prescritos por el médico (papel «prescrito»);
- El otro relativo al «papel propio» en el cual ella tiene una autonomía real y parte en aplicación su propio saber.

El papel propio tiene por consecuencia modificar las relaciones médico-enfermera (caracterizadas hasta entonces por la dependencia), en el sentido de la complementariedad y de la colaboración. Depende únicamente de la responsabilidad enfermera y designa un conjunto de capacidades técnicas, pero también y sobre todo relacionales. El papel propio se sustenta en una metodología rigurosa y a partir del uso de herramientas especificas tales como el «expediente de tratamientos». En realidad no se opone al enfoque medico. Todo lo contrario: en la medida que los niveles de intervención son diferentes, viene a complementarlo. En efecto el enfoque medico está centrado en la enfermedad cuando el papel propio de la enfermera está centrado en la persona cuidada, que se intenta tomar en cuenta en su globalidad, con sus características físicas, psicológicas, sociales y culturales.

El papel propio constituye así, en el marco de la función de enfermera, una *práctica nueva.* Ahora bien, sucede que esta práctica nueva es aplicada de manera diferente en las unidades de tratamientos, tanta en el orden cualitativo como en el cuantitativo. Existen varias motivas para esa:

- En primer lugar, su emergencia y su reconocimiento recientes tomaron desprevenidos a un buen número de profesionales poco armados desde el punto de vista teórico.
- Por otro lado, sus aplicaciones prácticas sobre el terreno son tanto más difíciles de concretar cuanto que las enfermeras en activo han obtenido diplomas distintas y por consiguiente sufrieron diversas influencias en materia de formación.
- Parece igualmente que el personal dirigente haya adoptado posiciones sensiblemente diferentes al respecto. En algunos casos se considera que el papel propio se constituirá en corto plaza en un medio eficaz al permitir a la función ser objeto de un reconocimiento social mayor y, por consiguiente, de desarrollarse. Se incita entonces al personal enfermero a establecer con la mayor regularidad posible las tareas qua resultan directamente de ese papel propio. En otros casos, el personal dirigente aparece más reservada y no la considera como prioritario en relación con la acción global y con los objetivos por alcanzar. La incitación es dirigida entonces hacia al papel prescrito.
- Por fin conviene agregar que las tareas relativas al papal propio aparecen mejor adaptadas en algunas unidades de tratamientos que en otras, particularmente en aquellas en qua el enfermo queda fuertemente dependiente a lo largo de su estancia (por ejemplo las unidades de reanimación).

Por todos estos motivos, las tareas relativas al papel propia se establecen sobre el terreno con intensidades muy diferentes. Y de esta observación, resulta qua el estudio de esta población en el terreno presenta un interés capital: la actividad individual relativa al papel propio varia de un sujeto a otro y *puede ser apreciada en una escala creciente de intensidad.* Se puede tener así acceso a dos grupos bien diferenciados, una cuyos sujetos son incitados, particularmente por al personal dirigente, a realizar más a menos regularmente tareas ligadas al papel propio y que por consiguiente, *establecen prácticas nuevas;* el otro constituido por sujetos qua ejercen su función de manera más tradicional, centrándose esencialmente en el papel prescrito por los médicos. Entonces, como ya la vimos, se puede pensar que el acceso a prácticas nuevas constituye un determinarte poderoso de transformación de las representaciones sociales.

II. CONSIDERACIONES TEORICAS

Desde ahora es posible proponer un conjunto de hipótesis teóricas relativas a los mecanismos cognitivos que determinan el cambio de estada de las representaciones sociales, así como del papel determinante desempeñado en ese marco por las nuevas prácticas. Este acercamiento teórico de la dinámica de las representaciones sociales está fundado en el concepto de cognición prescriptiva (*cf* Flarnent, en esta obra). En efecto, se considera:

1. Que una representación social está constituida por un conjunto finito y organizado de cogniciones,
2. Que las cogniciones son prescriptivas en la mayoría de los casos.

Una cognición se dice prescriptiva cuando designa el conjunto de recomendaciones, indicaciones e instrucciones que se imponen frente a una situación particular. Es decir, describe el conjunto de modalidades que puede tomar una acción, una conducta a una práctica en una situación determinada. Es por eso que «el aspecto prescriptor de una cognición es el lazo fundamental entre la cognición y las conductas que se considera le corresponden» (Flament, en esta obra). En este sentido, podemos hablar también de esquema prescriptor.

Aquí solo nos detendremos en un tipo particular de transformación de las representaciones sociales: *la transformación progresiva, es decir sin ruptura y sin fenómeno dispersivo.* Este proceso, fundado en la teoría de la activación (Flament, 1989; Guirnelli, 1989), se puede resumir brevemente así (para una presentación exhaustiva de los diferentes tipos de transformación, *cf* Flament en esta obra. Ver también Andriamifidisoa, 1982, para una ilustración empírica):

1. *Las circunstancias externas,* es decir que dependen de una causalidad ajena a la representación, *se modifican.* Será cuestión, en la mayoría de los casos, de la aparición de un suceso importante que viene a cambiar completamente el orden actual de las cosas. Es por lo tanto el conjunto de las condiciones que

rodean e influyen al sujeto en sus relaciones habituales con el objeto que modifican. Ha sido el caso por ejemplo de la desaparición del conejo, provocado por la mixomatosis, que creo condiciones cinegéticas fundamentalmente diferentes al cuestionar totalmente los hábitos de los cazadores (Guimelli, 1938). En lo que concierne la función de enfermera, al parecer la hiper-especialización indica, asociada a la sofisticación creciente de las técnicas han contribuido a crear una zanja cada vez más ancha entre el personal sanitario y los enfermos. Progresivamente, estas nuevas condiciones han llevado a la enfermera a ocultar las demandas de carácter humano y relacional de los enfermos, en beneficio de respuestas de tipo técnico. A fin de cuentas, la respuesta técnica se ha vuelto dominante, sino exclusiva.

2. *Progresivamente, las prácticas sociales* ligadas al objeto de representación *se modifican a su vez.* Aparecen prácticas nuevas que se tornan cada vez más frecuentes en el grupo que busca adaptarse a la nueva situación generada por los cambios externos. Es así que en algunas unidades de tratamiento y con cada vez mayor frecuencia emergen nuevas tareas que se sostienen en consideraciones teóricas cada vez mejor definidas y que tienen por objetivo hacerse cargo del enfermo en plan relacional y en su globalidad. Herramientas destinadas a facilitar este nuevo acercamiento son perfeccionadas y utilizadas con una creciente frecuencia por el personal sanitario.
3. En la medida en que las prácticas nuevas no están en contradicción con el estado inicial de la representación (lo que es evidentemente el caso para la función de enfermera), *el incremento de la frecuencia de las prácticas nuevas tiene por efecto movilizar y activar prescripciones antiguas,* presentes ya en el campo representacional pero «aplazadas» por la ausencia de una práctica correspondiente. Es probable también que prácticas nuevas generen prescripciones totalmente nuevas. Así, progresivamente, el establecimiento más frecuente y sostenido de prácticas nuevas da mayor valor a las cogniciones que las prescriben. Aumentan su fuerza en el campa representacional dándoles una ponderación de la que no se puede pensar que sea proporcional a la frecuencia de las prácticas que prescriben.
4. Las prescripciones activadas funcionan en un concepto único que *se vuelve entonces el núcleo central de la representación y* garantiza la coherencia del conjunto. Este proceso de fusión, que hemos observado y descrito al sujeto de un análisis de las representaciones de la caza y de la naturaleza (Guimelli, 1939), nos parece particularmente probable en cualquier transformación de ese tipo. En efecto, la activación de los esquemas proscriptores de las nuevas prácticas y su integración en la estructura existente cambia el campo de representación en el sentido de una complejidad creciente. Ahora bien, sabemos que los principios elementales de la economía cognitiva ordenan que las modificaciones cognitivas sean mínimas. Por lo tanto, podemos pensar que *la fusión de los esquemas preceptores en un concepto global, único y unitario* constituye uno de los medios más económicos que existan para reducir y volver más simple el campo representacional. Es así posible, incluso probable, que las transformaciones de las representaciones de la función de enfermera sean regidas por procesos análogos.

Es el conjunta de esta hipótesis teórica que pondremos a prueba ahora, a partir de tres conjuntos de resultados empíricos obtenidos a partir de acercamientos metodológicos distintos pero complementarios:

- La transformación de la estructura de la representación de la función de enfermera;
- La identificación del núcleo central de la representación:
- El papel organizador fundamental del núcleo central.

III. RESULTADOS EMPIRICOS

Regresemos a las representaciones sociales de la función de enfermera y en particular a las representaciones que las enfermeras tienen de su propia función. Hemos visto que esta función estaba caracterizada por la aparición de prácticas nuevas con tendencia, en ciertas condiciones, a que se vuelvan cada vez más frecuentes. Podemos entonces esperarnos, teniendo en cuenta las consideraciones teóricas precedentes, a que las representaciones de la función se transformen para los sujetos que ponen en práctica estas nuevas prácticas. ¿Pero cómo evolucionan? ¿A través de que proceso se transforman? ¿Cuáles son las consecuencias de su transformación? Un cierto número de resultados empíricos permite aportar algunas respuestas a estas preguntas.

1. DINAMICA DE LAS REPRESENTACIONES DE LA FUNCION DE ENFERMERA

Se realizó un primer estudio (Guimelli y Jacobi, 1990) sobre el terreno a partir de una población constituida por cuarenta enfermeras diplomadas del Estada, entonces en función en diversos hospitales de la asistencia pública de Marsella. La población fue dividida en dos en función de los sujetos que trabajaban en unidades de tratamiento reputadas por poner o no en práctica el papel propio. Para confirmar la dicotomía inicial, fundada sobre una percepción intuitiva, se propuso a los sujetos que contestaran un cuestionario que contenía doce items, constituido cada uno por una tarea característica del papel propio y presentado baja la forma de pregunta. Por ejemplo: «¿Tiene usted ocasión de impulsar y evaluar una acción educativa en materia de salud?».

El sujeto contestaba a cada una de las doce preguntas en una escala de frecuencias que contenía cinco modalidades: nunca, raramente con bastante frecuencia, frecuentemente y muy regularmente. Para asegurar el tratamiento de esos datos, se atribuía un marcador que iba de 1 (nunca) a .5 (muy regularmente) para cada una de las doce respuestas. Al efectuarse la suma de los doce marcadores parciales, obteníamos uno global variando en el intervalo [12, 60] que tenia por objetivo reflejar la frecuencia con la que el sujeto participaba en el papel propio (12: frecuencia nula; 60: frecuencia máxima). Así la actividad individual relativa al papel propio (por lo tanto a las nuevas prácticas) podía ser situada sobre una escala de frecuencia creciente. Los marcadores medios confirman la primera clasificación de los sujetos.

Cuando la incitación es dirigida hacia el papel propio, efectivamente se observa que los sujetos declaran, en promedio, una mayor frecuencia de su actividad relativa a las tareas que le están encomendadas. En adelante, disponernos pues de dos grupos de sujetos que se diferencian por la frecuencia con la que establecen esas nuevas practicas. Así, si consideramos la hipótesis según la cual el crecimiento de la frecuencia de prácticas contribuye a una transformación masiva de la representación, hemos desde ahora operacionalizado la variable independiente. Esta abarca dos modalidades que definen a dos grupos distintos:

- El grupo 1. más centrado en el papel prescrito y que será designado bajo el término de «prácticas tradicionales»;
- El grupo 2, caracterizado por la puesta en práctica frecuente de las tareas relativas al papel propio y que designaremos más tarde con el término «prácticas nuevas».

Para estudiar la estructura de la representación y verificar el valor de veracidad de la hipótesis que se acaba de enunciar, hemos procedido a un análisis de similitud (Flament, 1981; Degenne y Vergès, 1973; Guimelli, 1988). En este caso en particular, el análisis de similitud tiene por objetivo esencial poner en evidencia el tipo de organización de las cogniciones prescriptivas relativas al objeto de representación. Estas son identificadas primero gracias a una serie de entrevistas exploratorias, en seguida traducidas en forma de «etiquetas», que constituirán los items del cuestionario, cuando son bien escogidas, las «etiquetas» resumen perfectamente el contenido de las prescripciones y podemos plantear la hipótesis de que ellas inicializan para el sujeto los aspectos más generales a esenciales de las prescripciones.

Un cuestionario de caracterización, presentado baja esta forma, fue también administrado a los dos grupos de sujetos. Recordemos que en este tipo de cuestionario, proponemos al sujeto «n» items y se les pide que procedan a elecciones por bloque. Los sujetos son así conducidos a producir «c» clases de «k» items cada una «n» es así igual a «c» x «k». Para realizar esta tarea, se les pide que identifiquen primeramente los «k» items más importantes (o los más apropiados) en relación con su propia concepción del objeto de representación; en seguida, los «k» items que son menos importantes. Entre los items restantes deben identificar enseguida los «k» items que todavía son importantes, etcétera. Se atribuye un marcador al conjunto de los «k» items pertenecientes a una misma clase. En el estudio que aquí se presenta, se ha propuesto a los sujetos veinte items que se les pidió ordenar en cinco clases que abarcarán a su vez cuatro items cada una.

Cada ítem es asignado de un marcador que corresponde a la clase en la que fue ordenado por el sujeto. Se construye así una escala ordinal pero como lo indica Flament (*cf* capitulo 2 de esta obra), la experiencia demuestra que podemos utilizar la escala *como* si fuera numérica. Este procedimiento presenta un interés no

despreciable. En efecto, para proceder al análisis de similitud, autoriza la utilización de un *índice de distancia* (Guimelli, 1988. 1989) que permite analizar los dates a dos niveles complementarios:

- En la medida en que a cada ítem le es asignado un marcador que manifiesta su grade de importancia o pertinencia en el campo representacional, se vuelve posible proceder a una comparación estadística de las medias relativas a cada uno de los items en las diferentes poblaciones estudiadas. Se pone así en evidencia, en términos dinámicos, las eventuales modificaciones de importancia que los sujetos atribuyen a algunos de entre ellos. Esta propiedad del índice «d» nos parece muy importante: permite poner en evidencia la transformación, aún menor, de una representación social que se opera, según Abric (1987, p. 74), «en primer lugar por un cambio de las ponderaciones asignadas a los elementos».
- El valor del índice de distancia «d» variando de +1 (similitud máxima) a -1 (antagonismo máximo), el análisis de similitud hace aparecer bloques de items entre los que se observan relaciones negativas. En efecto de la aplicación del induce «d», resulta que los items reagrupados al interior de cada bloque están caracterizados entre si por fuertes valores de similitud, cuando las relaciones entre bloques pueden ser consideradas come relaciones de antagonismo (Guimelli, 1988, 1989). Por lo tanto el árbol máximo obtenido proporciona un conjunto de informaciones particularmente pertinentes para analizar la estructura de la representación.

Los veinte items propuestos a los sujetos fueron concebidos a partir de un primer acercamiento a las representaciones de la función de enfermera (Jacobi, 1988), después, sobre esta base, solicitando un grupo de quince expertos con el fin de que ellos constituyeran una lista definitiva que abarcara diez items característicos del papel prescrito y diez items característicos del papel propio. Los veinte items fueron presentados entonces a los sujetos en un orden aleatorio pidiéndoles que siguieran el procedimiento de las elecciones por bloque, descrito más arriba.

Para analizar los datos, comparamos los resultados obtenidos en ambos grupos («prácticas nuevas» vs. «prácticas tradicionales»). La posición media de cada ítem en la escala de distancia (-2 a + 2) fue objeto de una comparación estadística, traducida en la forma de perfiles. Pone en evidencia un contraste relevante entre las ponderaciones atribuidas a los items para cada uno de los dos grupos.

Al parecer es cierto que una modificación sensible de las prácticas contribuye a una modificación sensible de las ponderaciones de varios elementos de la representación. Ahora bien, si examinamos los resultados con mas atención, observamos que son esencialmente las prescripciones relativas a las nuevas prácticas (papel propio) que son activadas cuando las prescripciones relacionadas a las prácticas tradicionales (papel prescrito) son caracterizadas por una ponderación inferior a las del grupo de referencia Podemos concluir así que los esquemas activados son esencialmente los que prescriben las prácticas nuevas. O entonces, para decirlo de otra manera, que *los esquemas proscriptores tienden a integrar las nuevas modalidades de las prácticas y a volverlas más destacadas en el campo representacional.*

Como hemos visto antes, la modificación de las ponderaciones de los esquemas prescriptores debería traducirse normalmente en una transforma cian sensible de la estructura de la representación. Con el fin de considerar esta eventualidad más detalladamente, examinaremos ahora los árboles máximos resultantes del análisis de similitud. El grupo «prácticas tradicionales» caracterizado por la falta de acceso regular a las prácticas s nuevas será tomado, aquí también, como referencia para analizar las transformaciones eventuales de la estructura de la representación. La figura 1 presenta el árbol máximo de las representaciones de la función de enfermera en ese grupo. A fin de facilitar la lectura del grafo, los items relacionados con el papel propio son enmarcados por un trazo lleno, los relativos al papel prescrito por un trazo punteado (figura 1).

Sabemos (Flament, 1981) que si, en un árbol máximo, suprimimos una arista sin sustituirla por otra, se desconecta el grafo en dos subgrupos distintos y definimos enlaces una clasificación de los elementos en dos clases puntuales. La similitud entre los elementos que pertenecen a cada una de las clases es enlaces más elevada que la similitud entre dos elementos tomados en cada clase. Si, figura 1: aplicamos este procedimiento al suprimir el valor mínima (.35) del árbol máximo, ponemos de manifiesto una bipartición que abarca por una parte los items «saber conducir las entrevistas» y «disponer de un margen de iniciativas

satisfactorio», y por otra parte todos los otros items. La lectura del árbol de esta manera sugiere que esos dos items están mal integrados en la representación, lo que permite suponer que los sujetos no están satisfechos con su margen de iniciativas y que (¿por este hecho?) tienen dificultades para asegurar las entrevistas con los enfermos. Si ahora reiteramos el procedimiento al suprimir la arista cuyo valor es inmediatamente superior (.37) se ponen en evidencia cuatro bloques distintos:

- **El bloque A**: al parecer, se organiza alrededor de las representaciones médicas, pero incluye igualmente items importantes para el papel propio (considerar al enfermo como una entidad, participar en la educación de los enfermos y en la formación de los alumnos y del personal). Podemos así pensar que, para esos sujetos, estos items están relacionados directamente con el papel prescrito y permiten transformarle o aportarle mejoras.
- **El bloque B**: concierne los diagnósticos médicos y la vigilancia. Se observa en este bloque que la delegación de las tareas papel propio) parece estar bajo la dependencia del papel prescribe (conocimiento de las técnicas y de los diagnósticos médicos) y no del saber especifico a la función.
- **El bloque C**: se organiza alrededor de la relación con la jerarquía. ¿Cómo interpretar la relación de proximidad que mantiene esto ítem con el dominio de las técnicas de investigación en cuidados enfermeros, indispensable al desarrollo del saber propio de la función? ¿Tal *vez* los sujetos están esperando frente a las eventuales decisiones de la jerarquía que permitirían colocar y desarrollar esas actividades de investigación?
- **El bloque D**: concierne a la gestión de tratamientos así como a la utilización del expediente de tratamiento que, como ya vimos, revelan aspectos esenciales del papel propio. Ahora bien, observamos que este bloque queda aislado (y descentrado) en la estructura de la representación, como si los sujetos tuvieran dificultades para integrar esta progresión en una actividad más global.

Examinemos ahora el árbol máximo de representaciones de la función establecida según las respuestas de los sujetos que entran más regularmente a las prácticas nuevas (figura 2).

El grafo obtenido (figura 2) indica que, para ese grupo («prácticas nuevas») la organización de los items, (por lo tanto: la estructura de la representación) sufrió modificaciones considerables. En primer lugar se manifiesta una relación negativa (- .42) que pone en evidencia una oposición entre dos bloques A' y B', y que continua el acercamiento precedente de orden cuantitativo. En adelante, la representación se organiza alrededor de dos ejes, uno de ellos definido por el papel prescrito (bloque A'), y el otro por el papel propio (bloque B').

Por otra parte, los resultados del análisis cuantitativo indican que en ese bloque relativo al papel propio es donde eso grupo es fuertemente valorado. Es decir, teniendo en cuenta la forma en la que los datos han sido recolectados y tratados, podemos pensar que el bloque *B'*, que reagrupa la casi totalidad de los items específicos al papel propio, caracteriza *lo que es importante en la representación.* En cambio, en la medida en que los dos bloques se oponen por intermedio de una relación negativa, al parecer el bloque *A'* evoca en lo sucesivo aspectos menos esenciales y menos fundamentales de la representación. Sin embargo señalaremos que el bloque *B'* integra cuatro items relativos al papel prescrito. Esta observación sugiere que esos items se sostienen importantes en la representación de los sujetos y que, en consecuencia, es indispensable asociarles al papel propio a fin de obtener una acción global eficaz.

Así, como le proveía nuestra hipótesis, se observan movimientos importantes en la estructura de la representación cuando los sujetos entran a prácticas nuevas. En efecto, en el caso en que los sujetos son caracterizados por prácticas tradicionales, el papel prescrito ocupa un lugar importante en la representación o integra más o menos bien algunas prescripciones relativas al papel propio. En cambio cuando las prácticas nuevas se vuelven más frecuentes, el conjunto de las prescripciones relativas al papel propio (a las prácticas nuevas) se vuelve preponderante en el campo representacional por lo tanto podemos pensar, como lo prevé nuestra hipótesis teórica que las prescripciones activadas se fusionarán en un concepto único garantizando la coherencia del conjunto de la representación. Si así fuera, el conjunto de las prescripciones relativas a las prácticas nuevas asociadas a algunas elementos clave del papel prescrito (figura 2, bloque B') seria reagrupada baja el rubro global «papel propio». Es decir, el concepto global designado por el término papel

propio constituiría el núcleo central de la representación y garantizaría en la sucesiva la coherencia del conjunta del campo representacional. Es esta hipótesis la que pondremos a prueba en la parte que sigue.

EL NUCLEO CENTRAL DE LA REPRESENTACION

Hoy en día se admite comúnmente que el análisis estructural de las representaciones sociales se funda en dos dominios de estudia complementarias:

— el de las relaciones entre los elementos;
— el del papel de la centralidad de ciertas elementos que parecen organizar la totalidad del campo representacional.

El estudio de las relaciones entre los elementos se funda en el análisis de similitud. Este, como hemos podido constatarla (*cf. supra*), pone en evidencia relaciones de similitud definidas por Flament (1981, 377) como relaciones simétricas «que traducen la idea vaga de 'ir bien juntas'». En otras palabras, para cada par de items, se considera la relación de tipo «*A* va con *B* y por consiguiente *B* va con *A*», el árbol máximo al poner de relieve las que son más intensas. El interés de este acercamiento no plantea ninguna duda. Pero presenta una laguna: no conocemos el motivo (o los motivos) por la que *A* va con *B*. Ahora bien, debería ser posible especificar este tipo de relación. es decir, identificar e inventariar de manera relativamente exhaustiva los distintos estados que puede tomar.

En cuanta al núcleo central (o núcleo estructurante) de la representación, según Abric (1987, 68) es «el fundamento mismo de la estructura y de la naturaleza de la representación». Está constituida por algunas elementos fuertemente conexas y es caracterizada por «dos funciones esenciales:

— *Una función generadora:* es el elemento mediante el cual se crea, a se transforma la significación de las otras elementos constitutivas de la representación y es por medio de la que esos elementos adquieren un sentido, una valencia.
— *Una función organizadora:* es el núcleo central que determina la naturaleza de las lazas que unen entre si los elementos de la representación. Es en este sentido el elemento unificador y estabilizador de la representación (Abric, 1984, 180).

Así, en la medida en que los elementos centrales desempeñan un papel determinante en la economía estructural de la representación, se torna esencial proceder a su ubicación sistemática en cualquier análisis de las representaciones sociales (Abric, 1987).

El análisis estructural de las representaciones sociales ganaría entonces en agudeza y en fidelidad si se pudiera, por una parte, especificar las relaciones entre los items y; por la otra, disponer de un procedimiento que permita identificar de manera sistemática los elementos centrales, cualquiera que sea el objeto de la representación. Estas son las principales ambiciones del *modelo asociativo de los esquemas cognitivos de base* (Guimelli y Rouquette, 1992, para una exposición general del modelo, *cf* Rouquette, 1990. 1992). En efecto, se considera:

1) que el sujeto asocie dos items lexicales por medio de un operador de relación, según la fórmula secuencial:
2) Ítem inductor - Operador - Item inducido:
3) que esos operadores son identificables, formalizables y en número finito:
4) que esos operadores están organizados entre si según familias primitivas estables denominadas «esquemas cognitivos de base».

Actualmente se distinguen cinco esquemas cognitivos de base (o SCB) en los que se distribuyen 28 operadores distintos, a los que conviene añadir el operador nulo, o sea un total de 29 operadores: **Léxico** (tres operadores), **Cercanía** (tres), **Composición** (tres), **Praxis** (doce) y **Atribución** (ocho). Encontraremos adjunto las definiciones de los operadores ilustradas por un ejemplo. Cada operador es designado convencionalmente por un trigrama.

Este modelo inspiró un procedimiento empírico que permite tomar en consideración no solo el tipo de relación que los items sostienen, sino también, en la medida en que el modelo considera que los operadores de relación están organizados en esquemas, la imposición o la recurrencia de algunos esquemas en función de una situación o de un estado dado de la representación (Guimelli, 1992a). Este procedimiento empírico abarca las tres etapas siguientes:

a) *Asociación seguida:* El sujeto asocia a un término inductor tres palabras a expresiones que le llegan rápidamente al espíritu. Se obtienen así tres respuestas (o items inducidos) RI, R2, R3.

b) *Justificación de las respuestas asociativas:* se pide en seguida al sujeto que explique por escrito, en una o dos frases, los motivos por los que contesto Ri, R2, y R3 (para una justificación teórica y empírica de esta etapa, *cf* Guimelii y Rouquette, 1992).

c) *Análisis de las relaciones término inductor / términos inducidos:* se presenta al sujeto los 28 operadores no en su forma bruta, sino después de haberlos traducido al lenguaje común. Se presentan enlaces en forma de «expresiones estándar *y* se tornan así comprensibles para el sujeto ingenuo. Este debe decidir entonces: si, no, o tal *vez;* la expresión estándar refleja realmente la relación que interviene entre el término inductor y su propia respuesta. Analiza de esta manera el conjunto de las 28 expresiones estándar y así sucesivamente para cada una de sus tres respuestas (RI después R2 y finalmente R3). Así, al final de este ejercicio, ha proporcionado ochenta y cuatro respuestas. La duración total de las tres etapas es de alrededor de treinta minutos.

La aplicación de este procedimiento empírico proporciono igualmente resultados particularmente prometedores en lo que respecta la identificación de los elementos centrales de la representación (Guimelli, l992b). El estudio fue realizado a partir de las representaciones sociales del grupo ideal. Sabemos (Flament, 1984) que esas representaciones se organizan alrededor de dos elementos centrales: *la igualdad* (en un grupo ideal no hay jefe) y *la amistad* (los miembros del grupo cultivan relaciones positivas). Sabemos igualmente (Maimer, 1989; *cf.* Flament y Moliner, 1989) que la *convergencia de opiniones* es un elemento periférico. pero que es caracterizado por una centralidad cuantitativa muy fuerte. En efecto, los trabajos de Moliner han demostrado que su grado de relevancia en el campo representacional era tan elevado como para el elemento igualdad. Conviene efectivamente recordar aquí que los elementos de una estructura cognitiva son comúnmente afectados de un gradiente de centralidad cuantitativa (de relevancia o de importancia). Pero La teoría de Abric añade a esta noción la de centralidad cualitativa y estructural: el núcleo central. Además esta teoría permite de prever (Abric. 1987, 74) que «la puesta en causa del núcleo central acarrearía una transformación completa de todo el sistema» y por consecuencia el rechazo de la representación en su conjunto.

Ahora bien, cuando Moliner (1989) pone a debate la convergencia de las opiniones (se dice a los sujetos que en el grupo existen fuertes divergencias de opinión), la gran mayoría de los sujetos signen pensando que se trata todavía de un grupo ideal. En cambio, cuando la igualdad es puesta a debate (se dice entonces a los sujetos que uno de los miembros del grupo da ordenes a los otros), los sujetos consideran que ya no se trata de un grupo ideal. Se demuestra así que a pesar de su asignación a un mismo gradiente cuantitativo de centralidad. Los dos elementos se diferencian en el plano de la centralidad cualitativa: uno (la igualdad) forma parte del núcleo central cuando el otro (la convergencia do opiniones) no forma parte de él.

Para completar el estudio que presentaremos ahora, hemos considerado igualmente un elemento periférico cualquiera: la pertenencia de los miembros del grupo a un mismo medio social. A fin de aplicar el procedimiento empírico descrito, constituimos cuatro grupos equivalentes de sujetos, todos estudiantes del primer año de psicología en la Universidad Paul-Valeri. En cada uno de los grupos, se propuso a los sujetos uno de los elementos central o periférico otorgándole el estatuto de ítem inductor, se obtiene así el plan de observación siguiente:

Ítem inductor	Elemento tipo	Elemento tipo
Grupo I (N = 20)	Igualdad	Central
Grupo 2 (N = 18)	Amistad	Central
Grupo 3 (N = 19)	Mismas Opiniones	Periférico
Grupo 4 (N = 20)	Mismo medio social	Periférico

Los sujetos tenían primero que tomar conocimiento de un texto corto que tenia por objetivo inducir la representación. Por ejemplo para el ítem Igualdad: «Un grupo puede ser caracterizado por la igualdad de sus miembros. A partir de la expresión 'Igualdad', digamos muy rápidamente tres palabras o expresiones que le vienen a la mente».

Los sujetos proporcionaban entonces por escrito sus tres respuestas asociativas, después las justificaban, igualmente por escrito, y por fin evaluaban las relaciones entre el término inductor y sus respuestas con ayuda del cuestionario presentando las expresiones estándar.

Los datos han sido tratados a partir de una constante de *valencia* definida (en el sentido en que la química utiliza eso termino) como la propiedad do un ítem do entrar en un mayor a menor nürncro de relaciones de tipo (A operador B). En el terreno operacional, se considera, para un ítem inductor dado y para un grupo dado, el número de operadores activados o, si proferimos, el número de respuesta *Si* a las expresiones estándar. Recordemos, en efecto, que cuando el sujeto contesta *Si* a una de las expresiones estándar, es que ha identificado una relación entre el término inductor y su propia respuesta. En seguida hacemos la relación de esta cantidad al número total de las respuestas posibles. Así, la *valencia de un ítem será tanto más importante cuanto que éste será susceptible de entrar en relaciones más numerosas de tipo* (*A operador B*) Por lo tanto, si admitimos con Abric, y también con Flament (1987, 145) que el núcleo central de la representación gestiona el sentido del conjunto de la configuración cognitiva definida por el campo representacional, se torna posible plantear la siguiente hipótesis *los elementos centrales de la representación, que mantienen considerables relaciones con los otros elementos del campo, serán caracterizados por un grado de valencia muy superior al de los elementos periféricos.* Los resultados son presentados en el cuadro siguiente: *Valencia de los elementos centrales y periféricos. Representaciones sociales del grupo ideal según Guimelli, 1992b.*

	Elementos			
	Central		Periférico	
	Amistad	Igualdad	Opiniones	Medio social
Valencia	.50	.50	.41	.42

Los resultados confirman la hipótesis. En efecto, si establecemos las comparaciones estadísticas al considerar cada por de elementos, constatamos que los pares Central / Central por una parte y Periférico / Periférico por la otra son caracterizados por un grado nulo de significancia, cuando todos los pares Central / Periférico dan lugar a una diferencia significativa en el umbral de .001 (Guimelli, 1992b). Así, en la medida en que el elemento mismas opiniones»:

1) no se diferencia de los elementos centrales desde el punto de vista de la centralidad cuantitativa;
2) se diferencia claramente de los elementos centrales (sin diferenciarse del otro elemento periférico) desde el punto de vista de la valencia, podemos concluir que *la valencia aparece como un índice particularmente sensible para evaluar la centralidad cualitativa (núcleo central), y no la centralidad cuantitativa (relevancia en el campo representacional).* Por lo tanto podemos pensar en utilizar este índice come medio de identificación sistemática del núcleo central de las representaciones sociales.

Regresemos entonces a las representaciones de la función do enfermera. Hemos observado, (*cf* sección precedente) que el crecimiento de las frecuencias relativas a las prácticas nuevas contribuía a una modificación sensible de la estructura de la representación. Nuestra última hipótesis ha sido que la transformación de la representación se llevaba a cabo sin ruptura y por fusión de algunos esquemas proscriptores en un concepto único (el papel propio) del que podíamos pensar que se volvía central en la representación.

Si fuera este el caso, entonces deberíamos observar un crecimiento sistemático del grado de valencia asignado al concepto de papel propio donde los sujetos entran regularmente a prácticas nuevas.

Para poner a prueba esta última hipótesis, hemos considerado una población constituida por treinta enfermeras actualmente en función en diversas utilidades de tratamiento. La identificación de los sujetos que tienen acceso a las practicas nuevas se efectuó, como en el estudio precedente (*cf supra*, Guimelli y Jacobi, 1990), a partir de las respuestas obtenidas en el cuestionario al evaluar las frecuencias de las tareas nuevas en la práctica cotidiana de los sujetos. Fue así posible constituir dos grupos de sujetos sobre la base de la media. Los sujetos cuyo marcador estaba abajo de la media (N = 14) han sido asignados al grupo «prácticas tradicionales», los otros (N = 16) al grupo «prácticas nuevas». En los dos grupos, los sujetos fueron invitados a proporcionar tres respuestas asociativas al ítem inductor «papel propio». En seguida, siguiendo el procedimiento descrito, las justificaron; después evaluaron las relaciones entre el término inductor y sus propias respuestas a partir de las expresiones estándar. El cálculo del índice de valencia en cada uno de los dos grupos da el resultado siguiente: prácticas tradicionales: valencia: .61, prácticas nuevas: valencia: .74.

La comparación de las frecuencias de respuestas positivas entre los dos grupos da lugar a una diferencia muy significativa (X^2 = *50,91;* p. < .OoI). Como previsto, se observa que la valencia relativa al ítem «papel propio» es ampliamente superior en el grupo «practicas nuevas». En la medida en que la valencia puede ser considerada como un indicador particularmente sensible de la centralidad cualitativa, podernos concluir que el ítem «papel propio» se vuelve central en la representación de los sujetos cuando la frecuencia de las prácticas nuevas aumenta y cobra importancia en su actividad cotidiana. Tenernos así efectivamente una transformación estructural de la representación por transformación progresiva y sin ruptura del núcleo central.

3. EL NUCLEO CENTRAL COMO GENERADOR DE TOMAS DE POSICION

Doise (1985, p. 246) propone definir las representaciones sociales como «principios generadores de tomas de posición relacionadas con inserciones especificas en un conjunto de relaciones sociales y organizando los procesos simbólicos que intervienen en esas relaciones». Considera así que esas tomas de posición se efectúan mediante las interacciones sociales y conciernen a todos los objetos sociales «importantes», es decir, los que necesitan y sobre todo determinan las relaciones sociales. En cuanto a los principios organizadores. Doise sugiere que se trata probablemente de principios de oposición y jerarquización, dicotomía, adaptación y asimilación: al parecer atribuye igualmente gran importancia al proceso de diferenciación categorial considerado como «un principio organizador particularmente útil para dar cuenta de las representaciones sociales elaboradas en un contexto de relaciones inter-grupos» (Doise, 1985, p. 249).

Pensamos que el núcleo central de las representaciones sociales constituye igualmente un principio organizador. Pero añadiremos que este es preponderante y predominante: el fundamento esencial y relevante de cualquier representación social y, a este titulo. asegura por si mismo la cohesión del conjunto de la representación. Es ineludible y. en tanto que principio organizador, *prevalece sobre los otros.* Podemos pensar así que generará las tomas de posición (evaluaciones, actitudes, opiniones. conductas...) que serán:

— desde el punto de vista de las relaciones sociales, las más importantes socialmente;
— desde el punto de vista de las relaciones con el objeto, las mas esenciales y las más implicatorias pata el sujeto.

Algunos resultados empíricos nos permitirán ilustrar estas palabras. Se considera el conjunto de una promoción de alumnas enfermeras (N = 37) al terminar la escolaridad en una escuela de enfermeras[1]. Cada una de las alumnas es llevada a contestar un cuestionario que abarca quince proposiciones en relación directa con la función de cuidados. Cada proposición es formulada a partir de una frase corta. La proposición 1 por ejemplo, se presenta de la siguiente forma: «Generalmente, los cuidados que dispensa el hospital son de calidad».

Para cada una de las proposiciones, los sujetos deben manifestar su grado de acuerdo (o desacuerdo) sobre una escala incluyendo cuatro modalidades. Como veremos en seguida, las proposiciones pueden estar relacionadas con diversos aspectos de la función: papel delegado o prescrito, papel propio. condiciones de

---

[1] Este estudio solo pudo ser realizado gracias a la participación particularmente activa de la señora Michel, directora de la Escuela de Enfermeras del Hospital Nord (Assistance Publique de Marsella) y de su equipo pedagógico. Nuestro un profundo reconocimiento.

trabajo, remuneración, calidad del servicio prestado, utilización de herramientas especificas, relación con la jerarquía.

La elección de tal población para la recolección de datos presenta, según nosotros, una ventaja nada despreciable. Primero, podemos pensar que esta población, aunque distinta, es caracterizada por representaciones de la función de enfermera muy cercanas a aquellas de los profesionales. En efecto, en el transcurso de sus tres años de formación, estas alumnas han acumulado múltiples y variadas experiencias profesionales. Una gran parte de la formación (1,700 horas aproximadamente) está consagrada a la formación práctica en distintas unidades de tratamiento y, en esta ocasión, las alumnas entran forzosamente con bastante frecuencia a las prácticas nuevas. Por la tanto podemos pensar que, tal como para las profesionales que establecen esas prácticas nuevas, las representaciones de la función se estructuran alrededor del papel propio. Además, y es aquí esencialmente donde reside el interés de proceder a observaciones con esta población, este cuestionario se refiere a sujetos que alcanzaron la etapa terminal de la formación y, a este título, deben decidir la orientación que van a dar a su carrera. Como para cualquier estudiante. se trata de una decisión particularmente implicatoria en el sentido en que va determinar, en amplia medida, la evaluación profesional ulterior. ¿Que hay en realidad mas importante para un pasante que la elección de su primer empleo? En lo relativo a la función de enfermera, la opción del sujeto se puede efectuar en dos sentidos que tendrán consecuencias profesionales bastante distintas: ya sea que decide ser reclutado por el hospital (sector público, particularmente con la seguridad de empleo), se contrata en el sector privado o ejerce de manera liberal. Esta pregunta de la elección profesional es planteada a las alumnas al final del cuestionario, y observamos que aproximadamente el 43 por ciento de ellas opta por el sector público y el 57 por ciento restante por el liberal a privado. Ahora bien. podemos prever que esta toma de posición, en la medida en que es particularmente implicatoria para el sujeto, será determinada por el núcleo central de la representación, principio organizador que, recordémoslo, debe ser considerado como predominante.

Examinemos ahora las respuestas de los sujetos a los cuestionarios. Ponen en evidencia un consenso notable de los sujetos cualquiera que sea la elección profesional que han efectuado. En efecto, para trece proposiciones sobre quince, la frecuencia del acuerdo no ocasiona una diferencia significativa entre los dos subgrupos. Esas proposiciones de consenso se vinculan a diversos dominios de la función: calidad de los servicios prestados, papel delegado. condiciones de trabajo, utilización de herramientas especificas, relaciones con la jerarquía, remuneración.

Sin embargo dos proposiciones (números 3 y 7) ponen de manifiesto un contraste bastante nítido entre las respuestas de los dos sub-grupos. Se trata de las únicas proposiciones del conjunto relativas al papel propio. Es por lo tanto solo a propósito del papel propio. identificado como núcleo central de la representación, que se observan evaluaciones diferentes según una u otra de las elecciones profesionales. En efecto, las alumnas que rechazan la carrera hospitalaria y entran en el sector liberal o privado, en amplia proporción cuestionan el ejercicio del papel propio en el hospital. Es decir, en ese grupo, hay más alumnas que piensan, por una parte, que en el hospital el papel delegado tiene más importancia que el papel propio (número 3), y, por otra parte, que el hospital no reúne las condiciones para que la enfermera pueda ejercer su papel propio (número 7). Estos resultados se invierten si consideramos el grupo que ha optada por hacer carrera en el hospital. Así, no son las condiciones de trabajo, las relaciones con la jerarquía, las remuneraciones propuestas por el hospital, etcétera, que condicionan la elección profesional, pero la forma en que son percibidas las condiciones de ejercicio del papel propio. En otras palabras, cuando el ejercicio del papel propio en el hospital es considerado por los sujetos como del orden de lo posible, se quedan en el hospital y optaran por hacer ahí su carrera. Cuando, al contrario, piensan masivamente que en el hospital no se da al papel propio la importancia que merece, los sujetos abandonan el hospital y entran en el sector liberal o privado.

Dicha esto, se observará que esos resultados pueden ser interpretados de otra forma. En efecto, la relación puesta en evidencia es de orden correlacional y, por consiguiente, podemos considerar igualmente que los sujetos justifican a racionalizan sus elecciones poniendo o no en causa el papel propio en el hospital. Pero esta explicación, aunque goce menas de nuestra preferencia, teniendo en cuenta las hipótesis que hemos formulado, al parecer va en el mismo sentido que la precedente. Efectivamente, en la medida en que las sujetas no creen necesario justificar sus opciones a partir de las otras proposiciones (que se encuentran fuera del núcleo central), demostramos también, por esta explicación, el papel organizador fundamental del núcleo central.

Por último observaremos que los sujetos que rechazan la carrera hospitalaria no se diferencian de los otros sujetos en las respuestas que dan a las proposiciones centradas en el expediente de tratamientos y en la gestión de los tratamientos. Ahora bien, uno y otro son considerados por el conjunto del personal sanitario como herramientas determinantes, que constituyen la clave de bóveda del papel propio de enfermera. Por consiguiente, estos resultadas sugieren que la toma de posición se efectúa a partir del principio organizador central. y no a partir de los elementos que la componen, por más importantes que sean. Además van en el sentido de nuestra hipótesis de la fusión de las elementos de la representación en un concepto único, esto último volviéndose entonces central. En lo sucesivo, en efecto es el papel propio que se ha vuelto el principio organizador preponderando y que, a este titulo, determina las tomas de posición más implicatorias para el sujeto. Los elementos que lo componen desempeñan probablemente un papel en la coherencia de la representación, pero diferente y de menor importancia.

CONCLUSIÓN

Advertimos así que las practicas tienen un efecto capital en la transformación de las representaciones sociales. Más concisamente, el acceso a prácticas nuevas modifica de manera masiva la estructura de la representación. En el caso que hemos analizado, los resultados empíricos demuestran que el establecimiento de prácticas nuevas activa los esquemas que las prescriben y refuerzan su ponderación en el campo representacional. De mí modo que la ponderación de las prescripciones en la representación parece proporcional a la frecuencia con la que se establecen las prácticas. Así, la estructura de la representación se encuentra poco a poco transformada: las prescripciones fuertemente ponderadas son incluidas en un concepto global, el papel propio, pie se vuelve núcleo central de la representación. Confirmado como tal por el método de identificación que propusimos, el concepto de papel propio asegura en adelante la organización y coherencia dcl conjunto de la representación y, sobre *todo*, determina las tomas de posición que pueden ser consideradas como esenciales en las relaciones que el sujeto mantiene con el objeto. Desearíamos insistir sobre este último punto. Entender, explicar, prever las conductas sociales solo puede llegar a un resultado en la medida en que los sistemas de representación de los sujetos sean analizados e identificados. En este marco, la identificación sistemática del núcleo central se revela igualmente esencial. En realidad parece, por ejemplo, que uno de los escasos medios que se ofrecen a los responsables del hospital para incrementar la tasa de contratación (que consideran en general como demasiado débil) consiste en crear, en las unidades de tratamiento, las mejores condiciones posibles para que la enfermera pueda ejercer su papel propio.

Intervenir en cuanto a las condiciones de trabajo, las relaciones jerárquicas, incluso de la remuneración en los limites comúnmente admitidos, muy probablemente solo tendría efectos menores. Sobre este punto desearíamos atraer la atención de los gestores que otorgan un determinado interés a los hechos sociales. No es la realidad objetiva de la situación la que permite entenderlos. pero si la forma en la que los grupos se la apropian. Decidir tomando en cuenta las representaciones sociales generadas por la situación tendría probablemente por efecto facilitar no solo resolver conflictos sociales, sino también y sobre lo de prevenirlos. Así, en el caso que nos ha ocupado, solo una reflexión profundizada relativa a las representaciones sociales de la función de enfermera puede conducir a una decisión probablemente eficaz para mejorar las condiciones de contratación del hospital. Si preferirnos: al parecer la teoría de las representaciones se ha vuelto insorteable y se revela en lo sucesivo indispensable en el estudio comprensivo de las prácticas y los objetos sociales.

CAPITULO V

ENTRE REPRESENTACIONES Y PRACTICAS: EL SIDA, LA PREVENCION Y LOS JOVENES

Michel Morín

INTRODUCCION
1. LOS FRACASOS DE LA PREVENCION

La prevención de los riesgos goza hoy de una amplia prensa. Del conjunto de peligros que inquietan a la opinión pública en los mementos de sondeo, el Sida, enfermedad popularizada por los medios desde su origen reconocido (Herzlich, Pierret, 1988), ocupa un lugar importante entre los motives de temor de los franceses consultados por sondeo: La segunda posición con 68 por ciento de los sufragios en noviembre de 1989, después de la droga con el 80 por ciento en los votes en un sondeo nacional del CEVIPOF (Fundación Nacional de Ciencias Políticas). Las relaciones de temor reconocido con las conductas de protección quedan sin embargo en el misterio y con toda la evidencia, escapan, en vasta medida, a los recursos explicativos ordinarios de que disponen quienes están comprometidos en acciones de prevención. Luego de un coloquio internacional reciente (Florencia, junio 1991), los periodistas encabezaban sus noticias sobre *los fracasos de la prevención (Libdrauion*, 20 de junio 1991). Después de un coloquio precedente Montreux, Noviembre 1990), *Le Alonde* intitulaba «Sida: prevenir de urgencia». Subtitulo: «En ausencia de terapias eficaces, la prevención permanece como la única arma contra el Sida, ¿Cómo hacer comprender esto, lo más pronto posible. a la mayoría de la gente?» Se sigue insistiendo en este tema cuando empieza en Amsterdam la VIII Conferencia Internacional sobre el Sida, interrogado en esta ocasión, el doctor Michael Marson, jefe del programa mundial de lucha contra la epidemia de la OMS, declara (22 de Julio 1992) «...Vuelvo a decir que no hay otra solución que actuar de forma preventiva. Su predecesor, J. Mann (1992), declara «Es forzoso constatar el creciente fracaso a escala global de la lucha contra el Sida» (p.158).

Es pues el tiempo de las preguntas y en el contexto de una reactivación critica de las perplejidades, la época es de balance circunspecto y de experimentación razonada.

II. PREVENIR A LOS JOVENES: LAS DIFICULTADES DE UN PROYECTO RAZONABLE

En el enorme volumen de datos y proyectos relevantes de La prevención del Sida, sorprende constatar que aquellos a quienes llamamos jóvenes ocupan todavía un sitio muy particular:

1. De inmediato se dirigieron a ellos mensajes y acciones educativas tendientes a hacerlos adoptar comportamientos de precaución resultantes lógicamente de un análisis medico de los riesgos de infección por el VIH.
2. Los jóvenes franceses, como en la mayoría de los países sometidos a observaciones técnicamente controlables, solo adoptan de manera minoritaria, y de modo poco estable, los comportamientos de precaución que se les recomienda, si no es que ordenada a partir del saber medico de la época. Se continua evocando sus propósitos de resistencia, imputándoles incluso los fracasos de las campañas de prevención, aunque los resultados de las encuestas más recientes indiquen que se notan evoluciones, en particular en relación con el uso del preservativo (Moatti, *et al.*, 1990).
3. A partir de hipótesis pedagógicas deliberadamente simplificantes que expreso manifiestamente el informe sobre el Sida del profesor Got (1989). se quiso articular lo más concretamente posible una politica de información y una política de prevención orientada principalmente a concretar una *promoción inteligente y precisa del preservativo* (p. 106), apoyada por una *reflexión sobre la formación e información sexual en nuestra sociedad* (p. 109). Esta orientación racionalmente pragmática, se condensa en una alternativa supuestamente convincente: el preservativo, la fidelidad a la muerte. Excluye así de su terreno tomar en cuenta la complejidad de situaciones y caracteres decisionales que intervienen en la variabilidad dinámica de los intercambios sexuales y pueden conducir, por ejemplo a la elaboración de estrategias preventivas racionales como la de *selección de pareja* (Lagrange. 1991). Puede conducir a simplificar abusivamente el paso, supuestamente causal e individual, de la

percepción de los riesgos en los comportamientos efectivos. Puede también inducir a reforzar un presupuesto de homogeneidad a similitud para un grupo blanco imaginario reunido baja la etiqueta de «Jóvenes» que se supone ocasiona un modo de enfrentamiento especifico a los riesgos del Sida, cuando todos los trabajos de sociología actualizada muestran la complejidad creciente de la evolución de los ciclos y estilos de vida asociados a las edades (Galland, 1990. 1991).

III. SUPERFICILIDAD Y AMBIGÜEDAD DEL RECURSO EN LAS CIENCIAS HUMANAS

A pesar de la abundante remisión a los modelos explicativos de las ciencias humanas y particularmente a los marcos de análisis de la psicología social, las investigaciones de campo francesas que pueden aclarar las dificultades constatadas siguen siendo hasta hay poco numerosas. Está clara que importantes obstáculos teóricos, metodológicos, ideológicos y éticos continúan presionando el estudio de las prácticas sociales al poner en juego elecciones que, en nuestras sociedades, son consideradas como relevantes de una intimidad cuya observación es rigurosamente reglamentada.

Es el caso de cualquier actividad de investigación relacionada con la sexualidad, paso evidentemente obligatorio de un cuestionamiento de la prevención del Sida entre los jóvenes. La aceptación de una exploración de los procesos que pueden contribuir a los aparentes fracasos de múltiples acciones de prevención para los jóvenes constituye en sí misma un desafió social que escapa a las exigencias de las ciencias humanas y sus regias metodológicas. Es por lo tanto en un marco polémico muy mal delimitado al que la psicología social se introduce para desarrollar sus perspectivas.

IV. A FAVOR DE QUE SE TOMEN EN CUENTA LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

En las huellas de las hipótesis avanzadas por S. Moscovici (1961, 1976, 1981, 1988), se puede proponer que frente a los enigmas y amenazas del Sida, los procesos del pensamiento *y* construcción colectiva elaboraron y continúan desarrollando, en las fronteras inciertas de los diferentes grupos sociales, teorías sobre el Sida que combinan creencias, valores, actitudes e informaciones. Esas teorías son utilizadas como un saber práctico (Jodelet, 1989) movilizable en las diferentes situaciones sociales en las que el objeto-Sida es evocado y destacado por las necesidades de una acción (actividad de intercambio en la práctica sexual, actividad profesional en el marco de la práctica médica o simplemente actividad de reflexión-discusión en el marco de una práctica de encuesta). Caracterizadas por su desfase y alejamiento del saber científico de la época no deben de ser evaluadas como errores reductibles por causas de ignorancia o desconocimiento racionalmente modificables. Al contrario, debemos buscar entender su formación y estabilidad aparente, y para eso podemos apoyarnos sobre algunas tesis corrientemente comprobadas en el análisis socio-cognitivo de las representaciones:

— Las representaciones sociales no son causas de comportamiento. Son guías para las conductas sociales. Por lo tanto no se trata de intentar establecer el modelo de una estricta causalidad mecanicista y lineal que relacionaría representaciones y prácticas al igual que, para algunos, las actitudes positivas o negativas respecto al preservativo son supuestamente las desencadenadoras simples y directas de su uso o no. Son los modos de definición y de conocimiento de los objetos-problema de la vida cotidiana que tienen, antes que nada. una función adaptativa. Permiten en particular reducir lo desconocido a lo familiar (Moscovici, 1988) o aún al sujeto que ahorre lo impensable (Kaës. 1989).
— Las representaciones sociales son combinaciones organizadas y estructuradas de elementos cognitivos y afectivos que permiten a los individuos y a los grupos encarar las incertidumbres y a las amenazas asociadas al Sida. Los modos de estructuración son diversos pero producen conjuntos jerarquizados de elementos interrelacionados en los que es posible identificar centralidades que, por hipótesis, remiten a principios de determinación y afectación del sentido principal asignado al objeto (Abric. 1987.1989). Las variaciones de las jerarquizaciones y centralidades son asociadas por medio de hipótesis a diferencias en la constricción de las conductas.
— Las representaciones sociales son construidas y reforzadas por y para prácticas en las que los sujetos están socialmente insertos. Los diferentes fenómenos puestos en evidencia en la

investigación sobre la dinámica de las representaciones (anclaje, objetivación, personificación) son otras tantas manifestaciones de la importancia de los procesos psico-sociales en la génesis y evolución de la relación de las representaciones con las prácticas.

V. PERSPECT1VAS DE ENCUESTA

Presentaremos aquí algunos resultados de encuestas desarrolladas en una investigación concerniente a las modificaciones de las conductas de los jóvenes en relación con el Sida (Morin, Joule. 1991). Esta presentación parece ilustrarnos el interés y los limites de una aplicación al estudio de los problemas de prevención de las proposiciones teóricas que acabamos de resumir. Atestigua en cuanto al enfrentamiento de estas cuestiones generales:

- ¿Cómo caracterizar la organización socio-cognitiva de las representaciones sociales entre los jóvenes? ¿Qué lugar ocupan las conductas preventivas en esas representaciones? ¿Se puede identificar sobre qué bases cognitivas se establecen consensos y divergencias en los diferentes agrupamientos de jóvenes reconstruidos por medio de nuestras encuestas?
- ¿Qué lugar ocupa el desconocimiento en la orientación de las conductas preventivas? ¿En qué puede ayudar el estudio de las representaciones sociales para redefinir las dificultades de las estrategias de corrección de lo que todavía se llama «falsas creencias» en el enunciado de los objetivos de información preventiva?
- ¿Cómo se diferencian, en el marco normado de las situaciones-jóvenes, las principales conductas sociales de gestión de los riesgos asociados al Sida, esos riesgos, por definición, no reductibles a los peligros de infección por VIH en las relaciones sexuales sin preservativo? ¿Por qué campos de determinación son orientadas esas conductas?

Dos encuestas servirán de apoyo a esta presentación y serán puestas en relación con los resultados de otras investigaciones recientes efectuadas en Francia o en otros países. La primera se hizo en 1989 con 283 jóvenes entre los 16 y los 25 años de edad. repartidos en tres categorías: estudiantes de secundaria, universitarios y desempleados jóvenes en prácticas de utilidad colectiva (TUC). La segunda se realizó en 1990 con 210 jóvenes de sexo femenino insertas en situaciones de formación profesional suponiendo servicios practicantes y contactos relacionados con interacciones de trabajo: enfermeras alumnas, asistentes sociales alumnas y alumnas preparando un certificado técnico superior (BTS). Esas encuestas por medio de cuestionarios fueron precedidas por entrevistas semi-dirigidas. Una y otra se desarrollaron en el sur de Francia.

LA ORGANIZACION SOCIOCOGNITIVA DE LAS REPRESENTACIONES DEL SIDA Y LAS CONDUCTAS DE PRECAUCION

En nuestras encuestas se evaluaron la inserción de las conductas de precaución en el campo de las representaciones del Sida a partir de varias técnicas elaboradas en el marco de un acercamiento trans-disciplinar y multi-métodos de la construcción y difusión del saber común y las representaciones de las nuevas tecnologías (Grize, Verges, Silem, 1987; Verges, 1987, 1989). Esas técnicas deben ser consideradas corno dispositivos que suscitan en quienes contestan un cierto número de operaciones cognitivas que ayudan a poner en evidencia los principios organizadores que suponemos, estructuran el campo de los diferentes componentes del objeto estudiado en nuestra investigación, el Sida. En el conjunto de las tareas propuesta, el test de evocación libre, las tareas de clasificación de palabras con etiquetaje de las clases producidas y las tareas de comparaciones-analogías (entre Sida, cáncer y toxicomanía) permiten establecer las bases de una cartografía socio-cognitiva que esquematiza el fenómeno Sida.

I. El orden de los términos y la relevancia de la noción de enfermedad mortal

Las técnicas de asociación de palabras conocen hoy un incremento interesante en el marco de los estudios de campo en donde su valor heurística es manifiesto ya que se sustenta en una preocupación de articulación rigurosa de las técnicas de análisis a los modelos teóricos (De Rosa, 1988; Verges, 1992; Abric, capitulo 3 de esta obra). Su exploración más sumaria consiste primero en establecer el cuadro de frecuencias de aparición de las palabras y luego en establecer la lista de palabras más utilizadas. La encuesta de 1989 mostraba fácilmente por ejemplo cuántos jóvenes evocaban los significantes más empleados de un conjunto

voluminoso de 1536 términos: 1) Muerte (60 por ciento), 2) Enfermedad (57 por ciento), 3) Preservativo (42 por ciento), 4) Sexo, sexualidad (22 por ciento), 5) Virus (21 por ciento), 6) Miedo (21 por ciento). 7) Homosexuales (16 por ciento), 8) Peligro (16 por ciento), 9) Droga (15 por ciento), 10) Sufrimiento (11 por ciento).

El reagrupamiento categorial del conjunto de palabras producidos no modificaba sensiblemente esta jerarquización esquematizada de los referentes banalizados del estimulo Sida. Dos años antes, una encuesta para 3 mil jóvenes alumnos del Liceo y del Instituto de Enseñanza Profesional (LEP) de la misma región (Olivier. 1990) aparentemente obtenía con una técnica semejante, la misma jerarquización de los referentes asociados al Sida. No obstante, un punto destacaba de entre los contrarios de esa encuesta el preservativo y los referentes del vocabulario de la protección solo aparecen con una frecuencia considerada baja en las respuestas (menos de 20 por ciento de los alumnos se referían a ellos). Se podría ver así en esta indicación el reflejo probable de una evolución y la formación reciente pero va estabilizada de un esquema estereotipado que asocia Sida-preservativo, junto con Sida-muerte y Sida-enfermedad, lo que, como ya hemos apuntado, está en correspondencia con los objetivos principales de las campañas dirigidas a los jóvenes. Sin embargo el acercamiento de las listas de palabras producidas por los dos conjuntos de encuestas 1989 y 1990 (poblaciones generales) y los tres grupos de la encuesta 1990 (BTS enfermeras, asistentes sociales) sugiere desde la lectura más superficial un cierto número de observaciones concernientes a la jerarquización aparente de los constituyentes del objeto-Sida y la ubicación de los items que remiten a la prevención y a las precauciones.

- Es sobresaliente una *homogeneidad importante en la constitución de una lista de términos* que al parecer es el vocabulario de base utilizado entre todos los grupos y subgrupos para caracterizar el Sida.
- Se puede leer en este simple test la manifestación de un *consenso* acerca de la noción de *Sida enfermedad mortal,* pera un examen más atento muestra en efecto que variaciones considerables diferencian a los tres subgrupos de la encuesta 1990. incluso en lo que concierne a los referentes evocados más frecuentes. Para las alumnas enfermeras, la referencia a la *enfermedad (46* por ciento) surge inmediatamente menos que la referencia a la *droga.* Para las asistentes sociales alumnas, la referencia a la *enfermedad* es expresada fuertemente (78 por ciento) pero la *sexualidad*, y no la droga como ocurre en otros grupos, que aparece inmediatamente después de la idea de la *muerte* (*cf* cuadro I).
- *La relación Sida y preservativo* o precaución no aparece tan fijada y estereotipada como lo sugerían las respuestas 1989. Únicamente un cuarto de la población interrogada las evoca espontáneamente en la encuesta 1990, cuando más del 40 por ciento de los jóvenes interrogados se referían a ella inmediatamente en la evocación libre de 1989.
- Dos *variabilidades notables* se manifiestan en el empleo de ciertos items secundarios. El término *virus* pasó del quinto al décimo lugar. La *droga* pasó del noveno al tercer lugar: el 36 por ciento de los jóvenes interrogados la evocaron, cuando en la encuesta precedente únicamente un 16 por ciento lo hizo.

Esas variaciones presentan el interés de recordarnos que la representación del Sida entre los jóvenes se encuentra lejos de ser reductible a un estereotipo estático. La imagen de la muerte es la figura más comúnmente evocada y la idea de enfermedad mortal es ampliamente compartida pero una disociación puede apartar muerte y enfermedad. Así, para el personal de la salud en formación, el Sida es, por supuesto, una temible enfermedad pero sobre todo, la droga y los homosexuales, lo que resulta razonablemente interpretable como reflejo de las preocupaciones ligadas a las experiencias profesionales.

Esto confirma entre nosotros la necesidad que hay, por un lado, de buscar una amplia variedad de situaciones jóvenes para medir la amplitud del campo de los referentes del Sida y sus variaciones, y por otro lado, rebasar la simple recolección de los items sobresalientes para intentar reconstituir la lógica de su articulación y el posicionamiento de los constituyentes de la representación que remiten a conductas de precaución. Es el objetivo del empleo de las técnicas de clasificación de palabras que hemos utilizado.

II. Construcciones y organizaciones: enfermedad, amor y sociedad

Los discursos sobre el Sida son múltiples y abundantes desde el inicio de la pandemia. Es posible identificar sin embargo un número restringido de modelos organizadores de las retóricas que desarrollan los grandes anunciadores populares y las personas comunes en sus producciones lingüísticas. Por ejemplo, se puede distinguir una oposición entre un *modelo medico* enfocado sobre el cuerpo a el orgánico, lastrado de vocabulario científico y explicaciones de la teoría de los gérmenes y el contagio, y un *modelo de estigmatización* enfocado sobre los estilos de vida y sustentado en la culpa y la responsabilidad por medio de explicaciones (Plummer. 1988).

Nuestras primeras encuestas por entrevistas nos convencieron de la importancia de estos enfoques en la orientación y formación de los juicios y razonamientos que acompañan las conductas de los jóvenes. Luego de la lectura de los escasos trabajos empíricos realizados en este campo después del análisis de numerosas entrevistas. se tomó como hipótesis que el pensar social del Sida y los dilemas de la prevención se situaban en los puntos de encuentro de tres campos de fronteras frágiles:

— el campo *medico* y su repertorio:
— el campo *moral y social:*
— el campo *relacional* del que la sexualidad solo es un aspecto.

Después de constituir un conjunto de términos escogidos del protocolar de las entrevistas que remitían a los diversos dominios considerados, se pidió a quienes contestaban que constituyeran listas de cinco términos que fueran juntos. Los sujetos deberían dar a continuación un título a las listas que habían establecido (Grize. Verges, Sitein, *op. cit.).* La aplicación a este tipo de material de las técnicas análisis de similitud (Degenne. Verges, 1973: Flament, 1981: Degenne, 1985; Doraï, 1989) es un medio cómodo para hacer visibles los efectos de esos razonamientos por similitud a acercamientos sucesivos que estimulan las consignas de clasificación propuestas.

1. CONSTRUCCIONES: SIMILITUDES Y VARIACIONES

Las construcciones operadas por los alumnos de secundaria, universitarios y estudiantes de los TUC muestran cómo. a partir de los mismos elementos iniciales, se dibujan diferenciaciones entre grupos: La comparación de las clasificaciones operadas hace aparecer bloques similares de elementos reunidos alrededor de algunos referentes centralizadores. Se ve sobre esas «cartas» sintéticas el trazo de conexiones entre el universo de *la vida sexual y amorosa,* el referencial de *la enfermedad viral,* y los *miedos a la muerte* que en general le son asociados.

Alrededor de esos tres universos de referencias compartidas se enganchan en forma contrastada otros conjuntos de elementos que remiten a dos temas esenciales en el debate social concernientes al tratamiento preventivo del fenómeno-Sida: *la información, la moral.*

El universo de las conductas de prevención (preservativo, chequeo, información) no está conectado en las mismas redes de similitud por las tres poblaciones interrogadas. Para los estudiantes por ejemplo, el preservativo es situado de buen grado en el mismo universo que las vacunas y los remedios, en el universo medico, a una buena distancia de los valores de la vida amorosa y sexual (confianza, placer). Para los TUC interrogados, el preservativo forma frecuentemente parte integrante de la vida amorosa. Hay más similitud que incompatibilidad entre amor y preservativo.

2. ESQUEMAS DIFERENCIADORES

El análisis interpretativo de las cartas esquematizadas producidas por el análisis de similitud es una gestión cualitativa que tiene por objetivo ayudar en la búsqueda de principios organizadores de las construcciones efectuadas por los grupos y contribuir a la exploración de las modalidades de variación a transformación de las estructuras. No se trata de una gestión verificadora sino heurística.

Así para caracterizar mejor la lectura de las principales diferencias entre los tres grafos establecidos, es útil buscar si aparecen esquemas particulares en la periferia de los elementos organizadores. Se observa entonces, por ejemplo:

— Para los TUC: el referencial preventivo se reduce al preservativo directamente integrado a la vida amorosa con el esquema preservativo-amor-placer. El empleo del repertorio medico se traduce en ese grupo por el encadenamiento virus-seropositividad-muerte-miedo.
— Para los estudiantes de la universidad, una división estructurada parece oponer dos tipos de agrupamientos: por una parte, un acercamiento entre el universo de la ideología a de la moral social (medios de comunicación de masa-recuperación ideológica-moral-tabú-rechazo) y la vida ama-rosa (confianza-amor-placer) por vía del referente centralizador «Información», y por otra un conjunto de elementos clasificados como soluciones médicas a los peligros del Sida (remedio-vacuna-chequeo-preservativo).
— Para los alumnos de secundaria: un enlace por vía de información-discusión, del universo preventivo (chequeo-preservativo-seguridad) con la vida amorosa, marcado por los fuertes lazos confianza-amor-placer. Una cadena duda-miedo-muerte-contaminación directamente articulada con el universo referencial de la enfermedad-virus. Una cadena tabú-moral-punición.

3. HIPOTESIS SOBRE LOS PRINCIPIOS ORGANIZADORES DE LAS CONSTRUCCIONES

Tres formas de pensar preventivamente el Sida se manifiestan en esos trabajos de construcción por medio de los cuestionarios:

— *El modo «TUC»* se organizaría sobre una temática *del amor protegido* (simbolizado por el *amor-preservativo).* Además de conservar la declinación común de los valores asociados al amor, *amor-placer- amor-sexualidad* (pero no *amor-libertad* que se borra de la construcción ordenada), él marca la esfera relacional con los significantes de una moral relativa a la seguridad pública *(confianza-seguridad).* Esta orientación ansiosa y moralista en la evaluación del Sida, de la droga y del cáncer se expresa igualmente en otros dates de la encuesta. Se observan por ejemplo las siguientes connotaciones por diferencia a las reacciones de los grupos «estudiantes universitarios» y «estudiantes de secundaria»: El modo de aprehensión de los peligros es en general ala vez pragmática y pesimista. Así, la *droga:* es *la muerte* (TUC: 84 por ciento, estudiantes: 65 por delta), es *grave* (85 por ciento, estudiantes: 70 por ciento), es una *enfermedad* (40 por ciento, estudiantes: 15 por ciento), *exige* una *hospitalización* (60 por ciento, estudiantes: 25 por ciento), un *aislamiento aconsejable* (33 por ciento, estudiantes: 8 por ciento), está ligado a la *responsabilidad de la persona afectada* (77 por ciento, estudiantes: 59 por diento), a la *sangre* (50 por ciento, estudiantes: 26 por ciento), y al *sufrimiento* (82 por ciento, estudiantes: 69 por ciento). En cuanto al *cáncer,* es una *calamidad social* (41 por ciento, estudiantes: 16 por ciento). (Pero sobre este referente las otras elecciones de palabras son idénticas para todos los grupos.)
— *El modo «estudiante universitario»* por contraste, parece construido alrededor de una temática de la sexualidad controlada por la confianza y la información. A lo negativo de la información representado por los medios de comunicación de masas, se oponen la discusión y la confianza amorosa. Su diferenciación con el «tipo-TUC» es estructural. Se traduce por ejemplo por una distribución diferente de los valores del amor: El referencial medico es utilizado para desdramatizar el *miedo* de la *muerte* que es asociado en los grafos a la idea de *fatalidad.* Por hipótesis, esas elecciones remiten a un acercamiento ideológico y objetivamente de la prevención.
— *El modo «estudiante de secundaria»* parece organizado alrededor de la idea *de información preventiva.* Más enfocado que el tipo estudiante sobre la duda y el miedo a la muerte, integra en bloque los items de la prevención que son asociados a la seguridad, al mismo tiempo que demuestra una sensibilidad particular a los tabúes la moral. Su acercamiento ala prevención se traduce por una constricción intermediaria entre el modo «TUC» y el modo «Universitario». La relevancia de los elementos que remiten a lo vivido de duda, de miedo. y de rechazo. es acompañada por una desconfianza de los medios de comunicación de masas, compartida con los estudiantes. Se puede plantear la hipótesis de una atracción en dos direcciones opuestas. entre

los miedos y las dudas concernientes a la muerte por contaminación, y los valores contradictorios del amor-libertad. del amor-confianza y del amor-placer-sexualidad de entre las dales el *amor-confianza* se desprende como la relación más valorada.

Inserción e implicación de los sujetos sociales en la acción preventiva

Tres procesos difícilmente disociables son asociados corrientemente a las variaciones socializadas de las conductas *preventivas:* la formación de los miedos y de las inquietudes, el estado de los conocimientos y de las informaciones, la práctica y la experiencia del enfrentamiento a los riesgos de infección por el VIH. Las teorías frecuentemente implícitas y a veces explicitas de la acción preventiva junta a los jóvenes privilegian alternativamente la intervención controlada en uno u otro de esos procesos. El aislamiento arbitrario de éstos retoma de alguna manera el modelo de la escuela de Yale que, para analizar los cambios de actitudes, se apoyaba en la teoría de la autonomía relativa de sus tres supuestos componentes: afectos, cogniciones, comportamientos. Es en efecto esa elección incierta de los registros de influencia social que se parte todavía hay a prueba según se insiste más a menos en la necesidad de crear miedo entre los jóvenes inconscientes (piano afectivo), sobre la importancia de mejorar el estado de los conocimientos (plano cognitivo), a cerca del interés de empeñarlos en una acción preventiva (plano conativo). En efecto esos fenómenos críticos merecen atención porque designan los momentos clave mejor reconocidos mediante los cuales los actores, individuos a grupos, son llevados a expresar, en discursos a actos, la que los implica con el objeto-problema a que están sometidos.

I. MIEDOS Y SENTIMIENTOS DE ESTAR IMPLICADOS

1. VARIABILIDAD DE LAS DECLARACIONES DE MIEDO

Como se pudo observar, «miedo» es un significante ampliamente empleado en la construcción de las representaciones del Sida pero que puede ser distintamente contextualizado según los grupos interrogados (ejemplo: asociación de «miedo» y «duda») para los estudiantes de secundaria). Ese rasgo diferencial puede ser esclarecido por los posicionamientos actitudinales. Se notarán por ejemplo (encuesta 1989) signos de inquietudes más numerosos en el caso de los estudiantes de secundaria que en el caso de los universitarios.

Este tipo de datos tiene valor de señalización para designar las sensibilidades colectivas diferentes por las mismas razones que las variaciones de la satisfacción del trabajo según los servicios a unidades de una organización son únicamente índices manifiestos, parciales y resultantes de un proceso que debe ser reconstruido. En general se constata que el miedo al Sida, medido por encuesta, es una noción compleja que se aprehende más frecuentemente como variable dependiente que como variable explicativa. Aparece entonces como sensible a características socioculturales como la nacionalidad a el tipo de estudio. puede evolucionar con el tiempo y aparece en correlación. en algunos países, con el miedo a los homosexuales (homofobia) (Ionescu, 1989).

2. «YO» NO ES «LOS OTROS»

La evaluación de los miedos e inquietudes por medio de cuestionarios es eminentemente dependiente de esas operacionalizaciones de las encuestas que son muy diversas pero indican de manera bastante sistemática que la declaración de miedo a de conciencia de un riesgo varia considerablemente según el grado de implicación personal que exige. Se obtienen así respuestas del tipo que sigue:

¿Piensa usted que el Sida sea un riesgo?

para algunos grupos:	si: 84 por ciento
para la sociedad:	si: 70 por ciento
para usted mismo:	si: 40 por ciento

(Encuesta con estudiantes, Blanchet, 1989)

o todavía, después de las campañas de información y prevención: Porcentaje de quienes contestaron que se sintieron

— más inquietos de sus riesgos individuales de contaminación: 25,4 por ciento
— más inquietos de los riesgos que hace correr el Sida a la sociedad: 75,1 por ciento (Encuesta Francia, Marzo 1990, Moatti *et al.*, 1990).

Al parecer la conocida temática que ataca el discurso preventivo, «sólo sucede a los otros», sigue siendo una creencia estereotipada que debe tomar en cuenta cualquier razonamiento que se apoye en el control y la manipulación de la inquietud (Jayle, 1992).

3. ENFOQUE Y UBICACIONES DE LAS INQUIETUDES

La retórica del miedo es demasiado compleja para que una encuesta pretenda reducirla a un simple juego de «preguntas-respuestas» conduciendo a un balance fiel y válido de las emociones experimentadas respecto de un objeto por quienes responden. En este difícil terreno, el recurso a las técnicas de entrevista es un. apoyo muy útil para acercarse a la dinámica del posicionamiento de los sujetos y ubicar en qué contradicciones numerosos jóvenes son llevados a forcejear. Por ejemplo, en nuestras encuestas, la enunciación de las preocupaciones concernientes al Sida en diversas entrevistas de jóvenes se vio reducida a las siguientes oposiciones:

Para mí / para los otros
Decadencia física / Decadencia social (rechazo)

«Ya no me querría», se espanta una estudiante que se imagina en contraste enflaquecida y perdiendo su pelo luego de expresar su temor y su indignación en cuanto a que los seropositivas y enfermos del Sida sean rechazadas por la sociedad. Esta conjugación del altruismo y del narcisismo es sin duda una de las combinaciones motivacionales más fácilmente activadas por el objeto-Sida para suscitar el terror en las poblaciones «jóvenes».

Pero en general, puede ser asociada a la bi-dimensionalidad reforzada o inducida por las campanas francesas de prevención: una dimensionalidad «peligro personal» (enfermedad irremediablemente destructora y de la que hay que prevenirse), una dimensión «peligro social» (exclusión, rechazo) en contra de la cual hay que luchar. Interrogados sobre el Sida, los jóvenes como los adultos oscilan entre dos preocupaciones que agravan el discurso preventivo: la preocupación de sí mismo y la preocupación de los otros. Los mecanismos llamados de *anclaje* y *personificación* fueron puestos de relieve en el estudio de las representaciones sociales para dar cuenta de la inscripción de los fenómenos poco familiares o inquietantes en un marco de categorías sociales conocidas a las que los actores sociales, se identifican, o de las que ellos tienden a distinguirse (Moscovici, 1976; Herzlich, 1972; Jodelet, 1984, 1989; Paicheler *et al.*, 1987; Doise, 1989). Esos procesos al parecer son utilizados corno puntos de apoyo cómodos en la regulación difícil de las inquietudes concernientes al Sida.

Me siento aludida, pero relativamente... no tengo realmente contacto con poblaciones de riesgo, como quien dice, declara una entrevistada, justificando así la campaña de prevención llevada a cabo en Francia en junio de 1989 sobre el tema: «El Sida, cada uno de nosotros puede encontrarse con el». Ese mensaje con el objetivo de suscitar la vigilancia fue de verdad bien comprendido, al parecer, ya que reactiva un tema anteriormente utilizado y banalizado por la seguridad de carreteras («El accidente, no solo ocurre a los otros»). Para quienes se adhieren a esto no parece que les haga india profunda el *sentimiento de invulnerabilidad* ampliamente difundido en particular en el caso de los adolescentes (Abrams *et al.*, 1990) en gran perjuicio de los esfuerzos de persuasión de los adultos. La implicación de los jóvenes por el miedo puede traducirse igualmente por una ansiedad difusa e inhibida como por una atención distanciada y distanciante del prójimo, tanto de los que se suponen peligrosos como victimas: «da miedo y al mismo tiempo está lejos de nosotros», dice un alumno de secundaria para expresar una posición que piensa común a la mayoría de sus colegas, mostrando así en qué grado la definición identitaria de si y de los otros es un momento importante para la articulación de las representaciones del sida a las conductas sociales de gestión de los riesgos reconocidos.

II. INFORMACIONES, CONOCIMIENTOS Y CREENCIAS

I. LOS PROBLEMAS DE LAS («FALSAS CREENCIAS»)

Hace algunos años que la Organización Mundial de la Salud estimula la difusión de encuestas llamadas KABP («Knowledge, attitudes, belief and practice») o («Conocimientos, actitudes, creencias y prácticas») para evaluar el impacto de las campañas de información lanzadas por múltiples países en torno al Sida. Un número considerable de datos así recolectados, de los que se puede suponer que empiezan a aportar respuesta a varias de las preguntas concernientes a los efectos de los esfuerzos de información con el «gran público», tales como: «¿Es conocida la existencia del Sida y sus modos de transmisión? ¿De qué forma ha sido adquirida la información? ¿Cuáles son las actitudes respecto a esta enfermedad? ¿Hubo cambios de comportamiento?» (Pierret, 1990, Herzlich, Pierrret, 1991). El balance está lejos de ser simple y definitivo pero cada vez más, somos llevados a constatar que muchas creencias «erradas», calificadas con frecuencia de «falsas creencias» en el discurso preventivo, persisten en contigüidad con conocimientos «acertados» después de la transmisión de informaciones preventivas.

En nuestra encuesta, jóvenes profesionales en formación contestaron a las cuestiones estándar de conocimientos acerca de la transmisión del virus del Sida.

Sus resultados fueron coherentes con los dates habitualmente recolectados por este tipo de herramienta, particularmente en Francia (Moatti *et al.*, 1990). En relación con el saber oficialmente garantizado por la investigación médica actual, *ciertas creencias erradas o incertidumbres concernientes a los modos de transmisión del VIH o los riesgos de contaminación, resisten al parecer notablemente a las campañas de información.* Se manifiestan en preguntas cerradas por dudas relacionadas con los piquetes de mosquitos, los riesgos de contagio en los baños públicos, el miedo al contacto con vasos o vajilla utilizados por personas contaminadas, donar sangre, los cuidados dentales y las agujas de los acupuntores. Son todavía mejor identificadas por medio de técnicas de entrevista o de test más sofisticados que los rústicos cuestionarios cerrados opción SI a NO. Por ejemplo, pocos jóvenes sabrán diferenciar entre seropositividad y sida declarado a enfermedad.

Pero el desfase más persistente y que más inquieta a los educadores y formadores preocupados por la prevención atañe en general a *la evaluación de los medios de protección.*

Si la mayoría de los jóvenes y menos jóvenes admiten hoy que el preservativo es un medio de protección eficaz, para muchos de ellos solo es un medio de protección entre otros y rechazan considerar el elegir la pareja por ser una protección demasiado aleatoria, contraria a los mensajes preventivos habitualmente difundidos.

Nuestros datos de la encuesta son una nueva ilustración de *la ambigüedad de la relación de los jóvenes con la transmisión de conocimientos respecto al Sida.*

Por una parte confirman, como lo muestran la diferencia de respuestas de los BTS, de los asistentes sociales alumnos y de las enfermeras alumnas, efectos evidentes de aprendizajes que refuerzan convicciones normativizadas y permiten apartar con seguridad las «malas respuestas». Por otra parte, muestran que, aún para grupos «instruidos», persisten dudas o inquietudes no despreciables respecto de ciertas situaciones criticas (donación de sangre, consultorio dentista), confirmado además por la observación de campo en el medio hospitalario, por ejemplo, que proporciona múltiples ejemplos de conductas de protección defensivas con los seropositivos (en cuanto a la vajilla o bebidas) en desfase reconocido con el saber medico oficial (Giarni y Veil, 1992).

Tales observaciones, reiteradas por x'arios años y en múltiples sitios, contienen sin duda un alcance superior que el revelado por las encuestas de sondeo, porque es probable que se desarrolle en diversos grupos sociales (particularmente profesionales) un tipo de desdoblamiento de los actores que, como múltiples trabajadores frente a las consignas de seguridad, diferencian perfectamente entre la escenificación de sus conocimientos formulables como «buenas respuestas» y los saberes prácticas que ponen efectivamente en práctica. Además, como fue demostrado hace mucho tiempo, la percepción y la memoria de las campañas de información son

socialmente selectivas y para el Sida como para todo problema discutido o polémico, integradas con representaciones sociales ya preexistentes. (Echebarria, Paez, 1989; Paez, San Juan, Romo, Vergara, 1991). Existen procesos psico-sociales de elaboración y construcción diferenciales de los que todavía se evalúa difícilmente la amplitud y la reproducibilidad.

2. CONOCIMIENTOS Y CONDUCTAS DE PRECAUCION

En nuestra muestra de heterosexuales con múltiples parejas, el porcentaje de los que utilizan preservativo no es significativamente menor entre los que piensan que el coito interrumpido, el hecho de orinar o lavarse después del acto, constituyen medios de protección contra la transmisión sexual del VIH (Moatti, 1990).

Este tipo de actos hunde a buen número de educadores o formadores de la prevención en una gran perplejidad ¡Se puede adoptar el modelo de comportamiento pretendido por las campañas aún teniendo ideas falsas acerca de lo que es el Sida o al contrario teniendo ideas justas rechazar el preservativo! Este balance deprimente debe ser transportado al plano racional para un cuestionamiento de investigación que todavía, supone que se acepte renunciar a ciertas ilusiones, por generosas que sean, siendo la primera, sin duda, la ilusión pedagógica de un dominio perfectamente controlado del cambio de las conductas sociales gracias a una instrucción bien hecha, la segunda respecto a la posibilidad de reducir, incluso provisionalmente, las estrategias preventivas respecto al use o no use del preservativo, la tercera de acuerdo al principio de todo a nada ligado a los proyectos de promoción del preservativo.

Según nuestro punto de vista, se pueden enunciar dos observaciones en cuanto a la evaluación de los efectos de la información sobre las conductas:

— Las progresiones correlacionales de las encuestas y varias observaciones muestran que para algunas colectividades o grupos *un nivel elevado de información está con frecuencia asociado a la adopción de comportamientos de precaución con tal de que las normas y referencias grupales refuercen los comportamientos y que los miembros del grupo también sean expuestos a pruebas de la existencia de un peligro.* Es el caso en la historia del Sida de muchos grupos de homosexuales (Pollak, 1989). Es también el tipo de enlace que hemos observado, notando que el 43 por ciento de las enfermeras alumnas (las mejor informadas) declaran que utilizan los preservativos por un 37 por ciento de las asistentes sociales alumnas y Un 23 por ciento de las alumnas del BTS.
— Tratándose de jóvenes *los efectos de la información están eminentemente dependientes de la relación confianza y credibilidad que establecen con el origen de la información.*

Los "efectos bumerán" bien conocidos de los profesionales de la comunicación se observan fácilmente en la evolución de las campañas contra el Sida. La recepción es frecuentemente recelosa o por lo menos irónica. La búsqueda de información activa es más bien minoritaria.

Hacen demasiado, dicen muchos estudiantes, *no sé cuales son las cosas falsas. Dicen tanta cosa en la televisión. Ya no sabemos en qué creer. No sabemos en quien creer,* dice una estudiante de secundaria de 16 años.

Así, hoy lo más importante no es la medición de los conocimientos y su evolución, aunque esta indicación de barómetro conserve un interés para el seguimiento de las reacciones colectivas frente al Sida.

Debemos sin duda continuar el estudio del alcance de los juegos teóricamente bien conocidos de la evitación de la información preventiva (poner a prueba las hipótesis de disonancia cognitiva, por ejemplo). Debemos también prestar más atención a los procesos de codificación y a las actividades que la investigación estadounidense denomina el «comportamiento de investigación activa de información» *(information-seeking behtwior).* Con este objetivo, seria útil poner en duda las implicaciones de las observaciones empíricas que, por ejemplo, distinguen a menudo las reacciones de los varones y de las jóvenes, y no siempre en el mismo sentido según los contextos los varones encuentran en nuestras encuestas que «se habla demasiado» y que están «suficientemente informados» y las jóvenes, a la inversa (Morin, Joule, 1991)

En el centro del proyecto de teorización de la génesis de las representaciones iniciado por Moscovici, está la hipótesis de un trabajo colectivo de tratamiento de los enigmas del cotidiano (Moscovici, 1988). ¿«Quién» quiere saber «a propósito de Qué» ? ¿«Quién» no quiere saber «Qué»? ¿Cómo? Para adaptar una formulación de síntesis ya utilizada (Jodelet, 1989), quedándonos cuestiones centrales en el campo de las prácticas preventivas del Sida que solo mediocremente logran contestar a las ambigüedades y contradicciones de las rarezas juveniles que hay con frecuencia se tiende a considerar totalmente instigadas o marcadas por una temática de la saturación desencantada respecto de la información.

III. LOS EFECTOS DE PRACTICAS

Los procesos de representaciones no pueden ser separados de las actividades en las que los actores sociales están empeñados (Amerio, De Picolli, 1991, p. 40).

Este elemento de conclusión de una investigación italiana es totalmente pertinente en los problemas que suscita el análisis de la variabilidad de las reacciones al Sida según los tipos de grupos a sujetos interrogados.

Las actividades puestas a debate por la pandemia no son reductibles a comportamientos sometidos a simples determinaciones mecanicistas separadas de cualquier contexto. Ellas ponen en escena a actores y se elaboran en relación con intenciones, fines y sistemas de tensión (Amerio, De Picolli, id.). La inserción de conductas de precaución en una cadena de actividad depende de los fines de la actividad, de su contexto y de las características del actor. Así, conviene distinguir los principales campos de acción en los que la amenaza del Sida interviene como obstáculo: las actividades sexuales, el consumo de drogas por inyección intravenosa, las actividades de sociabilidad, intercambio y contacto con cualquier persona contaminada. *No hay así autonomización definitiva e intemporal de las representaciones sociales del Sida,* incluso si estas pueden ser tratadas por análisis como variables independientes en la gestión de los riesgos. Son a la vez fijas y cambiantes, causas y resultado de prácticas y experiencias. Algunas indicaciones de encuesta pueden ilustrar esta complejidad.

1. SENSIBILIZACIONES PROFESIONAIES Y PERSONIFICACION DEL SIDA

El compromiso en ciertas profesiones expuestas por lo menos virtualmente al contacto con seropositivos o enfermos está asociado, como se podría esperar, a construcciones y reconstrucciones de las representaciones y de las estrategias desarrolladas para hacer frente a los riesgos tanto profesionales como privados. Varias manifestaciones de este efecto son reconocibles en los dos tipos de situación de exposición que hemos interrogado: el trabajo enfermero y el trabajo social:

— Para las *alumnas enfermeras,* el Sida es en primer lugar la presencia y el sufrimiento de algunos enfermos. En sus tests de asociación libre, ellas evocan, más que los otros, *la droga y la homosexualidad (cf* cuadro I). Su particular sensibilidad a los riesgos asociados a la droga y a los toxicómanos se afianza en todas las entrevistas y es manifiesta en sus respuestas a los cuestionarios. Para las enfermeras alumnas EA, la droga es un *riesgo* (58 por ciento, y para los BTS: 46 por ciento), una *amenaza* (66 por ciento, AS: 43 por ciento), una *calamidad social* (86 por ciento, BTS: 70 por ciento), un *sufrimiento* (74 por ciento, BTS: 59 por ciento). Los tratamientos de sus clasificaciones de items por análisis de similitud y construcción del árbol de *lazos* máximo hacen aparecer como esquema particular para su grupo el esquema *aguja-contaminación-riesgo.* Entre los referentes principales del Sida ellas escogen la *sangre* (67 por ciento, AS: 48 por ciento) *y* la *contaminación* (92 por ciento, BTS: 68 por ciento) que aparecen como los signos esenciales de su vigilancia. Tanto al Sida como a la droga está asociada la noción de *no controlable* con una presencia más significativa que en las alumnas Asistentes Sociales (p = .o5). Sin embargo la *responsabilidad* es un elemento de gran importancia en la construcción de sus juicios (EA: 57 por ciento, BTS: 29 por ciento). Remite a las prácticas sexuales y a la inserción de estrategias preventivas en ese campo. En las tareas de clasificación de items, el *preservativo* es prueba de ser «responsable» , está en equilibrio con «fidelidad». La *esperanza* está asociada a la *información* que debe asentar sobre el *chequeo* así como en el *preservativo.*

— Para las asistentes sociales alumnas, el Sida es antes de nada un fenómeno social y un problema moral. Más que los otros grupos, las asistentes sociales alumnas se sienten *afectadas* por los seropositivos (p = .01 con los BTS), más sensibles al riesgo de *rechazo* (p .05), a las relaciones que establecen entre *la amenaza, el miedo, el castigo y el rechazo* (es el único grupo que destaca claramente este conjunto). Su acercamiento a la prevención (según la construcción del árbol de lazos máximos) privilegia para las relaciones amorosas la *confianza* y *la fidelidad* considera *responsable* al usuario del *preservativo, y* expresa su *esperanza* en soluciones médicas (encadenamiento: *chequeo-vacuna-remedio-esperanza).* Su preocupación en afirmar la tolerancia y la aceptación hacia las personas victimas se pone de relieve de manera distinta en los test de distancia social de tipo Bogardus que hemos utilizado entre otros para identificar las variaciones intergrupales de la relación con seropositivos.

En estos ejemplos se ven qué diferenciaciones en el acercamiento a los riesgos del Sida pueden estar asociadas a compromisos situacionales de los individuos *y* los grupos interrogados. Lo que ilustra en su acentuación la comparación de los posicionamientos del trabajo social y del trabajo enfermero, solidarios ambos en compartir ciertos valores altruistas, es la posibilidad de una personificación del fenómeno en dos polaridades: una altruista, que clasifica al otro como ser por defender o proteger, y una defensiva que caracteriza al otro como ser del que hay que protegerse.

2. DIFICULTADES DE APREHENSION DE LAS PRÁCTICAS Y AMBIGÜEDAD DE LOS ÍNDICES DE MODIFICACION DE COMPORTAMIENTO

— Cualquier investigación evaluativa en el terreno de la prevención del Sida enfrenta el obstáculo de la operacionalización de las variables independientes. El enfoque impuesto al usa del preservativo como conducta socialmente influible y el reconocimiento de la imposibilidad (actual) de controlar objetivamente las variaciones de ese comportamiento ocasionan dificultades evidentes y reconocidas en cuanto intentamos poner en evidencia las relaciones objetivamente controlables entre actitudes y comportamientos, representaciones y prácticas, pensamiento y acción. Solo disponemos de indicadores indirectos (¿trae consigo preservativos? Encuesta de la Agencia Francesa de Lucha Contra el Sida, dirigida por J. L. Beauvois en Grenoble) a declaraciones muy acentuadas por su afán social, en el mejor de los casos, intenciones de comportamientos que postulamos, sin pruebas decisivas para este campo de investigación, tienen un fuerte valor adivinatorio.

— El terreno de las precauciones ligadas a la sexualidad une de forma difícilmente disociable discursos y acciones. Por lo que se puede suponer, los discursos y respuestas de la encuesta de jóvenes en Francia expresan actitudes que globalmente tienden a volverse más favorables que en los primeros años del Sida (Moatti *et al.*, 1990), son sensibles a las campañas preventivas que al parecer logran resultados positivos cuando se sostienen *en estrategias participativas o «atrayentes»* pero pueden también producir *contra-efectos* cuando son sentidas como impuestas o inapropiadas al provocar fenómenos de «reactancia» (resistencia al cambio) tan frecuentes en los adolescentes. De forma general, parece que las jóvenes tienen actitudes más favorables hacia la prevención en correlación con un nivel de inquietud declarado más elevado que los jóvenes varones (Morin, Joule, 1991). Parece que *los jóvenes «sin experiencia sexual»* son también con frecuencia aquellos con actitudes más radicalmente favorable al uso sistemático del preservativo y están más dispuestos a condenar la irresponsabilidad de aquellos que rechazan su empleo (Mann, Joule, id). Este rasgo es interpretable como el reflejo de una angustia respecto a lo desconocido de una sexualidad asociada hoy en día, públicamente, a un riesgo de muerte. Pero no es aislable de Un posible efecto de generación. Los jóvenes sin experiencia que son por la común los de menor edad, forman parte también de una generación que ha sido criada *con* el Sida. En la que les concierne debemos pues reservarnos de transportar sobre ellos cualquier análisis que suponga una «carrera sexual» empezada antes del Sida. Respecto de ellos no es pertinente hablar de modificación individual de comportamiento.

Sensibilidades preventivas y estilos de precaución

En una etapa de la investigación que, aún en el plano nacional, se mantiene esencialmente exploratoria, nos parece útil interrogar, en sus límites y contradicciones aparentes, las construcciones que enlazan las acciones, actitudes y representaciones concernientes a la prevención de los riesgos de infección. En la ilustración de

nuestras encuestas, se pueden así extraer algunas orientaciones-tipo bastante problemáticas por sus desvíos con los discursos preventivos modelo (a partir de un análisis factorial de los datos de la encuesta de 1990). El punto de referencia en el que se sustentan es totalmente empírico y sin cualquier pretensión a una representatividad pero presenta el interés de señalar para una investigación más profunda algunas de las formas «desfasadas» que reviste la preocupación preventiva en una población femenina «joven».

I. LA NO PROTECCION VIGILANTE O LA ESPERANZA

Una agrupación de posiciones «no conformes» apareció a partir del tratamiento factorial. Retine al 53 por ciento de la población que:

— no utilizan medios anticonceptivos
— han tenido más de cinco parejas
— no están de acuerdo con el hecho de que «tener relaciones sexuales con solo una persona, sea un media eficaz de protección contra el sida».

El análisis de sus construcciones socio-cognitivas y de sus actitudes muestra los siguientes rasgos:

Principios organizadores: es la gestión de una vida sexual activa, marcada por el amor y la libertad, que moviliza su atención. El Sida es abordado como «enfermedad», mortal, ilustrada por referentes médicos (virus, VIH, seropositividad) ven su clasificación de términos, las jóvenes interrogadas reúnen la esperanza, la vacuna y el chequeo. Su conciencia del peligro está afirmada pero más que los otros ellas «aceptan» el Sida y/o ven como «controlable». Esta representación está asociada a un optimismo militante que se especifica en los títulos que atribuyen a sus listas de palabras: *el Sida puede ser evitado, cada uno puede vencer el Sida, esperanza, el amor a dos, amor de corazón.*

Orientaciones preventivas: atribuyen mucha importancia a la «discusión». Sus elecciones asocian «preservativo» y «fidelidad».

II. LA PROTECCION PUBLICA O EL AMOR TRANQUILO

Las cuestiones empíricamente diferenciadoras indicadas enseguida trazan otra polaridad preventiva.

Principios organizadores: dos títulos proporcionan el tono de las opciones de esta orientación: *el amor tranquilo, por un amor en seguridad.* Esta opción parte de relieve la *fidelidad,* al conceder menor importancia a los items *sexualidad, placer.* Esto se hace coherente con una valencia elevada de los items que remiten a una experiencia pasada de *sufrimiento y de miedo de la muerte,* asociada según los títulos a una sensibilidad moralista: *castigo, no debería, calamidad...*

Orientación preventiva: aquí todavía los títulos asignados por los sujetos a sus listas de palabras definen bien los principios organizadores de sus orientaciones preventivas: *prudencia, amor y fidelidad.*

III. LA PRESERVACION ABSTINENTE Y LA IDEALIZACION DE LA PAREJA

Una minoría (15 por ciento) declaraba en la encuesta no haber tenido relaciones sexuales desde hace un año o nunca haber tenido y ese rasgo de comportamiento está asociado a orientaciones de respuestas de índoles aislables.

Orientaciones actitudinales y organizaciones cognitivas: las orientaciones actitudinales se traducen por un doble movimiento: *inquietud, rechazo* al Sida, que es a la vez *no controlable y no tolerado,* e idealización apenas irónica, de *la pareja y del Amor con A mayúscula* (títulos dados en ese grupo). Sobre estos fundamentos evaluativos se organizan representaciones del Sida que confieren al *preservativo* un papel central, ligado directamente al *amor, la fidelidad, la responsabilidad la información, el Amor* asociado a la *confianza y a la esperanza.*

Orientación preventiva, resumida por un título propuesto: Preservarse.

IV. EL CAMBIO INQUIETO Y LAS DUDAS DEL COMPORTAMIENTO

29 por ciento de la población se reconoce en las respuestas que siguen:

— Si, en el transcurso de los últimos doce meses he cambiado de comportamiento por causa del Sida
— Si, retirarse antes del término de las relaciones sexuales es un medio eficaz de protección
— No sé si elegir correctamente pareja es un medio eficaz de protección.

Orientaciones actitudinales y organizaciones del campo sociocognitivo, la aprehensión del Sida está marcada por el miedo, la duda, el temor de un fenómeno «no controlable», inquietud respecto a los seropositivos que son «no controlables», al «acto sexual» están asociados la «confianza» y la «libertad». En el árbol de los lazos máximos construido a partir de las tareas de clasificación, se observan dos centralidades acentuadas: *la muerte,* asociada al sufrimiento, al miedo, a la enfermedad, a la seropositividad y a la contaminación.

El preservativo, asociado a «la información», al «cambio de hábitos», a la «responsabilidad», a la «fidelidad» y al «amor».

Orientaciones de las conductas de precaución: el significante prevención se toma espontáneamente como título en múltiples listas de palabras. La prevención es la *solución* a los miedos y dudas que se resienten fuertemente en esa forma de reaccionar ante el Sida.

V. EL CONTROL DE LOS SEROPOSIT1VOS

Las preocupaciones respecto a los contactos con los portadores del VIH son transversales a todas las poblaciones pero pueden tomar una relevancia particular. Así parecía interesante intentar comprender cómo se elaboran y formulan los temores y conductas respecto los seropositivos en poblaciones femeninas de las que pensábamos que tenían actitudes globalmente más abiertas y tolerantes que la población en general.

En la encuesta de 1990 existen tres indicadores que permiten descubrir una desconfianza, afirmada o moderada referente a los seropositivos:

- Si, un seropositivo debe renunciar a una vida sexual
- Si supiera que alguien es seropositivo, no aceptaría ir a comer a su casa
- Si supiera..., no aceptaría ser su amante
- Si supiera..., no aceptaría casarme con él.

Estos indicadores permiten identificar 22 por ciento de desconfianza afirmada y 44 por ciento de desconfianza vacilante.

Orientaciones actitudinales y organizaciones socio-cognitivas: las reacciones de desconfianza sobre estos indicadores son reforzadas por otras reacciones evaluativos (escalas de tipo Osgood). En relación con los seropositivos, se tiene memos «aceptación», menos «confianza», más «rechazo», «duda», «inquietud», «molestia». Referente al «acto sexual» se tiene menos «libertad». Con respecto al Sida, más adhesión al calificativo «no controlable». El árbol de los lazos máximos muestra una gran atención a los items que evocan los peligros de muerte, sufrimiento, rechazo, temores ligados a lo social. El espacio preventivo se construye alrededor de estos puntos de control principales, el preservativo-seguridad, la fidelidad-responsabilidad-confianza, el *chequeo* directamente ligado al preservativo y a las esperanzas puestas en una vacuna. *Orientaciones preventivas:* un titulo propuesto por una interrogada de ese grupo puede servir de emblema: *reducir los riesgos.*

VI. EL MIEDO Y EL CONTROL DE LA SANGRE

Una temática del miedo a la contaminación por la sangre atraviesa con frecuencia las representaciones sociales del Sida en las poblaciones interrogadas pero es tratada habitualmente como secundaria con relación a los riesgos de transmisión por el esperma y las secreciones vaginales que buscan con prioridad combatir las

estrategias preventivas. La elección de nuestra población de encuesta fue una ocasión de acercarse a esta intrincada complejidad de sensibilidades preventivas. Fue posible una identificación de sensibilidades a los riesgos de contaminación por la sangre a partir de dos indicadores:

— si, el Sida se transmite donando sangre
— no se si el Sida se puede transmitir durante los tratamientos dentarios.

En estos indicadores 37 por ciento de nuestra población se mostraba particularmente sensible a los riesgos de contaminación por la sangre.

Organización socio-cognitiva y orientación preventiva: en sus construcciones, se observa un corte entre los peligros relacionados a la sangre y los peligros ligados al sexo. La noción de *prudencia* sirve de orientador reconocido en las estrategias y reacciones. Esta prudencia a desconfianza corresponde a la credibilidad y la capacidad de la institución en controlar la circulación de la sangre contaminada[1]. Tenernos aquí, con este síntoma banal, una ilustración característica de la complejidad del desarrollo fragmentado de las líneas de construcción del objeto-Sida. Miedos y creencias arcaicas se combinan con efectos de información popularizada y efectos de experiencia para ocasionar conductas de evitación, rechazo a estrategias de control de la asociación bien aprendida del VIH y de la transmisión por vía sanguínea, pero no es posible sobre estos simples datos de encuesta aclarar puntualmente la génesis a las condiciones de transformación al ponderar lo que depende de la personalidad, lo que depende de la experiencia o de la exposición objetiva a riesgos y lo que depende de la información a desconocimiento. En compensación está clara, como lo muestran numerosas entrevistas, que, entre los jóvenes, el imaginario de los riesgos de infección por el VIH vuelve hoy frecuentemente a ser investido por temores y fascinaciones respecto de la infección, la aguja y la sangre (Fabre, 1991: Oliviero. 1991). Este fenómeno complejo empieza desde hace algunos años a ser tornado muy en serio por los responsables de las instituciones encargadas de las colectas de sangre que tienen dificultad para contener una caída dramática de los donativos de sangre e intentan comprender mejor para influir los procesos representacionales que ellos sospechan que intervienen en la evolución negativa de las prácticas. El caso reciente en Francia conocido cómo «escándalo de los hemófilos», que ocurre sobre este fondo de desconfianza, únicamente reactivó todavía más la influencia de esas imágenes y esas construcciones defensivas.

CONCLUSIONES

Indagar para entender es la tarea actual necesaria y no suficiente de las ciencias sociales que colaboran en las luchas comprometidas en retardar y si es posible, evitar el desarrollo de la pandemia. En esta perspectiva, el acercamiento global y situacional que ocasiona un cuestionamiento inspirado en la teoría de las representaciones sociales constituye una vía de investigación que puede contribuir a redefinir de los puntos sensibles del trabajo preventivo. A partir de algunas ilustraciones de encuestas que hemos presentado, nos parece que varios resultados deben ser subrayados y discutidos.

Respecto a la construcción de las representaciones sociales del Sida y la formación de conductas de precaución entre los jóvenes: La integración de los referentes de la prevención v en particular del preservativo en el sistema de representaciones del Sida sufre variaciones importantes asociadas a los grupos de pertenencia de los sujetos interrogados. Esta variabilidad se manifiesta en construcciones socio-cognitivas construidas diferencialmente alrededor de algunos puntos nodales del discurso circulante: la enfermedad doblemente asociada a la muerte y al rechazo social, la información en su doble aprehensión de salvaguarda y de manipulación ideológica, el amor en su doble lazo con la confianza relacional y con la libertad sexual. Estas construcciones polarizadas se pueden esquematizar como respuestas a las conminaciones del discurso médico-parental de los «adultos» y traducirse en tres modalidades-tipo de gestión reticente ante los riesgos reconocidos:

— La conformidad a las conminaciones del discurso preventivo que puede tomar la forma de «amor-protegido» a de «amor-preservativa» con un fondo de desconfianza y culpabilidad latente (estilo TUC en los limites de nuestros datos de encuesta).

---

[1] Recordemos que estos datos fueron recolectados en 1990 antes que estallara el "caso" de la contaminación de los hemófilos.

— La relación de reactancia a de contra-dependencia, marcada por el rechazo a dejarse impresionar por la propaganda popularizada, remite a la investigación y a la institución médica la solución del problema, dictaminado sin embargo corno grave, del desarrollo de la epidemia en la sociedad y se sustenta en la creencia de un «control» «responsable» de los riesgos pero sin preservativo. Ese control responsable puede eventualmente integrar la ayuda médica con la adopción de exámenes médicos preventivos, chequeo que puede incluso volverse para algunos un nuevo ritual social al dar un derecho legitimo a instaurar una nueva vida sexual con la bendición de la autoridad médica. Esta tendencia fue manifiesta entre los estudiantes universitarios entrevistados.
— La sumisión sospechosa a los mensajes de prevención se traduce por la aceptación resignada o reticente del preservativo. Se desarrolla sobre un fondo de duda, miedo y culpabilidad. Se encontró particularmente entre los estudiantes de secundaria de la encuesta de 1989.

Estas orientaciones atraviesan los diferentes grupos de pertenencia reconocibles en las encuestas y no son atribuibles a un factor único de determinación como una postura en un ciclo escolar. Ellas traducen la puesta en práctica de instancias de prescripciones normativas que activan valores emblemáticos jerarquizados (responsabilidad, libertad, placer, confianza, amor), distribuidas diferencialmente según las «culturas de los grupos». Cualquier integración del concepto Sida en una forma y estilo de vida pasa por la definición de principios de adhesión y rechazo a los valores de referencia. Ahora bien, no se cambia de valores como se cambia de opinión en un sondeo.

Respecto a la evaluación de los conocimientos y las creencias: como otros, constatamos hoy, con cada vez más frecuencia. La persistencia de desconocimientos aparentes que atañen los riesgos y las precauciones respecto de las informaciones conformes con el discurso medico cuando pusimos en relación de contraste las respuestas de los jóvenes «pre-profesionales» específicamente informados con jóvenes sin información especializada. Sabernos que es un indicador demasiado indirecto de los comportamientos efectivamente practicados por los jóvenes y dudarnos con razón de sobre de su valor informativo para explicar y prever las prácticas (Moatti, 1991).

No obstante es una indicación quo queda pertinente para ayudar a localizar los puntos de fijación de las incertidumbres y las suspicacias comunes. Así cualquier acto a evento asociado a inyecciones, donar sangre, transfusión sanguínea y a los dentistas continúa activando temores más a menos bien dominados y eso se puede interpretar como un efecto perverso de la sensibilización a los riesgos de transmisión por vía sanguínea.

Es también un medio de caracterizar los incorregibles «optimismos irrealistas» (Weinstein, 1984: Wight, 1991) que a despecho de los mensajes preventivos, continúan adornando para muchos jóvenes, y menos jóvenes, la representación de los intercambios sexuales. Así persiste y se desarrolla una creencia obstinada en la clarividencia de las elecciones de pareja lo que puede ser leído como la apropiación desviada de la información bien recibida respecto del riesgo de transmisión por el esperma y las secreciones vaginales. A menos que sea substituido por un «fatalismo» (Wight, art. cit.) radical tan informado como desfasado en relación con las políticas de prevención.

Al descubrimiento ahora confirmado de esas creencias «erradas», ya no se puede oponer únicamente el proyecto de una «corrección» educativa «para todos los jóvenes» y «el gran público». La relación de los «errores», con los comportamientos es todavía obscura y ese fenómeno solo tornará valor en la acción preventiva si es contextualizado y relacionado con historias de individuos a grupos, lo que conduce evidentemente a cuestionar el interés de los vastos interrogatorios de conocimientos quo presuponen la asociación de la ignorancia a identidades «adolescentes» o «jóvenes» artificialmente construidas por muestras (Warwick, Anggleton, 1990). Aquí también la inscripción de las representaciones en prácticas constituye, según nosotros, el desafió y el obstáculo principal en el desarrollo de la investigación en este campo.

Respecto al análisis de la transformación de conductas sociales ligadas al Sida: las apreciaciones desencantadas de los efectos del trabajo educativo y preventivo hace algún tiempo tienden a multiplicarse pero los criterios de evaluación v sus relaciones con los datos recolectados todavía son imprecisos. El punto de vista psico-social debe tomar la medida de la complejidad multidimensional de los fenómenos y

demarcarse de cualquier pretensión de establecer un modelo explicativo y provisional único, general y universal. Es imposible y sería presuntuoso contestar si o no en nombre de la ciencia a la pregunta: «¿Los jóvenes han cambiado de comportamientos en relación con el Sida?»

Es más razonable trabajar algunas preguntas de connotaciones empiristas más antiguas tales como: ¿En qué se manifiesta el cambio? ¿Cómo se producen los cambios? ¿Dónde se pueden observar? ¿Desde cuándo? ¿Quién cambia? (para readaptar una vez mas el paradigma de Lasswell que nunca se desgasta con el uso). Entre las distintas pistas de análisis exploradas. el acercamiento de nuestras encuestas a los resultados de investigaciones disponibles actualmente conduce a las siguientes propuestas:

— Al Sida no corresponde una representación «autónoma», os decir, en la hipótesis desarrollada por Abric *(op. cit.)* y Flament (1987, 1989), un sistema de cogniciones en el que se puede identificar claramente un «núcleo central» único que confiere sentido a un objeto por el principio organizador que proporciona para reunir los diversos constituyentes que compone su campo.
— Se inscribe en un tipo de federación conflictual de representaciones que manejan los actores sociales. Se puede hablar al sujeto de «conflictos de representaciones» como se habla hoy de «conflictos de culturas».
— La formación y transformación de las representaciones sociales del Sida cuestionan y ponen virtualmente en crisis varios campos afines de representaciones y actividades desigualmente destacadas en la fragmentación de las diversas formas de «entrada en la vida» que describen los sociólogos (Galland, 1991). Así las confrontaciones al «amor», a la «muerte», a la enfermedad, a la exclusión no son solo temas populares gastados por jubilados desocupados sino problemas por solucionar y ocasiones para definirse en algunas situaciones y etapas de «la juventud». Sin embargo esta dimensión problema» bastante conocida de los educadores y terapeutas de adolescentes (Anatrella, 1989) queda en general oculta por la medida de las distancias entre comportamientos exigidos por el sentido común y comportamientos declarados (si no observados) o por la obsesión imposible de inventariar portadores y no portadores de preservativos.
— El análisis de la evolución de la relación de las representaciones con las prácticas entre los jóvenes debe aprender a distinguir y «desenredan» dos fenómenos estrechamente enmarañados a pesar de ello: la socialización, la génesis y los aprendizajes de las conductas por una parte, y el cambio de las conductas y los hábitos por la otra. A través de esta variación fundamental de la experiencia y de la práctica que opone en la encuesta a «los que oyeron hablar» y «los que tienen experiencia» aparece que lo que está en juego en el proceso de la modificación, no es el aprendizaje correcto del concepto de Sida y de su modo de empleo. Es la variación de las formas de reorganizar a partir de las prácticas y de las circunstancias, conjuntos complejos de valores y esquemas de acción constituidos e investidos de cualidades prescriptivas. Así, pues podernos pensar de acuerdo con las propuestas desarrolladas por C. Flament en esta obra que en el centro de la dinámica de los cambios que pueden marcar el fenómeno-Sida se encuentran la influencia y el examen de los principios de prescripción que aseguran la regulación y la dirección de las conductas. No puede haber psicología social del Sida que no sea una interrogación viva de la moral y de la ética de lo cotidiano.

CAPITULO VI

PRÁCTICAS COMERCIALES Y REPRESENTACIONES EN EL ARTESANADO[1]

René Mardellat

I. DEFINICION DEL CAMPO DE ESTUDIO: EL ARTESANADO EN FRANCIA

En Francia (1990) el sector de las profesiones estaba constituido por 850 mil empresas con 2 millones 230 mil activos, de los que 1 millón 230 mil son asalariados, 130 mil aprendices y 870 mil activos no salariados, o sea sensiblemente el peso económico de la agricultura, sin embargo mejor conocido e identificado por el público en general (*cf* Ministerio del Comercio y del Artesanado, 1990).

Considerado regularmente como en sobrevivencia precaria desde finales del siglo diecinueve hasta el final de los años sesenta del siglo veinte, el artesanado es presentado hoy con razón de sobre como un sector económico de pleno derecho[2], dinámico, creador de empleos y «elemento esencial de estabilidad social». Así, en número de empresas, el lugar que ocupa el artesanado es preponderante en la construcción, la alimentación y la producción de bienes de consumo (*cf* Ministerio del Comercio y del Artesanado, 1990).

La matriculación en el registro de profesiones depende de dos criterios que autorizan y de hecho especifican el estatuto de artesano: la naturaleza de la actividad ejercida, la dimensión de la empresa.

Respecto a esta actividad se pueden matricular «las empresas con una actividad de producción, transformación, reparación o prestación de servicios»[3]. En cuanto a su dimensión, no puede exceder de diez a quince asalariados según el sector de actividad.

Concretamente, un carnicero, un mecánico de automóviles, un albañil, un taxista, una especialista de un instituto de belleza y muchos otros son generalmente artesanos. Dicho de otro modo, estas profesiones están presentes constantemente en nuestro entorno cotidiano.

Entender este sector, en particular para ayudarlo a resistir mejor las presiones económicas que sufre, es por lo tanto de la mayor importancia para los poderes públicos. El presente trabajo se inscribe muy modestamente en esta óptica.

II. PROBLEMATICA Y OBJETIVOS DEL ESTUDIO

1. PROBLEMATICA

1.1. Problemática general

Se ha vuelto de lo más común afirmar que una de las más grandes lagunas de los artesanos se presenta en el terreno de la gestión comercial. El origen de ese problema está en relación con una combinación de causas ligadas tanto a las tradiciones del sector, como con su historia y su identidad, así como con el nivel y tipo de formación de los jefes de empresa, y también con los valores de ese grupo social, ligados a una determinada imagen de sí mismo que prohíbe establecer algunos comportamientos, en particular comerciales.

No obstante, todos los análisis estratégicos relativos a cualquiera que sea la profesión recomiendan la adhesión de los artesanos a una progresión comercial que les permita salvaguardar su parte de mercado o, más bien, conquistar nuevos mercados, hasta tal punto que son atacados, por algunos, en su propio territorio. En otros términos, la modificación del comportamiento comercial de los artesanos parece ser vital para su salvaguarda y desarrollo. Paralelamente, se constatan al nivel de la cámara de profesiones y organizaciones

---

[1] N. T. En Francia el concepto de artesanado engloba a pequeños empresarios y comerciantes independientes (sector liberal) que constituyen un gremio especifico.

[2] 2,115 mil 885 empresas artesanales fueron creadas en 1988. *Cf La France de l'Artisanat, Chiffres clefs.* Ministerio del Artesanado, del Comercio y del Consumo, dirección del artesanado, 1991.

[3] Decreto N° 62-235 del 1 de marzo de 1962.

profesionales esfuerzos reales de sensibilización en este terreno. Así la casi totalidad de sus proyectos de fonación presentan uno o varios cursillos centrados en el intercambio comercial *(marketing)* o las técnicas de venta; asimismo los cursos obligatorios de iniciación en la gestión incluyen en general una sensibilización al análisis del mercado.

Sin embargo a pesar de estos esfuerzos indiscutibles, los resultados obtenidos parecen relativamente limitados y los efectos en este campo chocan, al parecer, con resistencias particularmente fuertes al nivel del público artesanal. Así, examinaremos algunas de las hipótesis susceptibles de explicar por una parte los fundamentos de los «no comportamientos» comerciales de un gran número de jefes de empresa, y por otra parte sus dificultades en modificar su forma de dar seguimiento a las formaciones que les son dispensadas.

1.2. El papel de las representaciones sociales

Primeramente recordemos que asesorar un artesano en el piano comercial, concebir un programa de formación, a favorecer las respuestas colectivas de una profesión en ese campo, suponen, un importante conocimiento previo de la realidad del mercado, en particular del peso de las estrategias de competencia así como de los triunfos y lagunas de los profesionales en cuestión.

No obstante, por fundamental que sea este conocimiento, en nuestra opinión, es, insuficiente para pretender «tratar» el comportamiento de los individuos. Efectivamente, también intervienen dimensiones menos racionales, en particular las actitudes de los actores, sus representaciones y vanos aspectos de su personalidad. Este conjunto genera resistencias de tipo psico-sociológico susceptibles por si solas de bloquear cualquier evolución concreta cuando a veces, el mismo artesano está intelectualmente convencido de la necesidad de cambiar sus prácticas.

En otros términos, pensamos que en este campo los terrenos económicos y psicológicos son indisociables, el primero para orientar el cambio, el segundo para volverlo operante. Pero como ya hemos mencionado, los artesanos no perciben la realidad económica tal como es. Esta es decodificada, reapropiada y conduce finalmente a un sistema de representaciones que es en parte explicativo de los actos del artesano. Sistema individualizado, pero también en parte colectivamente compartido y elaborado.

En relación con las representaciones sociales, el tomar conciencia de su papel se ha vuelto una banalidad en muchos de los dominios científicos y en particular el de la economía. A tal punto que, en nuestro parecer, su importancia es frecuentemente sobrestimada. Negadas o descuidadas, hace apenas una docena de anos, se volvieron el punto de paso obligatorio de cualquier explicación y de cualquier estudio relativo al comportamiento humano. Ahora bien, sin llegar a rechazar su interés, lo que seria por lo menos paradójico en esta obra, queremos plantear claramente que, para nosotros, las representaciones son solo un elemento de un sistema en el que las «prácticas impuestas» por el estatuto social y la personalidad de los sujetos están en interacción. En otras palabras, rechazamos de entrada cualquier esquema mecanicista en el que la representación seria el elemento causal explicativo y único del comportamiento.

Por eso y como continuación de los trabajos de Abric (1987) y Flament (1987), considerarnos que nuestra relación con el mundo exterior así como con nosotros mismo es necesariamente mediatizada por nuestras representaciones sociales, que tratan y filtran las informaciones que nos llegan y que nos proporcionan puntos de referencia más o menos válidos para comportarnos y justificar nuestros actos. Por lo tanto la comprensión de éstos y también su tratamiento pasa en parte por el análisis de las representaciones del grupo social respectivo.

Más precisamente, en el marco del trabajo que nos interesa, se deben tomar en cuenta, según nuestro parecer:

— *La representación de si-mismo,* de su status y del grupo al que se pertenece. En este caso se tratará de ubicar la imagen que los artesanos tienen de sí mismos en su relación con la competencia, en particular de la percepción que tienen de sus puntos fuertes y de sus debilidades. Este aspecto cobra más importancia cuando se sabe que la imagen de si interviene fuertemente en la elección de las estrategias defensivas frente al prójimo (*cf* Abric, 1987).

— *La representación del entorno competitivo* es el segundo blanco, por una parte con la identificación de los rivales que los artesanos se asignan, su jerarquización y, por otra parte. La imagen que tienen de ellos, aquí todavía en términos de fuerzas y debilidades, que se trate del futuro próximo o a más largo plazo. El interés de esas informaciones nos parece claro: una representación falsa, aun parcialmente, podrá explicar la adopción de comportamientos poco adaptados a las características objetivas del mercado.
— *La representación de los clientes* y en particular de sus expectativas y valores es un punto especialmente capital, ya que de todas formas el desafió de lucha con la competencia solo pretende el lado de compra del cliente. Además de los deseos supuestos de éste, nos fijaremos en particular en su reactividad percibida (evaluación de las expectativas), indicador importante puesto que es susceptible de explicar el inmovilismo de algunos profesionales que se vuelve posible por el inmovilismo complementario y que da seguridad, del cliente. Globalmente la forma en la que los artesanos perciben su clientela debería esclarecernos algunas de las elecciones estratégicas que resultan a la vez de la imagen de la competencia y de las representaciones de las expectativas de la clientela. Acerca de este punto un acercamiento a los trabajos en torno a la imagen del artesanado en el público en general (*cf* Abric y Mardellat, 1983) debería permitir apreciar mejor la pertinencia o el desfase de las representaciones elaboradas por los jefes de empresa.
— *El sistema de valores de los artesanos.* Nos parece que los tres ejes precedentes podrán ser útilmente completados por una aclaración —aún exploratoria— de los valores a los que se vinculan los artesanos. Valores de Los que se puede pensar que están directamente relacionados con su pertenencia a un cuerpo social con normas y tabúes tales como «entre artesanos nos respetamos», «el otro artesano no es un rival, es un colega»...

Otros tantos puntos susceptibles de explicar o justificar *a posteriori* preferencias masivas por tal o cual estrategia: «no hay mejor publicidad que la de boca en boca», o el refugio en posiciones que se han vuelto rígidas, económicamente aberrantes a veces, tales como el rechazo sistemático de algunos productos o de algunos *procedimientos* de producción. Sabemos por otro lado, que en una empresa muy pequeña, el responsable y el actor en materia comercial son con frecuencia una sola y única persona: el propio artesano. Por tanto, se comprende que sus mismas actitudes, sus resistencias personales, sus contradicciones internas favorecerán o al contrario bloquearan su adopción de soluciones sin embargo teóricamente adaptadas a las dificultades que enfrenta. En otros términos, forjar los instrumentos, o más aún los cambios de comportamiento sin tornar en cuenta el terreno psicológico de los receptores, conducen frecuentemente a una aceptación de principio de las soluciones que se proponen, si no es que a una falta de ejecución concreta de las mismas.

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Sin duda estará entendido con la lectura precedente que él desafió principal de este trabajo es *entender la naturaleza de las reticencias de los artesanos en adoptar comportamientos comerciales mejor adaptados a la realidad de su mercado,* partiendo de la hipótesis de base que estos fundamentan en gran parte sus resistencias en sus representaciones.

En consecuencia, dos fueron las preocupaciones esenciales que condujeron este trabajo: por una parte, mejorar el conocimiento fundamental de las interacciones entre las prácticas de los artesanos y sus representaciones; por otro lado, poner a disposición de las instituciones del sector conclusiones directamente utilizables en el marco de su misión.

Concretamente, este estudio proporciona informaciones sobre los siguientes aspectos:

— Practicas comerciales dominantes de los artesanos de las tres profesiones estudiadas;
— Imagen de sí en tanto que profesional de tal o cual oficio y papel prioritario en la empresa;
— Percepción de los clientes y de sus expectativas;
— Identificación y representación de la competencia (puntos fuertes, y débiles del artesano y de sus competidores reconocidos);
— Por fin, percepción del futuro, sistema explicativo de sus dificultades y deseo de cambio.

Cada uno de estos aspectos será analizado globalmente en cada oficio seleccionado, en seguida en función de la *variable nivel de dinamismo comercial.* Determinada ésta a partir de una clasificación objetiva de las empresas, nos permitirá identificar los elementos específicos de los artesanos comercialmente dinámicos y de los que lo son menos. Así será posible caracterizar las correlaciones entre los comportamientos de los profesionales y las dimensiones cognitivas que les acompañan, los artesanos «poco dinámicos» desempeñando de algún modo el papel de grupo muestra.

III. METODOLOGIA

1. ELECCION DE LAS PROFESIONES ESTUDIADAS

Hablar del artesanado en general en un problema de esta naturaleza no seria teórica ni metodológicamente aceptable. Efectivamente está claro que las cuestiones de competencia a las que el albañil de zona rural se enfrenta tienen poca relación con las de un carnicero tradicional implantado en una zona de clientela de supermercado. Por lo tanto, querer abarcar el conjunto constituido por problemas específicos de cada uno, solo conduciría a conclusiones superficiales, triviales y de ningún interés operacional. En consecuencia, decidimos retener únicamente las siguientes tres actividades: panadería, carpintería y peluquería.

Esta elección fue dictada por la complementariedad de posicionamiento económico y comercial de las profesiones. Efectivamente la primera procede a una comercialización directa, se encuentra muy relacionada con sus proveedores y presenta toda la gama de competidores posibles, la segunda con una doble pertenencia ala construcción y a la producción, además está incluida en un escalafón y presenta un conjunto muy variado de tipos de cliente, por último la tercera representa una categoría muy particular de prestadores de servicios ya que prácticamente solo cuenta con otros artesanos como competidores, pero presenta también lazos muy importantes con los fabricantes.

2. DENTIFICACION DE LAS PRACTICAS COMERCIALES

Aunque se considere (*cf* problemática general) que este trabajo conciente a un sector económico tradicionalmente poco agresivo comercialmente, no es por eso homogéneo en la materia.

Efectivamente, todos pueden observar empíricamente, por ejemplo, peluquerías cuya decoración es frecuentemente renovada, que intentan hacerse notar mediante avisos publicitarios adecuados, y otras, como petrificadas en el tiempo, evocan más bien la posguerra que el fin del siglo veinte. Al interior de una profesión definida se puede identificar *objetivamente* artesanos con prácticas comerciales dinámicas y otros mucho más alejados de este plano.

Por eso, se vuelve posible buscar las eventuales diferencias cognitivas asociadas a las diferencias de práctica comercial. Es en este punto especifico donde se centra lo esencial de nuestro trabajo. La búsqueda de diferencias de representaciones concurrentes de prácticas comerciales contrastadas identificadas por otro lado. Concretamente, la progresión seguida en lo que respeta a esta variable fue la siguiente:

— Con la ayuda de especialistas, búsqueda de indicadores del dinamismo comercial específicos a cada una de las tres profesiones estudiadas;
— Test de esos indicadores durante las entrevistas, arreglo final en la elaboración de la rejilla definitiva;
— Recolección directa de los indicadores reagrupados en una ficha de síntesis *antes de interrogar al artesano,*
— Cotización y contraste de las rejillas de medida de las prácticas comerciales;
— Clasificación de cada empresa según su propio registro en una de las siguientes categorías: muy dinámica, dinámica, medianamente dinámica, poco dinámica, no dinámica;
— Por fin, reagrupamiento en dos familias[4] «dinámicas» y «no dinámicas», seguida de análisis comparativo de los resultados del cuestionario en función de esta variable.

[4] Los 15 por ciento de «medianos», difícilmente clasificables, fueron sustituidos por otros.

3. LAS REPRESENTACIONES DE LOS ARTESANOS

En un primer tiempo, se realizaron cuarenta y nueve entrevistas dirigidas a jefes de empresa con el objeto, por un lado, de afirmar nuestras hipótesis de trabajo, y, por otro, de proporcionar los elementos necesarios a la construcción del cuestionario de encuesta.

Al final de esta primera etapa, se elaboró un cuestionario estructurado alrededor de los siguientes temas: concepciones del jefe de empresa. percepción de los clientes, politica comercial, percepción de la competencia y del futuro. Este cuestionario fue aplicado a 240 artesanos distribuidos en grupos de 30 de acuerdo can los criterios elegidos (dinámicos o no, rurales a urbanos).

Si los peluqueros y los carpinteros estaban ubicados en zona urbana, en cambio hicimos jugar la variable localización para los panaderos. Así, la mitad de ellos están en zona rural y los otros en zona urbana. Se observará en el capitulo cuatro que esta variable no está exenta de efectos sobre los resultados obtenidos. Por otro lado, de forma a neutralizar eventuales variaciones interregionales, todas las encuestas fueron realizadas en una zona geográficamente delimitada sometida a fuertes fenómenos de competencia, en la región de Provence-Alpes-Côte d'Azur *y* en particular en los departamentos del Vat y Bouches-du-Rhône.

IV. RESULTADOS

La aportación de la campaña de entrevistas

Recordemos que fueron 49 las entrevistas realizadas durante esta fase esencialmente exploratoria. El guión de entrevista utilizado incluía los siguientes temas: *su vida profesional, su oficio, sus dificultades; sus clientes, su comportamiento, sus expectativas; sus puntos fuertes, sus puntos débiles; su política comercial, ¿con quien comparte su mercado?; El futuro: el suyo, el de la profesión: ¿sucesos susceptibles de mejorar su suerte?, definición del término «competidor».* Por otro lado la utilización de la rejilla de medida objetiva del dinamismo comercial permitió un primer acercamiento de los efectos de esta variable, ampliamente confirmados, en seguida veremos el acercamiento cuantitativo.

Panaderos

— Para los artesanos no dinámicos, la aprehensión del entorno y de sí misma es caricaturesca, encontrándole una lógica de inmovilismo reforzado por la profunda convicción de tener razón y de ser una victima impotente.
— Para los artesanos dinámicos, el sistema es más rico, pero incluye contradicciones: atracción rechazo de la gestión, necesidad de adaptarse a las evoluciones pero rechazo de algunas técnicas, conciencia de sus puntos débiles, pero dificultad para cambiar de comportamiento. Sin embargo únicamente este grupo razona en términos de «mercado», «empresa» y «rentabilidad».
— Para los no dinámicos, el cliente es percibido como «enigmático», «incomprensible», «no reactivo a las solicitudes de la empresa», cuando sucede lo contrario, es «accesible», «complicado pero comprensible» para los panaderos dinámicos.
— Por fin la percepción de la competencia es pobre y estereotipada para los no dinámicos con una evidente acentuación de sus puntos débiles, es más objetiva para los dinámicos que les asignan un cierto número de puntos fuertes, al mismo tiempo que aceptan atribuirse a sí mismos un cierto número de debilidades.

Se ve así, y eso será ampliamente confirmado a continuación, el universo cognitivo de esas dos poblaciones es muy diferenciado. Ocurre como si un trabajo de compensación e inducción interna fuera realizado entre la esfera de las conductas y la de las cogniciones. El ejemplo más clara es el de la representación de las expectativas de la clientela: para los artesanos con prácticas comerciales de débil dinamismo, los clientes son reputados de impensables a ese tipo de acción, en cuanto que por el contrario no lo son a los ojos de los artesanos con prácticas activas en este campo.

Así pues, para retornar la expresión de Flament, las dos sub-poblaciones no tienen la misma «rejilla de lectura» de su entorno.

Carpinteros

— Como para los panaderos, el eje de oposición entre dinámicos y no dinámicos parece situarse en la concepción que cada grupo tiene de su función en la empresa y de su estatuto: unos razonan como «trabajadores manuales y en términos de «oficio», los otros hablan de «productos» y de «empresa».
— Asimismo una constante en los dos oficios es el rechazo entre los no dinámicos de percibir sus propios juntos débiles, así como los puntos fuertes de los otros. Estos tienen eventualmente «ventajas», adquiridas en general de manera desleal, pero no son percibidos como mejores en los aspectos valorizados por los artesanos (capacidad profesional, calidad, adaptación).
— Los no dinámicos tienden por tanto a idealizar sus fuerzas, creyendo que por un retomo a los valores que representan, estos se revelarán algún día. Por el momento es el cliente demasiado centrado en el precio quien no es capaz de «hacer la distinción».
— Los dinámicos, al contrario de lo que se ha constatado con los panaderos, parecen menos divididos entre los valores de tradición y los del presente. Al parecer están, pero recordemos que la muestra es escasa, más resueltos y claramente empeñados en cuestionar las prácticas antiguas.

En cambio, en los no dinámicos se observa un entumecimiento racionalizado, sostenido por todo un sistema «lógico» que explica las dificultades actuales y justifica esa politica de espera (clientes no reactivos, irracionales, sentimiento de no tener ningún poder sobre su futuro profesional).

Peluqueros

Apareció claramente que esta profesión, en virtud de sus especificidades económicas y comerciales, presentaba una aprehensión específica de los fenómenos de competencia. Es difícil en este oficio encontrar chivos expiatorios «anónimos», «diferentes» y «desleales» ya que cualquier peluquero instalado es obligatoriamente artesano. Sin embargo se juntan tres puntos con nuestras observaciones precedentes:

— La oposición dinámicos/no dinámicos se hace a partir de la aceptación o no de la noción de empresa.
— Asimismo los no dinámicos se reconocen más claramente que los otros en el término artesano.
— Por último el cliente es descrito como «lógico» por los dinámicos cuando es reputado de «voluble e irracional» por los otros.

Síntesis y comentarios

El conjunto de los resultados precedentes al parecer nos conduce a estas hipótesis explicativas:

— El bloqueo con frecuencia identificado respecto del término mismo de competidor, así como la negativa, más de una vez señalada, de encontrarse explícitamente «puesto en competencia» por los clientes, destacan, según nuestro punto de vista del mismo proceso: *la identificación total entre la persona-artesano y su empresa.* Esta identificación hace que no exista prácticamente ninguna distancia entre el individuo, su necesidad de reconocimiento, su sistema afectivo y el objeto de la empresa. Criticar su trabajo es rechazarlo o el en tanto que persona, comparar su precio con el de los otros, es compararlo con otros individuos. Esta mirada calculadora que implícitamente pone en duda su capacidad profesional, su honestidad, su arte, solo puede generar malestar y rechazo para aquél que lo resiente. En cambio, se notará, lo que fue nuestra hipótesis, que los artesanos dinámicos son los que guardan mayor distancia con su empresa, y en consecuencia, también son los más conscientes de sus puntos débiles y aceptan mucho mejor la competencia, incluso de otros artesanos.
— En las PME (pequeñas y medianas empresas), o *a fortiori* en las grandes empresas, la distancia física y psicológica entre el (los) propietario(s) y la entidad es necesariamente mayor, porque está mediatizada por otros individuos (los ejecutivos, la producción...); por eso la entrada en competencia, despersonalizada, no es vivida psicológicamente tan inconfortablemente.
— Los factores de discrepancia más importantes entre ambos subgrupos y comunes a las tres profesiones estudiadas atañen a los ejes *empresas por oposición a artesanado, ganancia por oposición a trabajo bien hecho y visión realista de su situación por oposición a la negación de los puntos fuertes objetivos de la competencia.*

Esquemáticamente las profesiones se reparten como se indica en seguida en función de los ejes mencionados.

Parece pues que la relación con la ganancia y la rentabilidad diferencia a panaderos y carpinteros no dinámicos de los peluqueros no dinámicos, al estar estos últimos, a pesar de su relativa apatía, centrados suficientemente en valores además bien aceptados por el conjunto de esta profesión (la búsqueda de ganancias financieras en particular).

— Señalaremos por otra parte un sentimiento sistemáticamente presente en los no dinámicos de las tres profesiones: *la injusticia de su situación actual será un día compensada.* Este *leitmotiv* implícito resume bastante bien su visión de las cosas:

  - Son victimas,
  - No tienen culpa de su situación actual,
  - Los otros —el Estado, los grandes. los clientes— los persiguen, son desleales a no los entienden,
  - No hay nada que hacer,
  - Pero terminará por arreglarse, independientemente de ellos.

Ese sistema, profundamente anclado en fuertes elementos ideológicos y afectivos, crea un reforzamiento permanente de los factores de inmovilismo, induce amargura, y en ocasiones un rechazo global de la sociedad actual y un repliegue en valores hiper-tradicionales. Esta idea que «justicia les será hecha» corresponde sensiblemente a la noción de «circunstancias percibidas como reversibles» descrita por Flament en esta obra, excepto que aquí no estamos en el caso en que las prácticas contradicen la representación. Al contrario, la percepción del futuro en términos de reversibilidad favorece la ausencia de recursos en prácticas comerciales voluntariosas y constituye una forma de racionalización estable y organizada.

— Diferente es la situación de los *dinámicos* que, por motivos con frecuencia relacionados con un factor psicológico personal (ambición, actitud al cuestionamiento, dinamismo, etcétera), han salido parcialmente de esa lógica del negativo. *En cambio su problema es gestionar las contradicciones internas entre valores tradicionales v una aspiración a evolucionar.* Para ellos el recurrir a la acción comercial es una necesidad tanto más justificada cuanto que su percepción del futuro excluye un regreso espontáneo a circunstancias económicas más favorables (irreversibilidad de las circunstancias). El «precio a pagan» se situará así al nivel de la imagen de si en tanto que artesano. Efectivamente, el recurrir al intercambio comercial *(marketing)* es por lo general rechazado por el artesanado tradicional, y la cuestión que se plantea es saber si uno puede continuar definiéndose en tanto que artesano manteniendo prácticas profesionales contradictorias.
— El análisis de los resultados cuantitativos (*cf* § IV 2) trae consigo algunos elementos de respuesta que van en el sentido de una fragmentación del núcleo central de la imagen de si con el abandono de la referencia de la noción de artesano.
— Finalmente, el perfeccionamiento de una guía ampliada, en la que el tema estricto de la competencia estaba sumergido en un conjunto, permitió caracterizar los lazos entre representaciones de la competencia, sistema de valores, concepciones en relación con el oficio, visión del futuro, etcétera. Uno de los resultados de esta fase de nuestro trabajo —*no hay representación autonomía de la competencia*— es incluido en una aprehensión más amplia de la realidad, en un sistema en el que los valores profundos del individuo, su ideología, constituyen el armazón de elementos periféricos, entre los que encontramos la competencial.

Es por lo tanto clara que no podemos interesarnos en el comportamiento comercial del artesano, así como en su «tratamiento», sin tornar en cuenta el hecho de que este está sostenido por otros factores (creencias, representaciones, valores...). Estos factores claramente más resistentes al cambio, harán reaparecer muy pronto prácticas antiguas, cuando paralelamente el artesano está convencido sinceramente de sus limites. *En conclusión* en esta fase de nuestra reflexión, nos parece que las hipótesis siguientes han encontrado un inicio de validación:

— La dificultad en reconocerse en situación especifica de competencia (particularmente flagrante en los artesanos no dinámicos) corresponde a una insuficiencia de distancia psicológica entre la empresa y el individuo;
— *La variable dinamismo comercial, reflejo de los comportamientos, parece fuertemente correlacionada con el universo cognitivo de los artesanos, en particular con sus concepciones respecto a su propio papel, sus representaciones de si mismos, de los clientes y de la competencia así como algunos aspectos de su sistema de valores;*
— Algunas diferencias aparecen en este punto entre la profesión de peluquero y las otras dos. No obstante identificamos constantes particularmente en los no dinámicos, el sentimiento de ser una victima sin ningún poder sobre sus propios problemas en particular. Esta categoría de jefes de empresa parece totalmente encerrada en una lógica de inmovilismo que se auto-refuerza y justifica en permanencia, que tiene por efecto bloquear cualquier evolución significativa;
— En cambio los artesanos «dinámicas» se encuentran relativamente incómodos psicológicamente, atraídos en dos situaciones opuestas entre sus aspiraciones ala modernidad y una sujeción todavía fuerte a los valores tradicionales; resultan vacilaciones y retrocesos cuando tratan de concretar su voluntad de evolución, y una dificultad en continuar reconociéndose en el término artesano.

2. ACERCAMIENTO CUANTITATIVO

Recordemos que fueron aplicados doscientos cuarenta cuestionarios por encuestador en una población de artesanos repartidos según tres oficios, dos niveles de dinamismo comercial y, para los panaderos únicamente, la ubicación de la empresa. Encontraremos más adelante lo esencial de los resultados relativos a los lazos comportamientos / representaciones para cada uno de los oficios estudiados, y a continuación una síntesis interpretativa en la que presentaremos nuestra lectura del conjunto de los resultados.

2,1. Carpinteros

Los resultados obtenidos con esta población por ser bastante típicos de los fenómenos que aquí nos interesan, los desarrollaremos un poco más que los de los otros dos oficios.

— El primer factor que diferencia fuertemente las dos poblaciones atañe a la *imagen de sí.* En particular, en lo relativo a los carpinteros poco dinámicos, esta imagen aparece fuerte y bien estructurada alrededor de los términos artesano (78 por ciento de citas) y trabajador manual (69 por ciento) que al parecer constituyen el núcleo central. En cambio, para los dinámicos, la imagen de si es más confusa, encontrándose el termino artesano pero solo para el 63 por ciento de las respuestas, seguida de trabajador manual (33 por ciento), jefe de empresa[5] (30 por ciento), gestor (20 por ciento)[6].

En otras palabras, si los ND[7] parecen bien instalados en una imagen de sí clara pero estereotipada, los D conservan huellas de ese núcleo central inicial pero le agregan términos que solo se presentan con ellos: «jefe de empresa», «gestor» y «patrón en particular». Ocurre pues, como si esta segunda representación estuviera en evolución a fragmentada entre dos polos conflictuales, lo que ya revelaban las entrevistas. Enfrentados al conflicto engendrado por prácticas sociales que contradicen la representación habitual del artesano, los jefes de empresa comercialmente dinámicos y en el núcleo central de su propia imagen modificarse profundamente. La dimensión «trabajador manual» en particular tiende a desaparecer, sustituida por los elementos «jefe de empresa» y «gestor», tal vez el primer paso en dirección al abandono puro y simple del término artesano ya señalado como peyorativo por algunos profesionales. Al parecer para los artesanos comercialmente dinámicos, las prácticas sociales asociadas producen una modificación de los prescriptores absolutos definiendo la imagen de sí y la fragmentación de su núcleo central.

— *El papel* que se asignan preferencialmente los artesanos en su empresa muestra asimismo un cierto número de diferencias; así los «dinámicos» son:

---

[5] Término aceptado una única vez por los no dinámicos.
[6] Término nunca citado por los no dinámicos.
[7] Por convención, se leerá D: artesanos de prácticas comerciales acentuadas, y ND: artesanos de prácticas comerciales limitadas.

- Claramente más propensos a mantenerse informados de las evoluciones tecnológicas (53 por ciento / 28 por ciento);
- Menos centrados en la producción propiamente dicha (21 por ciento / 35 por ciento),
- Más involucrados en la venta (27 por ciento / 9 por ciento)
- Más preocupados en pensar en el futuro (23 por ciento / 6 por ciento)
- Más preocupados por la vigilancia de los resultados financieros (27 por ciento / 16 por ciento),
- Y menos cerrados a la idea de buscar nuevos productos (44 por ciento de rechazo para los ND contra 10 por ciento de los D).

Aparece así que la concepción que cada sub-población tiene de su papel solo es fuerte e idéntica en la «preocupación de calidad» (53 por ciento de elección) y la voluntad de «escuchar al cliente» (31 por ciento), pero discrepa más a menos fuertemente en todas las otras dimensiones que permitieron elecciones.

De conformidad con nuestras hipótesis, la imagen de sí y la concepción de su propio papel varían correlativamente con las prácticas comerciales.

— El segundo campo de diferenciación observada afecta a la *percepción de la competencia y la representación de los clientes.* Relativamente al segundo aspecto, tres dimensiones capitales oponen las dos poblaciones: la importancia otorgada a las plazas, a la personalización del producto, así como la percepción de una evolución en las expectativas de los clientes.
— Los factores «plazos» y «personalización del producto» solo se suponen interesar al cliente en el caso de los dinámicos. Rechazados a minimizados por los ND, acomodan en ellos el rechazo, a la incapacidad, de llamar en cuenta algunas de las molestias de la realidad. «Finalmente», parecen decir los artesanos poco dinámicos, «¡por qué cambiar su organización y su ritmo de trabajo puesto que los clientes no son sensibles a eso!» Ahora bien, si esta coherencia entre sus propias prácticas y la representación de las expectativas de los clientes es psicológicamente confortable, es en cambio económicamente problemática. Efectivamente, otros trabajos (*cf* Abric y Mardeilat, 1983) muestran claramente que para el cliente, el criterio plaza es esencial y que constituye una de las criticas capitales dirigidas a varias profesiones artesanales.
— Relativo a la percepción de un cambio en las expectativas de la clientela, 77 por ciento de los D evocan una evolución contra 50 por ciento de los ND. *El sentimiento de una cierta reactividad de los clientes y por consecuencia de la necesidad de adaptarse parece ser un factor determinante en la adopción de kilo cual comportamiento comercial.*

Más precisamente, si el interés creciente de los clientes por el precio y la calidad dominan los dos grupos, los artesanos dinámicos perciben además un aumento de la demanda en dirección: de la personalización del producto, del asesoramiento individualizado, de la estética, del servicio posventa, y de la disponibilidad. Estos elementos tienen en común remitir a una individualización creciente de la estrategia comercial de la empresa.

Por otra parte observaremos que una percepción del entorno que se ha vuelto rígida tiene por ventaja justificar un comportamiento rígido para sí mismo, y que, por aposición, el deseo y la capacidad de cuestionarse se acomodan e incluso exigen una percepción dinámica de sus asociados económicas. La cuestión fundamental aquí es saber si las prácticas inducen las representaciones, o si un cambio de percepción, como consecuencia de una formación por ejemplo, es susceptible de influir el comportamiento. Nuestro punto de vista se inclina hacia la primera hipótesis y presenta las representaciones como más bien inducidas que inductoras. En todo caso, lo menos que se puede afirmar en esta etapa es que hay un trabajo de compensación y de puesta en coherencia que se realiza entre esos dos campos.

Por otra parte las diferencias de percepción de la *intensidad de la competencia* entre las dos poblaciones acomodan nuestro punto de vista. Efectivamente, aparece claramente que los carpinteros dinámicos se perciben más que los otros en situación de fuerte competencia (33 por ciento contra 12 por ciento), del mismo modo si 10 por ciento de los primeras se consideran poco competidos, son 28 por ciento en el segundo grupo. Este resultado se acerca y ratifica, según nosotros, nuestro anterior análisis relativo a la percepción de la clientela. a saber una mayor capacidad para percibir lo real como amenazante, pero accesible, en los D que en los ND.

— El último campo que opone los dos grupos, por fin, *el de las prioridades personales, de los valores y de la percepción del futuro.*

Las diferencias observadas en lo relativo a las *prioridades personales* nos parecen ilustrar de manera bastante espectacular el sistema de valor característico de cada uno de los grupos.

Efectivamente, si la «satisfacción del cliente» y la «calidad» son prioritarias en ambos casos, el deseo que la actividad «produzca beneficios» y asegure «un buen nivel de ganancias» solo está presente para los D. Al contrario, que la carpintería «asegure el empleo del artesano» está significativamente más presente para los ND que para los D. En otras palabras, inmediatamente después de deseos bastante estereotipados, aparecen dos ejes diferenciadores acentuados la necesidad de seguridad y principalmente la relación con el dinero, este último masivamente presente[8] incluso reivindicado por los carpinteros dinámicos.

Asimismo, en prolongación de lo anterior, aparecen fuertes divergencias entre las dos poblaciones respecto a sus *valores dominantes.* Más precisamente, las seis afirmaciones que se presentan en seguida ocasionan reacciones opuestas entre artesanos comercialmente dinámicos y los demás:

- «Las personas ya no saben reconocer nuestro valor profesional»: mayoría de ND de acuerdo, mayoría de D en desacuerdo.
- «Los Franceses ya no respetan nada»: mayoría relativa de ND de acuerdo, mayoría relativa de D en desacuerdo.
- «Las personas saben cada vez más reconocer la calidad» mayoría relativa de D de acuerdo, mayoría relativa de ND en desacuerdo.
- «El mercado único es una suerte para nosotros carpinteros» mismo esquema que el anterior.
- «Es necesaria mayor firmeza en Francia»: mayoría relativa de ND de acuerdo, mayoría relativa de D en desacuerdo.
- «Los salariados están cada vez memos motivados», mismo esquema que el anterior.

En conclusión *los artesanos carpinteros dinámicos aparecen claramente corno más positivos y optimistas que los otros tanto en lo que respecta a su actividad, como al entorno o a su futuro, parecen menos anclados en valores tradicionales y confían más en ellos mismos para solucionar sus problemas.* Constatación que será ampliamente confirmada en el párrafo siguiente.

En lo relativo a *su propio futuro profesional,* finalmente, la opinión de los ND es fundamentalmente opuesta a lado los D: estos últimos en efecto son optimistas el 53 por ciento frente al 31 por ciento del otro grupo, lo mismo que las posiciones pesimistas son de 28 por ciento para los ND contra 17 por ciento para los D.

Por otra parte, el examen de los cambios deseados en prioridad por los artesanos con la finalidad de mejorar su situación destaca diferencias bastante nítidas. El cuestionario, en efecto, propone catorce opciones posibles distribuidas como sigue: seis ligadas directamente al artesano (perfeccionar su capacidad profesional en la gestión por ejemplo), seis externas (estado, clientes...) y dos neutras. Ahora bien los seis items internos son elegidos de forma claramente más elevada por los dinámicos que por los no dinámicos; así 43 por ciento de los D piensan que deberán perfeccionar su capacidad comercial contra 25 por ciento de los ND.

Por lo tanto está claro que *los artesanos ND buscan antes que nada soluciones exteriores a ellos mismos, que no los pongan en cuestión y para eso se dirigen al Estado. Más matizados, los dinámicos no rechazan recurrir a instancias administrativas y políticas, pero también consideran que tienen un papel por desempeñar en el mejoramiento de sus situaciones profesionales.*

Síntesis relativa a los artesanos carpinteros. De conformidad con nuestras hipótesis, la variable nivel de dinamismo comercial está correlacionada con un número relativamente elevado de diferencias entre las dos poblaciones estudiadas.

---

[8] 83 por ciento de los D aspiran a que la «actividad produzca beneficios» contra 50 por ciento para los ND.

En el orden de los hechos y de las prácticas, los carpinteros dinámicos son más jóvenes en promedio; han creado su propia empresa, y proyectan desarrollarla. Esta:

- Es de talla superior,
- Ofrece una gama más amplia de prestaciones, en particular la reventa, alcanza una clientela más diversa,
- Recurre a la subcontratación, ella misma subcontrata,
- Fabrica miniseries
- Y calcula sus precios de venta con la ayuda de métodos propios.

En el plan de las representaciones y de los valores, los dos grupos se diferencian de forma igualmente clara:

- La imagen de sí está exclusivamente ligada ala noción de artesano para los ND, cuando integra además la de jefe de empresa para los D,
- Los roles que se asignan en prioridad estos últimos conciernen a la actualización de los conocimientos técnicos, la venta, la vigilancia de los resultados financieros y el futuro de su empresa cuando para los ND la producción propiamente dicha domina,
- Para los ND. no se supone que los clientes hayan evolucionado en sus expectativas cuando obtenemos lo contrario en los D,
- El sentimiento de ser competido es más vivo para los D,
- Se supone que los clientes no son sensibles a las plazas para los ND,
- La búsqueda de ganancias y de un buen ingreso es una preocupación que solo muestran los D, mientras los ND están buscando la garantía del empleo,
- Por otro lado los D son globalmente más positivos, más optimistas, claramente menos favorables que los otros a los puntos de vista tradicionales y criticas hacia la sociedad en general,
- Por fin, silos ND buscan antes que nada soluciones exteriores a ellos mismos, los D son más matizados e integran también su propia acción en el panorama de su deseo de cambio.

Es evidente pues que las diferencias de prácticas comerciales están asociadas a sistemas de representaciones distintos entre sí. En primer lugar, es la *imagen de sí* que parece profundamente afectada. Efectivamente, su núcleo central constituido exclusivamente por los elementos «artesano» y «trabajador manual» para los individuos comercialmente poco activos incluye en los otros las nociones de «gestión» y «jefe de empresa». Ocurre como si el recurso a prácticas comerciales fuertes en un contexto de circunstancias percibidas como irreversibles indujera a la modificación, incluso un estallido del núcleo central de la imagen de sí volviéndola compatible con conductas consideradas como sospechosas en ese medio.[9]

Por otra parte, la representación del entorno es también fuertemente afectada por las diferencias de prácticas comerciales. Así, la percepción de las expectativas de la clientela y de su reactividad es fundamentalmente distinta de un grupo a otro. «Amorfo», impermeable a la acción comercial», «inasequible», el cliente de los no dinámicos extrañamente se les asemeja. El de los dinámicos, en cambio, es «reactiva» y su perfil supuesto se adapta a una politica comercial activa.

En otros términos, las rejillas de lectura establecidas desde este punto de vista por las dos sub-poblaciones son por un lado muy diferentes, y por otro perfectamente adaptadas a las practicas de cada una de ellas. Con esto pensamos poder hablar de sistema de representaciones coherente hasta tal punto las imágenes de sí, de sus clientes y de la competencia coinciden y se acomodan mutuamente para sostener las prácticas comerciales de unos y otros.

---

[9] Tradicionalmente, el intercambio comercial *(marketing)* está asociado a los «grandes centros comerciales», enemigo hereditario del pequeño comercio y del artesanado.

2.2. Peluqueros

Del mismo modo que para los carpinteros, y de conformidad con nuestra hipótesis, la variable «prácticas comerciales» es generadora de múltiples diferencias tanto al nivel de las características objetivas de la empresa y de su dirigente, como en el terreno de las representaciones y de los valores de aquellos.

Sintéticamente, aparece para los peluqueros, como para los carpinteros, que la imagen de sí de los clientes —en particular la percepción de su reactividad—, el apego al artesanado tradicional, la aceptación de las evoluciones y el sentimiento de poder actuar sobre sus dificultades constituyen los ejes de oposición principales entre D y ND.

La convergencia de estas observaciones confirma nuestros resultados, a saber la existencia de relaciones fuertes entre prácticas comerciales por un lado, rejillas de lectura de su entorno (los clientes, los competidores,...) por el otro, y la imagen de sí en tercer término.

2.3. Panaderos

Recordemos que además de la variable «dinamismo comercial», la muestra de panaderos es también constituida por una mitad de artesanos instalados en la zona urbana, y otra mitad de artesanos ubicados en zona rural. Los resultados que siguen se refieren a los primeros; presentaremos al final del capitulo lo esencial de las observaciones relativas a los panaderos rurales.

— En lo relativo a los efectos de la variable «prácticas comerciales», éstos son bastante parecidos a los anteriormente observados, en particular en lo que respecta a la *imagen de sí.* Así, para los panaderos no dinámicos, el núcleo central está constituido por los siguientes elementos: artesano: 60 por ciento; pequeño comerciante: 43 por ciento.

En cambio, para los panaderos dinámicos, se obtienen los siguientes elementos: artesano: 40 por ciento; trabajador manual: 43 por ciento; jefe de empresa: 32 por ciento. Dicho de otro modo, como en las otras profesiones, la representación es más confusa, hasta contradictoria para los D (*cf* la oposición trabajador manual/jefe de empresa) y se sustenta en menor grado en un apego al «artesanado»

Se constata así, una vez más, que la representación que los D tienen de ellos mismos parece fragmentada entre dos polaridades, una tradicional y una más modernista. Se observará de nuevo que la actitud dinámica ocasiona una identificación menor con el término artesano, lo que confirma la dificultad de cohabitación entre este elemento del núcleo central y prácticas comerciales activas.

— El *papel* que los panaderos se asignan en prioridad es también bastante distinto:

- Los dinámicos están más centrados que los otros en la «búsqueda de productos nuevos», «el futuro de la empresa», «el ambiente de trabajo», la «vigilancia de los resultados financieros» y la «promoción de la empresa».
- Los no dinámicos en cambio se interesan más por la producción propiamente dicha.

Estos resultados idénticos a los registrados en las otras dos profesiones, muestran un artesanado dinámico más alejado de la función de producción, más preocupado por la previsión, el control y la comercialización. Se reconoce poco en la noción de artesano y, al mantener al mismo tiempo un lazo con la tradición, considera su panadería como una empresa que conviene hacer evolucionar.

— La *percepción de la competencia y la imagen de la clientela* constituyen el segundo campo capital diferenciador ligado a la variable «prácticas comerciales».

En efecto, como para las otras profesiones, los panaderos dinámicos más que los otros tienen ci sentimiento de enfrentar a una clientela que evoluciona. Esta es reputada de estar en busca de «pan caliente a cualquier hora» y de «novedad». Para los ND en cambio, cuando hay sentimiento de evolución éste toca únicamente al «mejor recibimiento». Asimismo el sentimiento de enfrentarse en el plan de la calidad con una clientela

más «exigente» que antes es más acentuado para los D, ya que los ND han percibido sobre todo un aumento en la «infidelidad de los clientes». Por fin, los elementos con reputación global importante para los clientes proporcionan la «calidad» como primer criterio en los dos grupos. En cambio el recibimiento, el servicio prestado, la limpieza son más subrayados por los ND que por los D, cuando éstos valoran más la «diversidad de productos», el «pan fresco a cualquier hora», y en menor grado, la posibilidad de proponer «pan caliente».

Dicho de otro modo, se destaca una vez más:

- Por un lado la gran similitud en la representación de los clientes entre las tres profesiones (reactividad, exigencia de diversidad, etcétera).
- Por otra parte *la concordancia entre sus propios centros de interés y aquellos supuestos de los cli entes.* ¡Así, la búsqueda de productos nuevos no interesa a los ND y se encuentra que sus clientes son supuestamente insensibles a la novedad!

La hipótesis de una nivelación comportamientos/centros de interés/percepción del entorno nos parece totalmente confirmada a la vista de estos resultados convergentes. En lo relativo a la percepción de la competencia, los panaderos dinámicos consideran, contrariamente a los otros, tener más triunfos que sus competidores, lo que confirma perfectamente la relativa confianza en si ya identificada en los peluqueros al nivel de los dinámicos.

Dicho de otro modo, en estas dos profesiones, los artesanos dinámicos se distinguen de los otros por una imagen de sí claramente más positiva, una mayor confianza en sus posibilidades y un rechazo en considerar inaccesible a la competencia. En consecuencia, aceptan probablemente mejor tomar riesgos y/o se resignan a sufrir un entorno sobre el que piensan tener una influencia.

— Por *fin,* los *valores* de los artesanos y *sus prioridades profesionales* oponen de nuevo a las dos poblaciones.

Relativamente a las *prioridades en cuanto a la actividad,* están claramente diferenciadas en los puntos que siguen: fuerte motivación a la «seguridad de empleo» para los ND (70 por ciento contra 43 por ciento), fuerte motivación a que la «actividad produzca beneficios» para los D (80 por ciento contra 63 por ciento), búsqueda más frecuente de un «buen nivel de ingresos» para los ND (70 por ciento contra 50 por ciento).

En otras palabras, las dos poblaciones no asignan para nada los mismos objetivos a su actividad:[10] para los D, está al servicio de los beneficios que permiten desarrollarse, para los otros, está más bien al servicio de sí mismo, en particular en el plano de la seguridad de empleo y de los ingresos.

— En lo relativo a los *valores dominantes,* las diferencias más claras conciernen a los items siguientes:

- «Las personas reconocen cada vez más la calidad» (D de acuerdo, NI) en desacuerdo)
- «Ya no se puede confiar en nadie» (ND de acuerdo, D en desacuerdo).
- «Las personas ya no reconocen nuestro valor profesional» (ND fuertemente de acuerdo, D en desacuerdo).

En conclusión los panaderos dinámicos parecen más positivos, memos apegados a los valores tradicionales y claramente más optimistas que los otros en cuanto a su futuro profesional. *En resumen.* De conformidad con nuestra hipótesis, la variable «prácticas comerciales» está correlacionada con múltiples diferencias tanto al nivel de las características objetivas de la empresa y de su dirigente, como en el plano de las representaciones y valores de éste. En este orden. son de señalar las siguientes diferencias:

- La imagen de sí para los ND *es* más nítida, está centrada en el término artesano y excluye el de jefe de empresa. Para los D, esta imagen es compuesta, integra más débilmente el artesanado, y le agrega la noción de jefe de empresa;

[10] Al margen de los estereotipos que son la satisfacción del cliente y la calidad de los productos propuestos.

- Ocurre como si el núcleo central de esta representación estuviera en vías de recomposición,
- La clientela es percibida como más reactiva, evolutiva, exigente, a la búsqueda de novedad, preocupada por la regularidad de aprovisionamiento lo para los D;
- Estos últimos consideran tener un mayor número de puntos fuertes y presentan una imagen claramente más positiva de ellos mismos;
- Centrados en objetivos de desarrollo a través de la búsqueda de beneficios, se oponen a los ND más preocupados de su seguridad de empleo e ingresos
- Por un, globalmente, los D están un poco menos cercanos a los valores tradicionales, su visión de su propio futuro es positiva y consideran su empresa en mejor estado de salud económico que los ND.

— En lo relativo a los *panaderos rurales,* globalmente se encuentran en esta población las diferencias señaladas en el párrafo precedente, y demuestran de nuevo las fuertes relaciones que existen entre las prácticas concretas del artesano, sus valores y sus representaciones. Sin embargo, el factor localización geográfica, que de hecho remite a la intensidad de la competencia y a los comportamientos de los clientes, viene, en algunas dimensiones, a borrar, invertir a acentuar algunas relaciones.

En lo que respecta a las representaciones y los valores, los siguientes puntos están en conformidad con los recolectados en la ciudad: papeles preferenciales centrados en la búsqueda de productos nuevos para los D y la producción para los ND, imagen de los clientes en términos de mayor o menor reactividad, sentimiento de tener más triunfos para los D que para los otros.

En cambio, tres elementos los distinguen de los panaderos urbanos la imagen de sí es poco diferenciada entre los ND y los D, en particular no se encuentra para estos últimos alguna referencia acentuada en la noción de jefe de empresa, y, si existe una distancia del artesanado, es ligeramente pronunciada. Por otro lado, no es perceptible ninguna diferencia sensible al nivel de la ideología, y, finalmente, la necesidad de seguridad, típica en los ND de la ciudad, se encuentra aquí tanto en unos como en otros.

Sin tesis relativa a los artesanos panaderos. La localización rural, acabamos de verlo, tiende a aminorar las diferencias entre las dos sub-poblaciones, ya que las diferencias son en general de la misma naturaleza pero menos acentuadas. Por otro lado, el apego a los valores clásicos de un artesanado tradicional orientado todavía al pasado, es caí fuerte, incluso al nivel de los artesanos dinámicos. Dinamismo del que podemos decir además que corresponde poco más o memos a la situación de los no dinámicos urbanos.

El análisis de los resultados da cuenta del mayor apego de los rurales al artesanado, del menor nivel de dinamismo de estos y de la mayor distancia existente entre D y ND urbanos que entre D y ND rurales. Recordemos que los panaderos rurales presentan un perfil que privilegia la seguridad de empleo, las buenas relaciones con los clientes, y el rechazo justificado a cuestionarse por una relativa negación del peso de la competencia. A la inversa los urbanos son globalmente más dinámicos, más clarividentes de sus lagunas, pero también más dispuestos para proporcionarse los medios de sobrepasarlas. Más conscientes de las evoluciones, aceptan mejor algunas de ellas y se reconocen un poco menos en todo lo que respecta al artesanado, término que a veces perciben como desagradable.

En conclusión, la variable «localización» interactúa bastante nítidamente con el dinamismo comercial. Tiende a acentuar los efectos de éste en zona urbana, y a limitarlos en zona rural. Todo ocurre como si los panaderos dinámicos ubicados en el campo se parecieran fuertemente a los no dinámicos urbanos. Su apego a un artesanado tradicional es más fuerte y resienten menos los efectos de la competencia, lo que les permite cuestionarse menos sin que por eso sean afectados en el plan de la comodidad psicológica.

Parecen así, unos y otros, pero todavía más los urbanos, tanto más fragilizados y económicamente vulnerables ya que su rechazo a percibir las realidades económicas y comerciales tal como son no impedirá que éstas los amenacen de manera creciente. A la inversa, los dinámicos urbanos conscientes de sus fuerzas, pero sin subestimación del adversario, parecen mejor preparados para afrontar los desafíos económicos de este fin de siglo.

— Por último, en el marco más conciso de la problemática conductas/representaciones, nos parece interesante subrayar el siguiente punto. Cuando el contexto —aquí la localización— juega sobre la intensidad de tal o cual práctica —aquí comerciales—, *las diferencias entre los sistemas de representaciones de los individuos tienden a ajustarse a la intensidad de las diferencias de practica aunque guardando los mismos contenidos fundamentales.*

Con más precisión, las *variaciones* en las circunstancias externas (competencia objetiva en particular) generan prácticas sociales más a menos intensas (el panadero rural dinámico tendrá prácticas comerciales menos agresivas que su colega, también dinámico, pero ubicado en zona urbana).

Ahora bien, paralelamente a esas diferencias de intensidad en las prácticas, se observa una disminución, en zona rural, de las diferencias entre sistemas de representaciones de las dos sub-poblaciones. Así, en zona urbana, 60 por ciento de no dinámicos se describen con el término «artesano» contra 40 por ciento de los dinámicos, o sea una diferencia de 20 por ciento; en zona rural, en cambio, esta es solo de 10 por ciento (75 por ciento contra 65 por ciento).

Por lo tanto si consideramos que el término «artesano» es uno de los elementos del núcleo central de la imagen de si en esta población, constatamos que la mayor o menor presión de las circunstancias externas induce prácticas más o menos intensas, que, a partir de un cierto umbral, pueden modificar los prescriptores absolutos (percibirse o no como artesano cuando se es un panadero dinámico en particular). Sin llegar a ese umbral, la representación sólo es afectada en sus elementos periféricos, la relación con los beneficios, o con la seguridad de empleo por ejemplo. Todo ocurre como si las prácticas, a la vez inducidas por la personalidad de los adores, su status y su entorno, generasen representaciones reproducidas sobre su naturaleza y su *intensidad.*

3. SINTESIS INTERPRETATIVA

La enorme concordancia de los resultados obtenidos con las tres profesiones estudiadas nos autoriza a considerar nuestra hipótesis inicial como validada. Aparece en efecto que *las prácticas comerciales concretas de los artesanos están acompañadas de representaciones de ellos mismos y de su entorno sumamente concordantes.*

Sintéticamente esas representaciones conciernen a tres campos: sí mismo, los clientes, los competentes. Se les juntan valores, una visión de la sociedad, que sostienen ci conjunto y concurren a la creación de un *sistema* «representaciones/valores» con su propia lógica, y, en todos los casos, coherente con las prácticas desarrolladas por lo demás.

Encontraremos en seguida la síntesis de ese sistema, en particular los constituyentes del núcleo central de cada una de las representaciones establecidas. En particular habremos señalado el papel determinante de la imagen del cliente. Para los artesanos comercialmente no dinámicos, éste es percibido como insensible a la novedad, inasequible, frívolo»; y entonces, efectivamente, a qué y como buscar atraerlo ya que no tiene un comportamiento racional. En cambio, para los dinámicos, el cliente es «evolutivo y sensible a la novedad», lo que justifica totalmente los esfuerzos comerciales que se producen en su sentido. A partir de esta constatación, son posibles dos interpretaciones burdas:

1. La imagen del cliente induce el comportamiento del artesano;
2. El comportamiento del artesano *necesita* de una imagen del cliente con la cual este en concordancia

En el caso que hemos estudiado, nuestro análisis es que estamos en presencia de un sistema complejo bastante cercano del descrito en la segunda hipótesis a saber: una inducción fuerte de las representaciones por las prácticas y un refuerzo de las prácticas, en retroacción, a partir de las representaciones inducidas. Dicho de otro modo, las representaciones, primeramente inducidas ratifican y encierran en seguida las conductas. Esquemáticamente se podría resumir así nuestro punto de vista en el caso particular de las prácticas comerciales en el artesanado:

Dimensión psicológica ↔ practicas comerciales → representaciones
←

La puesta en práctica concreta de prácticas comerciales, elemento central de este guión, resulta, por lo esencial, de variables psicológicas: necesidad de afirmación, aceptación del riesgo, aptitud al cuestionamiento en particular. Además, en un trabajo exploratorio (*cf* Mardellat, 1990), aparecía que el éxito económico de una empresa artesanal estaba correlacionado con el nivel de dinamismo comercial de su dirigente así como a algunos rasgos de personalidad: reactividad, espíritu critico y voluntad de dominación principalmente. Es decir, el artesano que crea una *empresa* para «triunfar» social y económicamente[11] desarrollará comportamientos comerciales en parte generadores del sistema de representaciones de su entorno. En cambio, el carpintero poco dinámico «casi no tiene deseo» (ni necesidad psicológicamente) de lanzarse en una acción comercial, además «no es el papel del artesano» (*cf* imagen de sí) y, lo que es lo mismo, «¡los clientes no serían sensibles a eso!». Añadamos a esto una competencia «desleal», «teniendo todos los poderes y privilegios», el sentimiento de que no hay nada que hacer para mejorar su suerte[12], que «es injusto», pero que un día «los clientes sabrán hacer la diferencia» y estamos en presencia de un sistema personalidad/imagen de sí/representaciones del entorno/sistema de valores, perfectamente cerrado y coherente. Sistema económicamente dramático dado que ratifica y encierra el inmovilismo propio de esta población.

— En el caso conciso que acabamos de describir, se ven jugar claramente las diferentes dimensiones del sistema, cada una teniendo su lógica en relación con las otras. De este modo, la *reversibilidad supuesta de la situación actual,* así como la apatía de los clientes, *justifican el inmovilismo comercial.* Se establece así toda una rejilla de lectura de lo real para acompañar la ausencia de recurso a prácticas comerciales activas. Paralelamente, la imagen de sí, en particular uno de los elementos clave de su núcleo central («ser artesano»), se encuentra preservada, contrariamente a lo que se observa en aquellos teniendo prácticas comerciales activas.

Por eso parece clara que el esquema «artesano», que tiende a desaparecer de la imagen de sí para los individuos dinámicos, es uno de los prescriptores absolutos de ésta en el grupo social estudiado. Por otra parte, el análisis del papel de la variable «localización geográfica» permite enriquecer nuestra reflexión en dirección de los efectos de contexto. Hemos visto, en efecto, a partir de la comparación panaderos rurales, panaderos urbanos dante la intensidad de la competencia dcl entorno venia a modular los comportamientos y las representaciones correspondientes. Esta observación nos lleva a enriquecer como sigue el esquema esbozado precedentemente. Proponemos la interpretación siguiente de la función dominante de cada relación:

— Rl, el *entorno potenciatiza* la dimensión psicológica (los dinámicos lo son menos que los rurales);
— R2, la personalidad contribuye a *generar* las prácticas comerciales;
— R3, el entorno *modula* directamente ciertos comportamientos (así, después de la llegada de un nuevo tipo de competente, sin concertarse, todos los panaderos de un mismo pueblo modificaron sus horarios);
— R4, las prácticas comerciales *inducen* las representaciones del entorno y de sí;
— R.5, el sistema «Representaciones-Valores», *ratifica,* encierra y refuerza las prácticas;
— R6, una ruptura fuerte en el entorno puede *inducir* directamente una modificación de los valores y de las representaciones (acentuación del discurso critico con respecto a los poderes públicos después de la llegada de un «supermercado», por veces sin cambio comportamental por parte del artesano)

En compendio, un entorno poco competitivo (*cf* zona rural) poco estimula el eventual dinamismo del individuo (lazo 1), esta dimensión sin embargo termina generando comportamientos (lazo 2) que son también la resultante del peso del entorno (lazo 3). Una vez que esos comportamientos se instalan, el sistema de representaciones y de valor será eventualmente afectado (lazo 4), en seguida, después de equilibrar, esta instancia va a justificar (lazo 5) los comportamientos resultantes de 2 + 3. No obstante queda siempre la posibilidad que una ruptura importante al nivel del entorno venga a golpear directamente al sistema de representación (lazo 6) y modifique en consecuencia los comportamientos (*cf* intrusión de un nuevo competidor).

---

[11] Recordaremos que las creaciones puras, por oposición a las sucesiones, son más frecuentes para los D que para los otros.

[12] *Cf* recurso exclusivo a las soluciones externas por los ND.

En nuestra opinión el interés de esta esquematización es de ilustrar la forma en la que el acercamiento sistemático podría ser integrado a la teoría de las representaciones. En efecto, si en el ejemplo presentado aquí algunas dimensiones de la personalidad al parecer juegan un papel central en la génesis de las prácticas, de hecho cada elemento sostiene relaciones de interdependencia con los otros. Todos funcionan de manera concomitante, sin jerarquización definida, salvo cuando eventos particulares introducen una ruptura en los equilibrios momentáneos (situación económica de la empresa que se degrada repentinamente, modificación excesiva del entorno, por ejemplo).

Pensamos haber demostrado claramente las relaciones fuertes que unen prácticas y representaciones, pero éstas no son univocas. Si es verdad que para un carpintero adoptar ciertas prácticas comerciales es susceptible de hacer evolucionar su, rejilla de lectura de la que le rodea así como la imagen que tiene de si mismo, este último aspecto, en particular si incluye el esquema «artesano», constituye un obstáculo capital al establecimiento duradero de prácticas «ilegitimas».

En cambio, una vez superado ese obstáculo, el término «artesano» se volverá uno de los componentes de la estrategia comercial de la empresa, pero desaparecerá progresivamente de la representación que su dirigente tenga de su propio estatuto.

Por lo tanto, a semejanza de Flament (1987) pensamos «que las prácticas son la principal fuente, si no la única, de transformaciones de las representaciones», pero está claro que éstas últimas constituyen también un inhibidor. En consecuencia, toda aproximación mecanicista solo puede sería reduccionista e inoperante, incluso engañadora, para entender las situaciones y actuar con eficacia en su tratamiento.

CAPITULO VII

REPRESENTACIONES SOCIALES Y PROYECTO DE CAMBIO TECNOLOGICO EN EMPRESA

Jacky Singéry

I. PROBLEMATICA GENERAL Y METODOLOGTA

1. OBJETO Y OBJETIVO

La investigación que presentamos aquí trata de la interacción entre las representaciones sociales y las prácticas relacionadas con proyectos de cambio tecnológico (proyectos de desarrollo en informática a automatización de oficinas en particular). Responde a un doble objetivo:

— Tener un mejor conocimiento del contenido y de la organización de las representaciones sociales elaboradas por individuos y grupos enfrentados con un proyecto de cambio tecnológico;
— Aclarar el impacto de esas representaciones sobre los comportamientos relativos a ese proyecto.

Entendemos por cambios tecnológicos no únicamente los cambios de herramientas y procedimientos de producción tanto de una producción industrial como administrativa incluimos además los cambios de lógica de producción: el surgimiento de nuevas herramientas ocasiona una nueva organización global de la producción. Los cambios que hemos estudiado se caracterizaban por cinco aspectos:

— Se trataba de proyectos de cambio en vías de realización en un terreno y una población definidos,
— Esos cambios concernían a procedimientos administrativos (contabilidad, pulsación dactilográfica, gestión de ficheros, etcétera);
— Apuntaban a la automatización de esos procedimientos mediante la implantación de herramientas informáticas u ofimáticas:
— Implicaban cambios fundamentales de organización y de producción (nuevas tareas, nuevas reparticiones de las tareas, pérdida de contacto directo con el soporte de papel, modificación de los circuitos administrativos y de los criterios de calidad, etcétera);
— En esas condiciones, su establecimiento se traducía por numerosas modificaciones en las condiciones de trabajo, en el contenido de los puestos y en las relaciones de trabajo (desarrollo de la polivalencia por ejemplo).

2. MARCO TEORICO

2.1. La noción de representación social: definición y modelo

Retomaremos por nuestra cuenta la definición de la noción de representación social propuesta aquí mismo por C. F1ament: «...una representación social es *un conjunto organizado* de cogniciones relativas a un objeto, *compartidas por los miembros de una población homogénea* en relación con ese objeto)». Evidentemente, el término de cogniciones puede remitirnos a elementos muy diversos: «en su riqueza fenomenal, identificamos elementos diversos, algunos de los cuales son estudiados de forma aislada: elementos informativos, cognitivos, ideológicos, normativos, creencias, actitudes, opiniones, imágenes, etcétera)» (Jodelet, 1989a, p.36).

Flament propone reducir esa diversidad en dos categorías de cogniciones (*cf* En esta misma obra): "Una cognición *es prescriptiva y/o descriptiva"*. Añadiremos otra categoría de cogniciones que nos parece necesaria, a fin de aprehender mejor el funcionamiento de las representaciones: las cogniciones evaluativas, que corresponden con la forma en la que el evalúa ciertas características del objeto. Nos acercamos así a la observación de Grize *et al.:* "...es ilusorio separar lo cognitivo de lo afectivo, en otras palabras, imaginar un saber sin componente axiológico" (Grize *et at*, 1987, p. 200). Evidentemente, el análisis que hace Flament *(ibid.),* según el cual los aspectos descriptivos y prescriptivos están frecuentemente ligados, a nivel cognitivo, aunque se distingan a nivel discursivo, puede ser ampliado a los aspectos evaluativos. Partiendo de esta

definición de las representaciones sociales, hemos intentado elaborar un modelo teórico que cumpliera varias exigencias:

— Que permita identificar no solamente el contenido de las representaciones sociales estudiadas, sino además, sobre todo, su organización. En efecto, hemos vista que las definiciones a las que nos hemos referido insistían sobre el carácter organizado de las representaciones sociales;
— Que permita identificar y analizar eventuales diferencias en las representaciones estudiadas. Nuestra progresión se sustentaba en la hipótesis de que tales diferencias podrían influir sobre los comportamientos;
— Encontrarse fácilmente operacionables en contextos metodológicos delicados: pocos efectivos (a veces cinco personas), numerosas variables en interacción y con frecuencia difíciles de controlar, importantes cohibiciones institucionales en cuanto a la recolección de datos, etcétera;
— No estar en contradicción con los resultados y hechos ya obtenidos a evidenciados en investigaciones existentes.

El modelo en términos de núcleo central y elementos periféricos, propuesto aquí mismo por J. C. Abric y C. Flament, satisfacía totalmente las dos primeras exigencias, pero nos parecía mal adaptado alas datos de que disponíamos, con frecuencia insuficientes considerando su operacionalización**.** Fuimos así obligados a elaborar un cuadro conceptual más modesto en cuanto a su formalización y alcance, pero más fácilmente operacional en nuestro contexto de investigación. Nos hemos inspirado en la distinción propuesta por Grizey Verges (Grize *et al.*, 1987, y Verges, 1989) entre tres procesos cognitivos a, mejor, entre tres niveles de la representación:

— "El primer nivel es el de la selección de informaciones que el sujeto acumula en su práctica cotidiana; se habla entonces de una representación imagen mental, no hablando de icono pero si de zonas iluminadas y sombreadas que indican elementos significativos de la representación" (Grize *et al.*, 1987, p.52);
— "El segundo es el de la representación referencial en el que los objetos remiten a un conjunto connotativo que les otorga sentido" *(ibid.).* En este nivel, el sujeto "juzga y califica los elementos que ha seleccionado, atribuyéndoles propiedades" (Verges, 1989, p. 391);
— "Por fin, el último nivel es el de la representación-organización relacional, así calificado porque reviste de un tipo de unificación jerarquizada los elementos de la representación permitiendo generalización y conceptualización" (Grize *et al.*, 1987, p. 52). Es en este nivel que la representación social encuentra a la vez su coherencia y su organización: en este nivel, la representación puede ser considerada como "una red en la que cada elemento únicamente extrae su significación del conjunto de los otros elementos a los que está conectado" (Verges, 1989, p. 391).

2.2. *Las dimensiones de la representación*

Podríamos moldear[1] el primer nivel de la representación por una simple lista de cogniciones "representado" los elementos seleccionados por los sujetos. Semejante lista, por su extensión y complejidad, no permitiría que se viera fácilmente como los individuos aprehenden y "recortan le real: cuáles son los aspectos, los elementos y los objetos tomados en cuenta por los sujetos, e integrados en sus representaciones? Nos parece así necesario definir sub-conjuntos de cogniciones que presentan la característica de referirse al mismo componente de lo real: mismo aspecto del objeto, mismo elemento, mismo objeto, etcétera. Al retomar una terminología ya utilizada en los modelos de actitud (Doise, 1989, p. 222), así como en modelos representacionales (Di Giacomo, 1981, p. 400), hablaremos de dimensiones para designar esos subconjuntos de cogniciones que remiten a un mismo referente (componente del objeto de la representación o de algún otro objeto).

El conjunto de las dimensiones define pues la forma en que los sujetos recortan lo real y seleccionan los componentes que a su parecer son los más pertinentes. Así, en una investigación anterior centrada en "el impacto de la informática en las representaciones y los complot intentos de los empleados" (Singéry, 1984),

---

[1] El término "representar" podría haber sido más apropiado, pero hablar de la representación de una representación conduce a formulaciones demasiado complejas.

pudimos extraer, al atener la representación social de la situación de trabajo antes de la informatización, un sistema de seis dimensiones:

— La tarea;
— El usuario (se trataba de cargos de taquillero)
— Los procedimientos de trabajo;
— Las condiciones de trabajo;
— El contexto racional;
— los otros cargos y otros servicios,

En la medida en que constituye un sistema de fraccionamiento y ser lección de lo real, el conjunto de las dimensiones se podría acercar a lo que Abric denomina sistema de categorización. "El medio del individuo es demasiado complejo para ser asimilado y percibido directamente. La primera función de la categorización es pues la reducción de ese entorno, por medio de su fraccionamiento y reagrupamiento en grandes categorías cuya manipulación se hace más fácil, siendo el número menos extenso" (Abric, 1987, p. 71). El conjunto de las dimensiones se puede igualmente acercar a lo que Grize llama las clases-objetos (Grize *et al.*, 1987, p. 40).

2.3. El posicionamiento en las dimensiones

La noción de dimensión permite moldear fácilmente el segundo nivel de la representación distinguida por Grize (1987): la representación referencial. En efecto, nos parece posible, en la mayoría de los casos, resumir el conjunto de definiciones, descripciones, evaluaciones y prescripciones que el individuo asocia al referente de la dimensión, en términos de posición en esa dimensión.

Esta posición se puede expresar en términos evaluativos o prescriptivos y estaremos entonces muy cerca de un modelo actitudinal. Por ejemplo en nuestro estudio de 1984, los individuos se situaban en la dimensión "condiciones de trabajo" esencialmente desde un punto de vista evaluativo (eran juzgadas "difíciles"). Pero esta posición se expresa con frecuencia en términos de definición, concepción o descripción. Así, en la misma investigación, los individuos se ubicaban en la dimensión "tarea" en termites de definición/concepción: algunos la definían como tarea predominantemente administrativa, en tanto que para otros el predominio era relacional. Se puede resumir cada posición en una dimensión por medio de una proposición (frase tipo) o una palabra clave que define la forma con que los sujetos describen, evalúan y tratan cognitivamente el referente de la dimensión.

24. Organización y significación global de la representación

Uno de los inconvenientes capitales de este moldeamiento reside en su carácter estático: no se ve como funciona la representación ni como encuentra su coherencia. Para suplir esta insuficiencia, es necesario referirse al tercero de los niveles distinguidos por Grize (1987), el de la representación-organización relacional. En este nivel se deben tomar en cuenta tres aspectos de la representación:

— Como articulan los sujetos las diferentes dimensiones, y las distintas posiciones que ocupan en esas dimensiones, que relaciones establecen, a nivel cognitivo, entre esos elementos relación de causa/efecto (por ejemplo una determinada concepción de la tarea puede conducir a una cierta evaluación de la aplicación informática), relación de complementariedad (por ejemplo la posición relacionada con las condiciones de trabajo se combina con la relativa a la tarea para determinar algunas prescripciones), etcétera. El análisis de los lazos entre las diferentes dimensiones, o entre las distintas posiciones en esas dimensiones, permite a la vez el acercamiento a la estructura de la representación y al lugar que ocupan las diferentes dimensiones en esa estructura
— Como ponderan los individuos las dimensiones y las posiciones que ocupan en esas dimensiones por ejemplo, consideran que una dimensión es más determinante o explicativa que otra o que constituye un argumento mejor que otra...
— Cuál (es) es (son) la significación a significaciones globales que se extraen de la representación. En efecto, todos los autores están de acuerdo en decir que las representaciones son portadoras de

significaciones (*cf* por ejemplo Jodelet, 1984) y que se organizan alrededor de algunas significaciones dominantes.

Esta significación global resume y condensa la forma en que los sujetos aprehenden y reconstituyen el objeto representado: lo que es para ellos este objeto y como se posicionan en cuanta a esa reconstrucción. Así, por ejemplo, en una investigación no publicada, un grupo de secretarias enfrentadas con un proyecto de automatización de oficina se caracterizaba por una representación que se podía resumir por la siguiente proposición[2]: "Este proyecto es, palabras al aire, únicamente palabras y grandes ideas". Semejante proposición permitía entender como se organizaban a la vez un determinado número de posiciones al justificar el "son palabras al aire", una cierta cantidad de posiciones "deducidas" de juicio ("no hay riesgo, no se hará") y un determinada número de prescripciones, ellas también justificadas por ese juicio ("no vale la pena informarse ni inquietarse").

Esta significación puede ser considerada como la resultante de todos los contenidos de la representación, pero también de su organización (lazos y jerarquías entre las dimensiones). Puede ser considerada también como organizadora de la representación: una vez que esa significación global es construida, constituye para el sujeto el punto de referencia a partir del cual organiza el conjunto de cogniciones y dimensiones (*cf* el ejemplo citado más arriba). El tercer nivel de la representación, que acabamos de presentar, puede ser moldeado en términos de razonamiento. Como articulan los sujetos sus diferentes posiciones, en el seno de un razonamiento organizado alrededor de la significación global liberada.

Ese razonamiento, al que llamamos razonamiento mínimo, es construido por el investigador a partir de los datos de que dispone y sobre la base de los resultados relativos a los altos dos niveles de la representación. A título ilustrativo, podernos proporcionar algunos elementos del razonamiento mínima correspondientes a nuestro ejemplo de las secretarias:

"Este proyecto son palabras en el aire" porque:

1. "Es el tercer proyecto del que se habla y los dos precedentes no llegaron a término";
2. "Habrá un cambio de dirección y nada se hará antes";
3. "En el contexto de la empresa, no habrá el presupuesto para eso";

"Si son palabras al aire" muestra que:

1. "Nos mienten";
2. "Es para divertirnos y enmascarar los problemas reales"...

2.5. Alcance del modelo

Una vez presentados los principales elementos de nuestro modelo, nos interesaría analizar en qué medida responde a las exigencias definidas en el § 11.2.1. Hemos intentado mostrar en qué medida este modelo permitía aprehender el contenido y la organización de las representaciones estudiadas. Sin embargo queremos insistir en el problema de la autonomía de las representaciones, tratado frecuentemente por C. Flament, (1987, 1989) aquí mismo. Pensamos que, en efecto, el contenido de las dimensiones (componente de lo real al que ellas remiten) constituye un indicador útil de la autonomía o de la no autonomía de la representación, en la medida en que podemos analizar cuáles son las dimensiones que se refieren al objeto representado (el proyecto de cambio tecnológico en lo que nos atañe), y cuáles son las que se refieren a otros objetos (el progreso técnico en general, otros proyectos de cambio tecnológico, etcétera).

Pero esta simple constatación no será suficiente: desde un punto de vista más cualitativo, será igualmente conveniente tomar en cuenta el peso acordado por los sujetos a esas distintas dimensiones y, sobre todo, su papel en el seno de la representación (simples consecuencias, causas determinantes, argumento complementario, etcétera). Si una representación está *organizada* alrededor de dimensiones que no se refieran al objeto representado, se podrá considerar que no es autónoma: en este caso, los sujetos aprehenden

---

[2] Observemos que esta proposición no había sido formulada por ningún sujeto, sino inducida por el investigador.

el objeto representado por medio o en referencia a otros objetos (el progreso, otros proyectos, la empresa, el trabajo, etcétera). Al parecer las nociones que proponemos facilitan igualmente la puesta en evidencia de las diferencias entre las representaciones. Permiten, en efecto, distinguir diversos niveles de diferencias:

— Dos representaciones pueden presentar el mismo sistema de dimensiones o sistemas distintos. En este nivel, el número de dimensiones comunes constituye un indicador, "tosco" por supuesto, pero no obstante insorteable de las diferencias entre representaciones;
— Dos representaciones pueden presentar el mismo sistema de dimensiones, pero caracterizarse por ocupar una posición distinta en esas dimensiones (descripciones diferentes, evaluaciones distintas, etcétera);
— Dos representaciones pueden presentar el mismo sistema de dimensiones y estar en las mismas posiciones en esas dimensiones, y no obstante diferir, ya sea al nivel de la ponderación de esas dimensiones o al nivel de su articulación. En ese caso, generarán significaciones globales distintas y corresponderán a razonamientos mínimos diferentes (diferencias en las premisas, en los argumentos, en las deducciones, en las conclusiones, etcétera).

Establecimos igualmente como exigencia a nuestro modelo que permita el análisis de los lazos entre representaciones sociales y prácticas. Este análisis, según C. Flament (*cf* en esta obra), debe ser hecho en términos de interacción, teniendo el investigador que tomar en cuenta un doble proceso de influencia: de las representaciones en los comportamientos y de las prácticas en las representaciones sociales (Flament. 1987, 1989). Nuestro marco teórico desde este punto de vista nos parece pertinente en la medida que permite extraer varias pistas de análisis:

— Ciertas dimensiones pueden ser de dominante prescriptiva y corresponder a reglas de acción que "orientan" los comportamientos;
— Pero, como lo señala Semin (1989) citando a Moscovici: "Si una representación social es una 'preparación para la acción', no lo es únicamente en la medida que orienta el comportamiento, sino, sobre todo, en la medida que *remodela* y *reconstituye* los elementos del entorno..." Desde ese punto de vista, las nociones de dimensiones. ponderación de las dimensiones y organización de esas dimensiones en el seno de un crecimiento mínimo nos parecen convenir al análisis del proceso de reconstrucción de lo real acerca de la que Semin insiste:
— Algunas dimensiones pueden referirse a elementos de la práctica (experiencias anteriores, relaciones con otros grupos, etcétera) y constituir así pistas para analizar el impacto de la práctica sobre las representaciones.

Como se observa, a pesar de esas lagrimas y de su carácter demasiado simplificador, nuestro modelo parece cumplir con varias exigencias que habíamos definido. Nos falta estudiar como se sitúa en relación con la literatura disponible y como puede ser puesto en operación mediante de una metodología de terreno.

3. ALGUNOS TRABAJOS CONCERNIENTES A LA REPRESENTACION DE LOS CAMBIOS TECNOLOGICOS

El trabajo sin duda alguna más importante en este campo es el de Grize *et al.* (1987). Aún que este trabajo no se refiera al mismo objeto que el de nuestras investigaciones, nos parece que aporta resultados muy interesantes. Los autores se han centrado más en la representación de las nuevas tecnologías en "general" que en la de un proyecto concrete que los sujetos tendrían que poner en práctica. Pero este objeto coincide en parte con el nuestro en la medida en que ellos interrogan, entre otras cosas, individuos que se encuentran, en su empresa, en situación de cambio tecnológico. Insistiremos en tres resultados de ese trabajo:

— La representación social de las nuevas tecnologías "es todavía en gran medida una actitud asociada con una organización muy variada y compleja" (*ibid.*. p. 190);
— Si es actitud, la representación social de las nuevas tecnologías también es razonamiento: "la representación de las nuevas técnicas es a la vez razonamiento y actitud" (*ibid.*, p. 182);
— La práctica desempeña un papel importante en la elaboración de la representación" (*ibid*, p. 190).

Estos resultados no nos parecen de naturaleza para invalidar nuestro marco teórico que permite integrar fácilmente el análisis de las actitudes en el de las representaciones, gracias a las nociones de dimensiones y

cogniciones evaluativas. Nuestro moldeamiento en términos de razonamiento mínimo parece ser que viene a propósito en relación con estos resultados. Las otras investigaciones publicadas, aunque solo excepcionalmente se referían a la teoría de las representaciones sociales, confirman y completan ampliamente estos resultados:

— La influencia de la práctica que los sujetos tienen de la informática y, más globalmente, de las nuevas tecnologías es confirmada por Colusse (1986) y Rosseel, (1986);
— El lugar que ocupa en la estructura social que sustenta la práctica influye igualmente en las actitudes y las representaciones (Assie, 1986; Colusse, 1986 y Rosseel. 1986);
— Las actitudes desempeñan sin duda un papel esencial en la representación de la informática (Assie, 1986 y Rosseel, 1986);
— Podemos interrogarnos sobre la autonomía de la representación de las nuevas tecnologías en la medida que todas las representaciones estudiadas parecen organizarse alrededor de dimensiones "externas" a esas nuevas tecnologías (*cf* por ejemplo las diez clases-objeto extraídas por Orize, 1987). Así, Charlier (1986), en referencia a la teoría de los campos semánticos, extrae lo que nombra cuatro polos, que corresponden a lo que denominamos dimensiones: el individuo, la máquina, la informática, la sociedad. Desde otra perspectiva, el trabajo de Assie (1986) muestra como la representación de la informática en los artesanos varia en función de la representación de otros objetos (el artesanado, su futuro, etcétera) y en función de otras prácticas distintas a las de la informática (prácticas de gestión en particular).

4. MARCO METODOLOGICO

Solo presentamos aquí los principios generales de nuestra metodología. Los aspectos más técnicos serán abordados en el marco de la presentación de nuestros resultados. En lo que respecta al análisis de las representaciones, nuestra progresión metodológica se organiza alrededor de ocho operaciones (y no fases en la medida que su orden puede variar):

— Recolección de datos que permiten tener acceso a las cogniciones (entrevistas individuales o colectivas, asociación de palabras, etcétera):
— Clasificación de esas producciones en categorías definidas según un criterio de referencia: todos los elementos deben tener el mismo referente lingüístico y el conjunto de las categorías debe "cubrir" el conjunto de los referentes abordados por los sujetos:
— Análisis del contenido de cada categoría: análisis de los elementos descriptivos, evaluativos y prescriptivos; síntesis en forma de palabras clave y frases tipo;
— Análisis de las categorías desde el punto de vista de su frecuencia (número de elementos que reagrupan);
— Análisis del peso acordado por los sujetos a las diferentes categorías y, eventualmente, a algunos de sus elementos;
— Análisis de los lazos entre las categorías: paso de una categoría a otra en el transcurso de la entrevista; aclaraciones, proporcionadas por los sujetos mismos, de esos lazos, etcétera;
— Síntesis de las posiciones expresadas en las dimensiones y los lazos entre dimensiones, en términos de significaciones globales y razonamiento mínimo;
— Validación de esta síntesis o de algunos análisis junto a los sujetos.

La definición de las categorías plantea numerosos problemas todavía no solucionados. El objetivo de esta operación es saber como el sujeto recorta y selecciona, a nivel cognitivo, los distintos componentes de lo real. La hipótesis es que se debe alcanzar un sistema de categorías que pueda ser considerado como un indicador del sistema de dimensiones (cada categoría debe poder ser interpretada como correspondiente, a nivel cognitivo, a una dimensión). La definición de las categorías (de las dimensiones) se hace a partir del análisis de los referentes del discurso: de qué hablan los individuos, a qué componente de lo real corresponde su discurso (*cf* la noción de los núcleos referentes para Ghiglione *et al.*, 1980). Se definirá en un primer tiempo una categoría por cada referente regularmente abordado (la computadora, los técnicos de informática, las condiciones de trabajo, etcétera), y se clasificarán en cada categoría todos los elementos discursivos (palabras, temas, respuestas, etcétera) correspondientes al referente de la categoría. Esta primera definición de las categorías reposa pues, en lo esencial, sobre la identificación de los referentes más regularmente abordados, ya sea que sus regularidades se sitúen a nivel intra o interindividual. Podrá ser modificada en función de dos elementos:

— La verificación de las cualidades formales del sistema de categorías al cual se llega número de categorías, exhaustividad, exclusividad, etcétera. *Cf* Ghiglione y Matalon, 1978);
— La coherencia de ese sistema de categorización con los resultados relativos a las fases ulteriores de la progresión (análisis de las ponderaciones o de las articulaciones por ejemplo). La importancia de cada dimensión así definida y, más globalmente, el papel que desempeña al interior de la representación, pueden ser apreciados a partir de cuatro indicadores:
  - *La frecuencia* de la categoría (número de elementos discursivos que reagrupa). Aunque este indicador parezca aproximativo, presenta sin embargo una validez real: indica si los sujetos hacen con más o memos frecuencia referencia a tal o cual dimensión en el marco de sus análisis y sus razonamientos, indica por tanto en qué medida los sujetos se apoyan en las diferentes dimensiones para describir, evaluar, definir lo real, y prescribir sus comportamientos;
  - *El contenido* de cada categoría permite un acercamiento más cualitativo al papel de las diferentes dimensiones al interior de la representación: ¿tienen mm papel más bien descriptivo, evaluativo o prescriptivo y en qué sentido se dirigen esas eventuales evaluaciones y prescripciones?
  - *Los juicios* que emiten los sujetos acerca del interés, la importancia y el papel de los diferentes componentes de lo real, pueden completar los indicadores precedentes;
  - Por fin, los *lazos* que los sujetos establecen entre varias categorías o entre varios elementos discursivos (articulaciones lógicas, encadenamientos de ideas, aproximación de ideas, sucesiones, retornos), sobre todo si presentan regularidades, constituyen sin duda el indicador más fiable y pertinente para liberar la importancia y el papel de las diferentes dimensiones.

Antes de presentar nuestra investigación y las metodologías más especificas en que se sustenta, especifiquemos lo que llamamos "validación de los resultados con los sujetos". Se trata de pedir a los sujetos que reaccionen al conjunto o a una parte de los resultados de la investigación (análisis de su propia entrevista, lista de las dimensiones, síntesis global, etcétera). Si esta validación es reconocida como una fase esencial de las gestiones de intervención (Enriquez y Lévvy, 1982), aparece raramente, o nunca, como una fase de los procesos de validación científica de una investigación acerca de las representaciones.

II. UNA INVESTIGACION DE CAMPO SOBRE LA REPRESENTACION DE LOS PROYECTOS DE CAMBIO TECNOLOGICO: CONTENIDO, ORGANIZACION E INFLUENCIA SOBRE LOS COMPORTAMIENTOS

1. PRESENTACION DE LA INVESTIGACION

Nuestra investigación apuntaba a demostrar que la representación social de un proyecto de cambio tecnológico influía los comportamientos de trabajo entre los actores afectados por el proyecto. Nos proponíamos igualmente analizar las condiciones y modalidades de esta influencia. Las representaciones sociales ejercerían según nosotros, una doble función en relaciona los comportamientos: una función de movilización y otra de orientación. La primera de esas funciones, la de movilización, es particularmente bien definida por J. C. Abric cuando concluye que la representación de la situación "determina el nivel de implicación del sujeto, su motivación, llevándolo a movilizar más o memos y de forma diferente sus capacidades cognitivas" (Abric, 1989, p.195). Según nuestro modelo teórico, esta función de movilización se ejercería sobre todo mediante de los componentes evaluativos y actitudinales de la representación: algunas dimensiones dominantes evaluativas y prescriptivas pueden remitir a actitudes integradas al seno de la representación, de Cuyas actitudes subrayamos el papel importante en relación con las representaciones de las nuevas tecnologías (*cf* punto 1.3).

Si la función de movilización atañe a los aspectos cuantitativo y "energético" de las conductas, la función de orientación toca al contenido y la naturaleza de los comportamientos puestos en práctica: ¿hacia qué objetivos, qué prioridades y constantes o parámetros de la situación orienta su acción el sujeto? Como lo subrayaba Semin (1989), citando a Moscovici (*cf* punto 1.2.5), esta función de orientación (Moscovici habla de conducción) estaría ligada directamente con la forma en que los sujetos seleccionan, recortan y remodelan lo real: se ejercería, en efecto, mediante los guiones que el individuo asocia con los distintos elementos que recorto y selecciono. Flament ha insistido con frecuencia en el papel de los guiones en los efectos prescriptores de la representación (Flament, 1987, 1989). Según nuestro modelo esos guiones se organizarían

alrededor de las dimensiones de la representación: cada dimensión refiriéndose a un componente particular de lo real, integraría los guiones asociados a este componente.

En esta perspectiva, la significación global que se extrae de la representación desempeña un papel esencial: esta significación define lo que es, para los sujetos, el objeto representado. Movilizará pues el conjunto de guiones asociados a esa definición. Por ejemplo, una representación en términos de "la informática es material de novedad" movilizará guiones diferentes de una representación en términos de "la informática es nuevas condiciones de trabajo": guiones de dominante operativa para los primeros, guiones de dominante social para los segundos ("defensa" de las condiciones de trabajo, "negociación"...). Plantearnos aquí la hipótesis que la representación del proyecto de cambio, influye, mediante esta doble función de movilización y orientación, el funcionamiento del trabajo y la naturaleza de los comportamientos. En un nivel más operacional, luego de nuestros trabajos precedentes (Singéry, 1984), nos interesamos por el impacto de las representaciones en tres componentes de la práctica:

— La eficacia de los comportamientos de trabajo (frecuencia de los errores y rechazos, frecuencia de los retrasos en relación con los plazos y el rendimiento);
— La naturaleza y el contenido de los comportamientos de trabajo (utilización más o menos amplia de las funcionalidades de la aplicación informática);
— El funcionamiento de los grupos de trabajo manejando la puesta en práctica del proyecto (propuestas para la orden del día, selección de los temas tratados, exploración de esos temas).

2. PRESENTACION DEL TERRENO

Esta investigación se efectuó en el marco de una gran empresa nacional del sector de servicios. Trabajamos a nivel de una Dirección regional empeñada en un proyecto de desarrollo de informática: se trataba de introducir a nivel de las delegaciones departamentales una nueva aplicación contable. Esta aplicación pretendía informatizar e integrar mejor el conjunto de los dominios contables (contabilidad general, contabilidad analítica, presupuesto, control de gestión y control de gastos), así como todas las fases y todas las actividades especificas de cada uno de esos dominios (transmisión de escritos y entrada de datos, control y corrección, admisión y procesamiento, búsqueda y consulta, edición de documentos contables...). La población afectada por esta aplicación integraba la dirección contable regional, los servicios de contabilidad de las delegaciones departamentales y, finalmente, las unidades contables de todos los servicios de exploración, o sea una centena de personas. Considerando el "poder" de esta nueva herramienta, se preveían varios cambios organizacionales:

— Reducciones de efectivos en algunas unidades;
— Una mayor diversificación de las tareas atribuidas a algunos cargos apuntando hacia una relativa polivalencia;
— Reagrupamiento a fusión de unidades hasta entonces claramente diferenciadas y a veces en conflicto más a menos declarado.

3. PROGRESION

Nos proponíamos mostrar cómo dos equipos enfrentados al mismo proyecto de cambio, pero poniendo en práctica dos representaciones diferentes de ese proyecto, presentaban igualmente diferencias en sus resultados y en sus comportamientos de trabajo. Para llevarlo a cabo, organizamos nuestra actividad alrededor de cuatro fases:

— Análisis de las representaciones (punto II.4);
— Análisis de la influencia de las representaciones sobre los resultados del trabajo (punto 11.5);
— Análisis de la influencia de las representaciones sobre los modos operatorios (punto II.6);
— Análisis de la influencia de las representaciones sobre los comportamientos del grupo (punto II.7).

En la que respecta al análisis de las representaciones sociales, efectuamos dos recolecciones de datos:

— Una búsqueda exploratoria por medio de entrevistas individuales, que pretendía una primera identificación de las dimensiones y un primer acercamiento a la organización de las representaciones (punto II.4.1);
— Una serie de entrevistas de grupo que constituían la base de nuestra investigación (punto II.4.2).

Trabajamos con dos equipos de ocho (equipo A) y nueve personas (equipo B) dependientes de los servicios contables de las delegaciones departamentales. Solo la búsqueda exploratoria acerca de las representaciones sociales fue realizada con tres equipos: se interrogo a nueve personas pertenecientes no solo a los equipos A y B, sino además un tercer equipo que presentaba las mismas características organizacionales.

4. EL ANALISIS DE LAS REPRESENTACIONES

4.1. Búsqueda exploratoria por medio de entrevistas individuales

Tres meses después de introducir el cambio, hicimos tres entrevistas en cada uno de los tres equipos, o sea nueve entrevistas. Utilizamos varias rejillas de entrevista que se diferenciaban esencialmente del puma de vista de la cuestión inductora (*cf* más adelante). Esas entrevistas fueron analizadas según el método de análisis categorial temático que ya presentarnos anteriormente (punto 1.4). No desarrollaremos detalladamente los resultados de esta fase, sino rítmicamente las principales categorías temáticas extraídas y sus relaciones.

Las categorías

El análisis de las entrevistas individuales nos ha permitido extraer ocho categorías temáticas de contenidos que corresponderían, según nuestro modelo, a otras tantas dimensiones:

- *Categoría 1* — temas relativos a la eficiencia operacional del equipo: impacto de la informática en la calidad, ganancia y pérdidas de tiempo, la facilidad en la búsqueda de informaciones...;
- *Categoría 2* — temas relativos a los contenidos y a la naturaleza de las tareas: impacto de la informática en el grado de interés o en el carácter más a menos fastidioso y rutinario del trabajo;
- *Categoría 3* — temas relativos a las condiciones materiales del trabajo. Esta categoría recubría temas muy heterogéneos, hemos preferido disgregarla en tres subcategorías:
  - *Sub categoría 3.1.* — temas relativos ala carga de trabajo y a la presión temporal;
  - *Subcategoría 3.2.* — temas relativos alas condiciones materiales de trabajo tales como la legibilidad de las pantallas, facilidad de utilización de los teclados, impresora propia a compartida, adaptación de los espacios de trabaja...;
  - *Subcategoría 3.3.* — temas relativos a las calificaciones y a los salarios.
- *Categoría 4* — temas relativos a las modalidades de introducción del cambio: participación, formación, grado de adhesión, progresividad, contexto relacional de esa introducción ¿quién ha impulsado, quién ha frenado?...);
- *Categoría 5* — temas relativos a los problemas de autonomía, posibilidades de iniciativa y flexibilidad, control jerárquico..
- *Categoría 6* — temas relativos al funcionamiento global de la empresa y del sector público;
- *Categoría 7* — temas relativos a la informática en general, al progreso técnico, al mercado del empleo y a distintas consideraciones socioeconómicas
- *Categoría 8* — ternas no considerados, tales como los ligados a la biografía del individuo, su personalidad y sus conflictos interpersonales...

Como podemos observar, la mayoría de las categorías y subcategorías se refieren a las diferentes características y componentes de los cambios puestos en práctica en la empresa. Solo dos categorías se refieren a otros objetos que los del proyecto y su impacto, se trata de las categorías 6 (funcionamiento global de la empresa) y 7 (La informática en general y el progreso técnico). Este resultado nos parece tanto más notable ya que no puede ser imputable a nuestra rejilla de entrevista que dejaba a los sujetos la posibilidad de expresarse en varios niveles (la informática en general, los cambios técnicas...) y acerca de varios componentes que rebasaban el marco estricto del proyecto (las condiciones de trabajo generales en la empresa, la jerarquía...). De forma más global, cualquiera que sea la pregunta inductora planteada, los sujetos

se centraron en el proyecto de cambio, incluso si esa cuestión se refiere al progreso técnico, al trabajo del entrevistado a, evidentemente, al proyecto mismo.

Según nuestro marco teórico, este resultado podría constituir un primer "síntoma", insuficiente, al indicar que estamos en presencia de una representación autónoma, aunque integre elementos relativos a otros objetos tales como la empresa o el progreso técnico. Pero tal conclusión supone tomar en cuenta igualmente el papel de esos elementos "externos" al seno de la representación y que se analice los lazos entre categorías.

Los lazos entre categorías

Hemos analizado los enlaces cronológicos entre las diferentes categorías (el sujeto pasa de una categoría a otra) y las referencias discursivas (para las necesidades de su razonamiento, de su análisis a de su argumentación, mientras el sujeto trata una primera categoría se refiere a una segunda, antes de regresar a la primera). Evidentemente, y es esta constatación la que nos llevo a considerarlas como subcategorías, las personas interrogadas ponen frecuentemente en relación las tres subcategorías de la categoría 3, "condiciones de trabajo": intentan, en muchos casos, elaborar un balance más o menos global de sus condiciones de trabajo.

Se encuentra el mismo razonamiento y el mismo establecimiento de relaciones en las categorías 2 (contenidos y naturaleza de las tareas) y 5 (autonomía y flexibilidad) que son frecuentemente relacionadas entre ellas o con la categoría 3 (condiciones de trabajo). Esta puesta en relación de vanas categorías se organiza alrededor de una gestión de balance: aunque la rejilla de entrevista no vaya en ese sentido, los entrevistados se posicionan en relación al proyecto de cambio en términos de balance global. Ese balance podría ser hecho según distintos criterios y diferentes puntos de vista: condiciones de trabajo, eficiencia técnica, interés de los agentes, interés de la Dirección... Esta interpretación es confirmada por los lazos que mantiene la categoría 1 (eficiencia operacional) con las otras categorías:

— En cuanto que aspecto importante de las condiciones de trabajo, se acerca a las otras categorías y subcategorías citadas anteriormente. Varios entrevistados insisten en la idea de que el sentimiento de eficiencia o de ineficiencia constituye una determinante esencial del interés en el trabajo. Además, los errores y los retrasos acarrearían dificultades reales de funcionamiento y contribuirían pues a incrementar la carga de trabajo.
— En tanto que simbolización, a los ojos de nuestros interlocutores. "el interés de la Dirección" y tal vez la finalidad real del cambio tecnológico, la categoría 1 es puesta en relación con las categorías 6 (funcionamiento global) y 7 (informática y progreso técnico).

Aunque nuestro análisis de la "puesta en relación de inter-categorías" sea superficial, no obstante nos parece que valida nuestra definición de las dimensiones, que al parecer subtenden los análisis y razonamientos de los sujetos y la idea según la cual la representación del proyecto de cambio constituye una representación autonomía (lo que no quiere decir que se reduzca a este balance), las dimensiones relativas al proyecto mismo deberían desempeñar un papel esencial.

4.2. Análisis detallada de las representaciones. evidencia de las diferencias entre los equipos A y *B*

Trabajando con equipos que constituían grupos naturales, nos pareció pertinente proceder a entrevistas de grupo y no a entrevistas individuales. Esta metodología permite recolectar no solo las aproximaciones individuales del objeto estudiado, sino también el posicionamiento del grupo.[3] Para hacerlo pusimos en práctica una metodología inspirada de métodos frecuentemente utilizados en la psicología del trabajo (método Metaplan o método de grupos Scanner. *cf* Michon y Stern, 1985):

— Utilizábamos una pregunta inductora muy larga relativa a los "cambios que tuvieron lugar desde hace algunos meses en su servicio". Pedíamos a los participantes: "¿Si tuviera que definir, describir o dar su opinión, sobre esos cambios, qué diría usted?":

[3] Cuando hablamos de posicionamiento en este texto, es en el sentido amplio, incluyendo tanto las definiciones, descripciones y prescripciones como las evaluaciones producidas por los sujetos.

— Para contestar a esta cuestión, los sujetos escribían en fichas que el animador recolectaba y después el grupo las discutía;
— Posteriormente a esa discusión, se podían suprimir algunas fichas o juntar otras, y las fichas que permanecían se clasificaban siendo después evaluadas por el grupo en términos de "grado de acuerdo" y "nivel de importancia".

Con el fin de validar nuestros resultados acerca de los dos equipos, organizamos, con cada equipo, una reunión en la que presentábamos y discutíamos una reducida síntesis de nuestros resultados.

Análisis de las dimensiones representacionales en los dos equipos A y B[4]

El cuadro 1 muestra que, globalmente, las fichas producidas por los equipos A y B se reparten de forma diferente par las seis categorías retenidas[5] (x^2 global significativo a .005); Un análisis más sutil del cuadro 1 muestra que las diferencias más fuertes solo atañe a las categorías 1 (impacto del cambio sobre la eficiencia del equipo) y 3 (impacto del cambio sobre las condiciones materiales del trabajo): cuando el equipo A se refiere más bien a la eficiencia de su trabajo, el equipo B se refiere más bien a sus condiciones materiales de trabajo. Para las otras categorías, resultan diferencias pero de forma claramente menos marcada.

Análisis del peso otorgado por los sujetos a las diferentes dimensiones

Para analizar esta ponderación, se pidió al grupo que jerarquizara par orden de importancia las categorías retenidas. Aparece que los dos equipos jerarquizan diferente las dimensiones acerca de las que se expresaron (R de Spearman 0,71; significativo a .05). Las diferencias más rotundas conciernen a las dimensiones I (eficiencia operacional del equipo) y 4 (introducción y manejo del cambio):

— La categoría 1 es clasificada en primera posición por el equipo A, cuando es clasificada en quinto por el equipo B (distancia de los rangos 4);
— La categoría 4 es clasificada en segunda posición par el equipo A, cuando es clasificada en séptimo por el equipo B (distancia de los rangos 5).

Análisis de los posicionamientos y de las puestas en relación

Globalmente, la mayoría de las fichas indican, en los equipos, un posicionamiento en términos evaluativos (68 por ciento de las fichas para el equipo A y 81 por ciento para el equipo B). En la medida que varias de esas evaluaciones nos parecían implícitas y a veces ambiguas, se pidió a los dos grupos retornar el contenido de cada ficha y "decidir" si ese contenido les parecía más bien positivo a negativo a su modo de ver. A fin de no volver excesivamente pesado nuestro texto, no presentaremos aquí el detalle de nuestros resultados, sino únicamente las principales tendencias:

- El equipo B produjo *para todas las categorías del contenido* una mayoría de fichas que indicaban una evaluación negativa. Esas evaluaciones negativas (sentimiento de degradación en relación con la situación antes del cambio, no-satisfacción de algunas expectativas...), son particularmente fuertes (casi el 100 por ciento de fichas negativas) en lo que concierne la carga de trabajo, los materiales y los espacios de trabajo, y, por fin, la autonomía en el trabajo.
- En lo que respecta al equipo A, las evaluaciones son en cambio claramente más positivas: solo las categorías 3.3 (calificación y salarios), 5 (autonomía y flexibilidad) y 6 (funcionamiento global de La empresa y del sector público) son objeto de una mayoría de fichas negativas. Desde este punto de vista, hay que natal que esas tres categorías son consideradas como poco importantes por los miembros del equipo A. Para todas las otras categorías, se constata un predominio fuerte de las fichas positivas (mejoría en relación con la situación antes del cambio, respuesta a algunas expectativas...). Esto es más específicamente el caso de las categorías 1 (eficiencia del equipo), 2 (contenido de las tareas) y 4 (introducción del cambio). El equipo B sitúa los puntos de degradación más bien a nivel de la carga de trabajo, de los materiales y del espacio de trabajo así como de la

[4] Recordemos que el equipo A cuenta con ocho agentes y el B, nueve agentes.
[5] Para una definición de esas categorías. *cf* capítulo II.4.1.

autonomía en el trabajo. En lo que concierne a los posicionamientos y términos de definición, que son pocos, se constata una diferencia muy clara entre los dos equipos.

Para las explicaciones en términos de relaciones de causa/efecto, se cuenta con muchas más en el equipo A (27) que en el equipo B (11). En los dos equipos, ellas conciernen sobre todo a los lazos entre eficiencia técnica y condiciones de trabajo (carga de trabajo e interés del trabajo), así como el impacto de las condiciones de introducción del cambio (impacto de la formación, de la participación...): esas condiciones son analizadas corno condicionando toda la eficiencia del proyecto por el equipo A, y como no teniendo ningún impacto por el equipo B. De una forma más global, ya sea en las fichas o en los comentarios, el equipo B pone con menos frecuencia varias categorías en relación que el equipo A (19 puestas en relación contra *37* del equipo A). Análisis de la organización y de la significación global de la representación. En los dos equipos, los sujetos aprehenden el proyecto de cambio a nivel de su impacto y hacen un balance de ese impacto. La representación se organiza pues alrededor de dos polos comparativos: "ahora" en relación con "antes".

En el equipo A, el provecto es definido corno constituyendo un cambio global de la organización y del funcionamiento. La representación de ese cambio global se organiza alrededor de componentes ligados a la eficiencia operacional:

— Son objeto del porcentaje más fuerte de referencias;
— Son considerados por el grupo como los componentes más importantes:
— Son evaluados en clara mejoría;
— Son considerados como contribuyendo al mejoramiento de las condiciones de trabajo y más particularmente de la carga de trabajo y del interés del trabajo.

Los componentes ligados a la introducción y al manejo del cambio son igualmente considerados como importantes, en la medida que condicionan, a los ojos de ese grupo, toda la eficiencia del cambio.
Para este grupo, el proyecto forma una totalidad ("es un todo", han dicho varios sujetos) en la medida en que se organiza alrededor de la eficiencia técnica y esta totalidad es evaluada muy positivamente. El proyecto es así percibido como un cambio organizacional global que se traduce en una mejora global. Este acercamiento se podría resumir por el razonamiento mínimo siguiente:

— El proyecto se define como un cambio global de organización y funcionamiento;
— Al seno de ese cambio, todo dependerá de la eficiencia técnica: si es buena, y es el caso, todas las otras constantes, entre las que las condiciones de trabajo, seguirán;
— En cambio, para tener una buena eficiencia técnica, hay que vigilar las condiciones de introducción y en particular la comunicación y la participación.

En lo que concierne el equipo B, la representación del proyecto parece organizada de manera más floja que la analizada en el equipo A: ya sea al nivel de las fichas o de los comentarios, el grupo da menos explicaciones o argumentos a sus evaluaciones, y efectúa menos puestas en relación. La representación parece estar organizada como una lista de dimensiones poco articuladas unas con las otras y en torno a las cuales los sujetos sitúan sus evaluaciones, siempre negativas. El único elemento de organización de la representación parece residir en la jerarquización de las dimensiones en función de la importancia que presentan a los ojos de los sujetos. Desde este punto de vista, las dimensiones juzgadas las más importantes son las relativas a las condiciones de trabaja, y en especial al contenido y a la carga de trabajo.
Parecería que, para este equipo, la representación del proyecto está estructurada alrededor de los componentes actitudinales (posiciones evaluativas sobre distintas dimensiones poco puestas en relación) y no genera una verdadera significación global diferente que la de degradación. Al parecer, en estas condiciones, es difícil y poco pertinente traducir esta representación en términos de razonamiento mínima.

Conclusión e hipótesis

Varios investigadores han insistido en el componente temporal de las representaciones sociales (Doise, 1986, Jodelet. 1992) en la medida en que "ellas constituyen un lazo entre el pasado y el futuro" (Doise, *ibid.* p. 24). Este componente parece esencial en las representaciones que acabamos de analizar. Efectivamente, ellas se

estructuran alrededor de una relación entre presente y pasado. Pero esta puesta en relación toma una forma muy distinta en los dos equipos:

— ¼ es únicamente evaluativa "puntual" para el equipo B que evalúa en cada dimensión el presente en función del pasado;
— ¾ es más global y "explicativa" para el equipo A que se centra más en la globalidad y la dinámica del cambio: ¿Cómo estamos pasando del "antes" al "ahora"? ¿En donde están las causas, en donde están los efectos? Además este equipo se proyecta más hacia el futuro que el equipo B.
— Estaríamos en presencia de dos representaciones sociales distintas del proyecto de cambio: todos los análisis, sea de las dimensiones y de su ponderación o el de los posicionamientos y de las articulaciones, demuestran que esas dos representaciones difieren tanto del punto de vista de su contenido como del punto de vista de su organización.

Según nuestro marco teórico *(cf* punto II.1), esas diferencias deberían traducirse al nivel de los efectos de movilización y orientación.

Hipótesis 1. la organización y el contenido de la representación deberían inducir, en el equipo A, una orientación privilegiada de la acción hacia los aspectos ligados a la eficacia técnica: los sujetos regularían sus comportamientos apoyándose prioritariamente en los guiones relativos a esta dimensión, scripts de orientación claramente positiva, como hemos visto. Los guiones relativos a las modalidades de introducción y manejo del cambio ejercerían igualmente en este equipo una fuerte influencia positiva sobre las conductas.[6]

Hipótesis 2: el equipo B, que concede un lugar claramente menos privilegiado a esos dos componentes, debería referirse menos a esas dos clases de guiones (de "eficacia" y de "introducción del cambio") para regular sus comportamientos. Deberían resultar comportamientos menos orientados hacia la eficacia técnica e introducción del cambio. Esta diferencia en la orientación de los comportamientos será tanto más fuerte cuanto que los guiones elaborados sean de dominante negativa (rechazo, frenos...).

Hipótesis 3: a nivel más global, los efectos de movilización deberían reforzar esas diferencias: dada su posicionamiento, los sujetos del equipo A deberían estar globalmente más movilizados en relación al éxito del provecto que los del equipo B.

Deberíamos constatar pues, diferencias de comportamiento muy claras a nivel de la eficacia técnica y de las acciones ligadas a la introducción y manejo del cambio. A un nivel más operacional. planteamos la hipótesis de que:

— Los resultados del equipo A deberían ser mejores que los del equipo B (coeficiente de errores, retrasos y rendimiento);
— Los modos operatorios[7] del equipo A deberían ser más óptimos, desde el punto de vista de su utilización del *software*, que los dcl equipo B;
— La participación del equipo A en las reuniones que tratan del cambio debería ser más fuerte y más orientada hacia los problemas de eficacia que la dcl equipo B.

5. ANALISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS REPRESENTACIONES EN LOS RESULTADOS DEL TRABAJO

Hemos utilizado, para medir los niveles de resultado, indicadores de gestión funcionando en los dos equipos. Esos indicadores miden, para cada semana. las tres constantes que nos interesan:

— El respeto de los plazos;
— Los errores, rechazos y defectos de utilización;
— El rendimiento (número de operaciones contables entradas y tratadas).

---

[6] Por ejemplo, que los miembros del equipo A pidan más participación y comunicación.
[7] Entendernos por modo operatorio la forma en que el sujeto organiza su acción para ejecutar una tarea.

Recogimos y analizamos en los cuatro meses siguientes del cambio, los valores semana]es de los tres indicadores de resultados (plazas, calidad y rendimiento), a sea 16 medidas para cada indicador y cada equipo.[8] No proporcionaremos el detalle de esos resultados puesto que no aparece ninguna diferencia significativa entre los dos equipos: a propósito de los plazas, de la calidad a del rendimiento, los resultados son casi idénticos. Contrariamente a nuestra hipótesis, las diferencias que hemos advertido en las representaciones del cambio no parecen inducir efectos notables al nivel dc los resultados.

Tornado aisladamente, este resultado es difícil de interpretar de manera fiable. No disponemos, en efecto, de ningún dato que nos permita proponer una hipótesis interpretativa. En cambio intentaremos mostrar más adelante en qué medida los otros datos recolectados permiten interpretar mejor este primer resultado.

6. ANALISIS DE LA INFLUENCIA DELAS REPRESENTACIONES EN LOS MODOS OPERATORIOS

Entendemos por modo operatorio la forma en que el sujeto ejecuta la tarea que le es asignada: qué operaciones y une en práctica, en qué orden, cómo utiliza herramientas y medios puestos a su disposición, etcétera. Con la finalidad de someter a prueba la hipótesis de los modos operatorios óptimos[9] en el equipo A, teníamos la necesidad de recoger un corpus de modos operatorios. Para hacerlo e inspirándonos en el método de observaciones instantáneas, observamos la actividad de cada sujeto durante dos periodos de quince minutos. Este procedimiento nos permitió recolectar un corpus de 33 tareas observadas en el equipo A y de 31 tareas en el equipo B[10]. Paralelamente a estas observaciones, anotábamos, cuando era posible, los comentarios espontáneos y provocados de los operadores.

Para cada tarea observada, hemos definido, con ayuda de los formadores de la dirección regional, el modo operatorio "optima" desde el punto de vista de la utilización de las funcionalidades del sistema informático: entendemos por modo operatorio óptimo aquel que utiliza de la mejor forma las funcionalidades del sistema. Ese modo operatorio, enseñado por los formadores durante las sesiones de capacitación, era, en algunos casos, objeto de controles y recomendaciones precisos en las notas de servicio. En la mayoría de los casos, era simplemente enseñado durante la fase de formación. Entonces otorgamos categorías a cada observación según respetaba o no el modo operatorio optima. Si nos ateníamos a esos resultados, el lazo entre representaciones sociales y comportamientos de trabajo no aparecería más evidente al nivel de los modos operatorios que al nivel de los resultados obtenidos: en efecto, no aparece ninguna diferencia significativa entre ambos equipos.

Tal conclusión nos parecería demasiado superficial. Como lo sugiere en esta obra C. Flament, toda 'incoherencia" aparente entre una representación y los comportamientos debe ser analizada en función de dos constantes esenciales:

— El sistema condicional asociado a los elementos prescriptores de la representación;
— Las condiciones en las que el sujeto actúa.

Nuestros resultados confirman lo bien fundado que estaba este análisis. En efecto, los sujetos insisten, en sus comentarios y sus entrevistas exploratorias, en el hecho de que con frecuencia se sienten "obligados" a utilizar guiones distintos de los que tendrían tendencia a poner en práctica. Esta obligación puede estar asociada a una variable situacional (frecuentemente la carga de trabajo) a institucional (formalización del trabajo y controles): "Podernos pensar lo que queramos del proyecto, cuando el trabajo se acumula, hay que arreglárselas". "Aunque no nos guste, hay operaciones a cosas que debemos cumplir al pie de la letra, para otras hacemos más según nuestra idea".

---

8 Nos aseguramos igualmente que los dos equipos presentaban antes del cambio un nivel de resultados suficientemente cercano. Verificamos igualmente que ninguna variable organizacional 'masiva" estaba en posibilidad de sesgar nuestros resultados (cambios de personal, incidentes no ligados al cambio, problemas de funcionamiento...)

9 Bajo los criterios de optimización, *cf* más adelante

10 Recordemos que el equipo A esta compuesto por ocho agentes, cuando el equipo B par nueve. Se pudo observar a la totalidad de los agentes.

Si se divide en dos nuestro corpus de observaciones en función de la carga de trabajo observada, se constata que las diferencias de comportamiento entre los dos equipos son ciaras en situación de carga de trabajo poco importante y van más bien en el sentido de nuestras hipótesis iniciales: el equipo A utiliza más ampliamente que el equipo B (x^2 significativo a 10), las funcionalidades del sistema. En cambio tal como lo prescribe el sistema condicional de los sujetos, esas diferencias desaparecen en situaciones de carga elevada.

Del mismo modo, si dividimos en dos nuestro corpus de observaciones más a menos formalizado de las tareas observadas[11], se constata una tendencia a las diferencias de comportamiento para las tareas poco formalizadas, y estas diferencias van en el sentido de nuestra hipótesis inicial: el equipo A muestra más que el equipo B, una mayor tendencia a poner en práctica modos operatorios óptimos. En cambio, esta tendencia desaparece, como la prescribe el sistema condicional, en las tareas fuertemente formalizadas. Esos resultados pueden contribuir a explicar la débil influencia de las representaciones en los resultados del trabajo *(cf* punto 5): las variables situacionales tales como la carga de trabajo, a institucionales, tales como la formalización de las tareas, hacen que los sujetos, *sobre la base de su propio sistema de prescripción condicional*, pongan frecuentemente en práctica guiones que no corresponden a la lógica de su representación: guiones prescritos por la institución, guiones operatorios resultantes de los mecanismos de aprendizaje y adaptación a las diferentes situaciones encontradas (adaptación a una carga de trabajo importante por ejemplo). En un periodo largo, los resultados de ambos equipos tienden, por este hecho, a homogeneizarse.

7. ANALISIS DE LA INFLUENCIA DE LAS REPRESENTACIONES EN LOS COMPORTAMIENTOS DEL GRUPO

Para analizar esta influencia, nos hemos centrado en un componente esencial del dispositivo participativo en esta organización: los grupos de resolución de problemas. Con el fin de reducir los riesgos de demasiada resistencia al cambio y poder solucionar de manera suficientemente preventiva eventuales problemas, los responsables del proyecto incorporador de la información establecieron varios procedimientos participativos:

- Reuniones de información acerca del proyecto y su desarrollo;
- Difusión de notas escritas sobre estos mismos temas;
- Cajas de sugerencias;
- Grupos de resolución de problemas (GRP);

Esos GRP funcionan en cada equipo y responden a los mismos principios:

- Cada equipo se reúne una vez al mes;
- Cada reunión dura un máximo de 2 horas 30 minutos;
- Las reuniones son encabezadas por un animador externo al equipo (miembro de otro equipo de trabajo), voluntario y formado en la metodología de resolución de problemas en grupo;
- La asistencia a las reuniones no es obligatoria, “pero se pide un esfuerzo” en nombre de la riqueza de los trabajos y de la buena adhesión a las decisiones tomadas;
- Las reuniones tienen lugar durante las horas de trabajo, lo que solo puede incitar a la presencia: ¿qué puede hacer un ausente cuando “todo” el equipo, incluso los ejecutivos, están en reunión?
- La orden del día de cada reunión en marcha es decidida al final de la sesión precedente v puede ser enriquecida con propuestas de los agentes (propuestas transmitidas al animador durante la “inter-sesión)”;
- Para cada problema escogido y tratado por el grupo, una decisión debe ser tornada por la jerarquía, bajo una propuesta del grupo, va sea en reunión o en el curso de la semana que sigue a la reunión.

No habiendo sido posible, por razones institucionales, participar en esas reuniones, trabajamos sobre los “archivos”[12] de cada grupo de resolución archivos llevados por un secretario. Se analizaron seis variables;

---

[11] Existencia de notas do servicio, de instrucciones escritas precisas, incluso controles.

[12] Las reuniones de los grupos de resolución empezaron un mes antes del inicio del cambio (J-1). Hemos trabajado con los expedientes de 5 reuniones (de 1 - 1 a 1 + 4)

— Índice de presencia a las reuniones en los dos equipos;
— Contenidos de los puntos propuestos para el orden del día de una reunión;
— Formulación inicial de esos puntos: critica, pregunta, propuesta...;
— Contenidos dc los puntos retenidos en las órdenes del día;
— Formulación de los puntos retenidos en las órdenes del día;
— Frecuencia de los puntos tratados que desembocaron en medidas y modificaciones concretas: acondicionamiento del puesto, modificación de los procedimientos, reorganización...

En función de nuestro análisis de las representaciones, esperábamos que los miembros del equipo A desarrollarían comportamientos más participativos que los del equipo B (menos ausencias, más propuestas, más realizaciones...). Esperábamos igualmente que el trabajo en grupo no fuera orientado hacia los mismos temas en los dos equipos: orientación privilegiada hacia temas ligados a la eficacia técnica en el equipo A, y hacia temas ligados a las condiciones de trabajo en el equipo B. A pesar de la escasez de efectivos, los datos relativos al ausentismo se pueden considerar como yendo en el sentido de nuestras hipótesis:

— Para el equipo A, el ausentismo[13] parece globalmente más débil y tender a reducirse con el tiempo: igual ausencia para las dos últimas reuniones:
— Para el equipo B, parece globalmente más elevado y en incremento: dos veces tres ausencias en las dos últimas reuniones.

Con el fin de analizar el contenido de las propuestas del orden del día, se clasificaron todas las propuestas anotadas en los archivos en función de cuatro categorías:

— Carga de trabajo;
— Condiciones materiales de trabajo;
— Desarrollo del proyecto;
— Organización y eficacia.

Aquí también, los resultados confirman nuestras hipótesis (cuadro 2):

— El equipo A privilegia en sus propuestas el tema eficacia y organización (14 de 27 propuestas) y solo raramente aborda el de las condiciones materiales de trabajo (3 de 27 propuestas);
— El equipo B privilegia los ternas, carga de trabajo (13 de 34 propuestas) y condiciones materiales de trabajo (10 de 34). Al contrario solo concede un valor relativamente débil al tema "organización del trabajo" (7 de 34 propuestas).

Como se observa, esta repartición diferente de los temas propuestos en los dos equipos (X^2 = 9,74, significativo a .02) va en el sentido de nuestras hipótesis: los dos equipos privilegian en sus propuestas del orden del día los temas alrededor de los cuales se organizan sus representaciones. Con el fin de aplicar nuestra tercera variable, formulación de las proposiciones. nuestro corpus de proposiciones se clasificó en dos categorías:

— Proposiciones formuladas en términos que cuestionan un componente esencial del proyecto. e incluso su totalidad;
— Proposiciones de soluciones o de pistas de acción.

El cuadro 3 muestra que aquí también nuestras hipótesis son confirmadas: las propuestas del equipo B constituyen con más frecuencia cuestionamientos al proyecto que las del equipo A (X^2 = 7,05, significativo a .008). El conjunto de resultados que atañen al ausentismo y a las propuestas de la orden del día confirman nuestras hipótesis. El contenido y la formulación de esas propuestas parecen, directamente ligados al contenido y la organización de las representaciones. Esto refuerza la hipótesis según la cual las representaciones sociales orientarían los comportamientos y en especial los de comunicación: los componentes que los sujetos privilegian en su representación parecen ser planteados con más frecuencia y abordados de forma más "positiva" (propuestas de solución, por ejemplo).

---

[13] Estos datos sólo consideran ausentes a los individuos presentes en el lugar de trabajo y fuera de la reunión.

En cambio, los resultados que atañen a las otras variables (contenido de los puntos retenidos en las ordenes del día, formulaciones de esos puntos y frecuencia de los puntos tratados que desembocaron en decisiones concretas) se acercan a nuestras hipótesis: no se constatan diferencias significativas entre los dos equipos respecto de las tres variables. No analizaremos aquí detalladamente estos datos, lo que solo volvería inútilmente cargado nuestro texto. En cambio, nos parece necesario extraer su alcance. Efectivamente nos encontramos frente a una contradicción aparente en los resultados: si las representaciones sociales influyen en las propuestas del orden del día, no parecen desempeñar un papel determinante a nivel de la selección de los temas ni de las medidas adoptadas. El análisis de las entrevistas exploratorias y de los comentarios de que disponíamos permite proponer una pista interpretativa susceptible de explicar tales resultados.

El hecho de que las representaciones sociales unas veces parezcan ejercer una influencia y otras ninguna, incita a plantear la hipótesis de una eventual intervención de guiones convencionales (*cf* capitulo II.6). Pero tal como intentaremos demostrar, al parecer esos mecanismos serian aquí algo distintos de los advertidos a propósito de los modos operatorios. Efectivamente, todos los sujetos insisten en el carácter directivo de la animación: el animador, formado en una metodología de trabajo en grupo muy formalizada, "obliga" al grupo a respetar esta metodología[14]. Por ejemplo, esta metodología define criterios bastante obligatorios para la selección de las propuestas que serán tratadas en el orden del día.

El discurso de los entrevistados se acerca en este caso al que recogimos a propósito de la formalización de las tareas y de la carga de trabajo: se sienten "obligados" a aplicar determinados guiones. En cambio, parece que se adhieren plenamente a esos guiones "obligatorios". Los mecanismos serian pues distintos: en lo que concierne a la carga de trabajo y la formalización de las tareas, los sujetos se referían a un sistema condicional estipulando que se debía, en algunos casos (carga elevada, fuerte formalización), hacer referencia a guiones distintos que los privilegiados por el individuo. Esos guiones "impuestos" parecían integrados en la representación, del provecto, ya que los entrevistados los asocian claramente en su discurso acerca del mismo. Constituían "alternativas" internas a los guiones elaborados por el sujeto.

En lo que respecta a la metodología seguida por los grupos de resolución, los sujetos presentan al contrario la impresión de referirse a otra representación, que no corresponde al provecto sino a lo que ellos denominan el "trabajo en grupo". Efectivamente, cuando hablan de grupos de resolución, los entrevistados establecen una distinción entre el funcionamiento de esos grupos (lo que pasa durante las reuniones) y todo lo que se desarrolla antes y después de la reunión (propuestas al orden del día, convocatorias...). Si lo anterior y lo posterior a las reuniones está ligado directamente por los entrevistados al proyecto de cambio, la dinámica de la reunión parece remitirlos a un objeto especifico (los grupos y el trabajo de grupos) al cual aplican prescriptores específicos, no ligados al provecho.

En este sistema de prescripción, del que no hemos podido analizar todos los componentes, un prescriptor desempeñaría un papel determinante. Se trata de una regia incondicional (*cf* Flament, en esta obra) que estipula que "para funcionar en grupo, es necesaria la disciplina y por lo tanto imponerse un método de trabajo".

Se entiende mejor, así, el carácter aparentemente contradictorio de nuestros resultados. Los comportamientos relativos a los grupos de resolución de problemas, pieza clave del dispositivo de cambio, surgirían de dos representaciones sociales y de dos conjuntos distintos de guiones:

— Lo anterior y lo posterior de las reuniones, y las propuestas al orden del día, son considerados elementos del proyecto de cambio y serian regidos así por guiones ligados a la representación social de ese provecto:
— El funcionamiento de las reuniones (selección de los temas, tratamiento, decisiones...) es considerado como si surgiera, no de las especificidades del proyecto de cambio, sino de la "vida de los grupos", y seria regido por los guiones ligados a la representación social de este objeto.

Además del hecho que refuerzan la hipótesis de una influencia de las representaciones sociales en los comportamientos, estos resultados muestran cuánto importa analizar la forma en que los sujetos recortan y

[14] Nos aseguramos de eso con los animadores.

estructuran lo real: un objeto “real”, como los grupos de resolución, puede ser recortado y “fragmentado” en dos objetos cognitivos distintos, al surgir de representaciones sociales y prescripciones diferentes.

8. SINTESIS Y CONCLUSION

Nuestra investigación estuvo organizada alrededor de un doble objetivo

— Tener un mejor conocimiento del contenido y de la organización de las representaciones sociales elaboradas por individuos y grupos enfrentados a un proyecto de cambio tecnológico;
— Aclarar el impacto de esas representaciones en los comportamientos relativos a ese proyecto. En lo que concierne al primer objetivo, se pudo observar en los dos equipos estudiados, diferencias muy claras en las representaciones elaboradas para un mismo provecto;
— El equipo A intenta hacer un balance comparativo global de todo lo que aportó el cambio en relación con La forma de funcionar antigua. No se limita a una simple descripción/evaluación e intenta explicar como se pasa do lo “antiguo” a lo “nuevo”. Este equipo ye esencialmente en el proyecto un cambio global de organización, traducido de manera positiva al nivel de la eficacia técnica y de las condiciones de trabajo;
— El equipo B se sitúa también en una perspectiva de balance comparativo con el antiguo modo de funcionar. Pero se limita más en una gestión descriptiva/evaluativa y no explicativa, progresión que desemboca en una apreciación negativa del proyecto y en especial en lo que toca a su impacto en las condiciones de trabajo. Cada evaluación es más yuxtapuesta que articulada a las otras.

En lo que respecta a nuestro segundo objetivo (la aclaración del impacto de las representaciones sociales sobre los comportamientos), parece confirmada la hipótesis de una influencia de las representaciones sobre las prácticas. En cambio los mecanismos de esa influencia sedan más complejos que los presentados en nuestro marco teórico. Esta influencia se ejercería, como lo hemos planteado en la hipótesis, mediante una doble función de orientación y movilización:

— Los sujetos estructurarían lo real y se posesionarían en cada una de esas dimensiones:
— Esas dimensiones serian jerarquizadas en función de un conjunto más o menos complejo (peso otorgado por los sujetos a cada dimensión, papel atribuido en los análisis a esas dimensiones diferentes, razonamientos o tomas de decisión del sujeto...);
— A cada dimensión estaría asociado un sistema de guiones ligado a la ubicación del sujeto en esa dimensión;
— Los comportamientos relativos al objeto de la representación serian regidos por los guiones asociados a las dimensiones jerárquicamente dominantes.

Pero algunos de esos guiones podrían, con fines de mejor adaptación al contexto de trabajo, ser integrados a sistemas condicionales más complejos: un conjunto de reglas define los casos en que el sujeto puede utilizar los guiones asociados a las diferentes dimensiones representacionales y los casos en que deberá referirse a otros guiones, “impuestos”, a los ojos del sujeto, por la institución o la situación. Otro fenómeno puede contribuir a volver todavía más compleja la influencia de las representaciones sobre los comportamientos: algunos componentes del proyecto, tales como los grupos de resolución de problemas, pueden emerger, en su totalidad o en parte, de una representación ajena al proyecto, y de otro sistema de guiones. Los comportamientos relativos a tal componente podrán, desde luego, parecer “incoherentes” en relación con la representación social del proyecto. En cambio encuentra coherencia al nivel de la representación social de la que surge este componente.

En este ejemplo, que hemos analizado a propósito de los grupos de resolución, el sujeto estaría más “de acuerdo” con los guiones que aplica y expresará menos la impresión de ser obligado por la institución o la situación. Evidentemente estos análisis e interpretaciones no pretenden responder a todas las interrogantes que plantea la influencia de las representaciones sociales en los comportamientos. Quedan planteadas múltiples preguntas y se necesitarían otras investigaciones. Desde este punto de vista. nos parecen interesantes tres pistas de trabajo:

— Afinar la noción de guión. La distinción que propone Guillevic entre esquemas, guiones v estructuras tics parece, en este aspecto, de las más valiosas (Guillevic. 1991, p.157). Se podría intentar definir con

mayor precisión los guiones en función de su grade de coacción: algunos de éstos formulados en términos de posibilidad (en tales condiciones, el sujeto puede...), y otros en términos de obligación (en tales condiciones, el sujeto debe...);

— Profundizar en el análisis de las relaciones entre diferentes representaciones sociales: si la noción de autonomía de las representaciones sociales, evocada en esta obra por C. Flament, permite un primer acercamiento a ese problema, ganaría en ser completada por otras nociones con el objeto de entender mejor como el sujeto pasa, en algunos cases, a especificar de una representación a otra y como articula, de manera más o menos estable, varias representaciones sociales al interior de un razonamiento o de una toma de decisión. Seria tal vez interesante, en esta óptica, centrarse en lo que podríamos llamar un sistema de delimitación de las representaciones sociales: con base en qué mecanismos socio-cognitivos el individuo divide lo real en representaciones autónomas (del proyecto, del funcionamiento de los grupos...);

— Profundizar en el análisis de las relaciones entre las representaciones sociales y otras estructuras que intervengan en la planificación y regulación de la acción. Efectivamente, las representaciones sociales no podrían ser consideradas como las únicas estructuras de planificación y regulación de los comportamientos. La psicología del trabajo, en particular, puso de relieve el papel de otras estructuras cognitivas: imágenes operatorias, estrategias de resolución, capacidad profesional... La cuestión se plantea entonces en saber como esas estructuras diferentes se articulan e interactúan al interior de los procesos de comportamiento. En un trabajo de objetivo clínico, Israel (1992) muestra, por ejemplo; cOmo los psiquiatras pasan, en ciertos mementos do su práctica, de un nivel técnico y científico a otro más “social” basado en nociones relevantes, según nosotros, del campo de las representaciones sociales (nociones de normalidad, sexualidad, femineidad, virilidad...). Este tipo de pasos se encuentra sin duda en numerosas situaciones y especialmente en las profesionales (*cf* por ejemplo, las representaciones sociales asociadas a las nociones de eficacia, recepción, cliente...).

Por pertinentes que sean, esas pistas de profundización ganarían al ser integradas a problemáticas y gestiones de campo más amplias, tomando en cuenta no solo la influencia de las representaciones en los comportamientos, sine también el impacto de la práctica sobre esas representaciones: efectos de retorno de los comportamientos, efectos del lugar ocupado en la práctica por el sujeto, relaciones con otros actores y los grupos...

Todas estas orientaciones de investigación corren el riesgo de plantear incontables problemas metodológicos. Incluso, como lo muestra J. C. Abric en esta obra, si numerosos progresos decisivos se han alcanzado; la operación o aplicación de las nociones y de las problemáticas sigue siendo a menudo difícil y debería constituir la prioridad mayor en las investigaciones futuras.

CAPITULO VIII

PRACTICAS SOCIALES, REPRESENTACIONES SOCIALES

Jean-Claude Abric

En su introducción para un número especial de *la Revue Internacionale de Psychologie Sociale* consagrada a las representaciones sociales, Jodelet y Moscovici constatan que, aunque teóricamente importante, el dominio de las prácticas sociales está ampliamente sub-estudiado en la psicología social. «Generalmente se considera que las representaciones sociales están asociadas a comportamientos atomizados, no ligados socialmente, con frecuencia bajo la forma de legitimaciones que atribuyen sentido a actos que les son independientes. Se descuida el hecho de *que las prácticas son sistemas de acción socialmente estructurados e instituidos en relación con los papeles*» (1990, p. 287).[1]

Es ciertamente un campo sub-estudiado, pero que da lugar a un debate y a polémicas actuales que giran alrededor del asunto relativo a las relaciones entre prácticas y representaciones sociales: ¿determinan las prácticas sociales a las representaciones u ocurre a la inversa? ¿ambas están ligadas indisociablemente y son interdependientes? Los elementos de este debate —efectivamente esencial— son los que intentaremos presentar aquí.

I. UNA CONCEPCION «RADICAL»: LAS PRACTICAS DETERMINAN EXCLUSIVAMENTE A LAS REPRESENTACIONES.

Todos conocen la posición de la sociología marxista, inspirada directamente en la filosofía materialista, según la cual tanto las ideologías como sus correspondientes institucionales son originados y determinados directamente por el modo de producción que rige a una sociedad determinada. Esta posición se acompañaba generalmente, hasta una época reciente, de una critica global de la psicología social tradicional (*cf* Poitou, 1978) y muy específicamente de una desconfianza y un rechazo de la noción de representación social tal como la utilizamos (*cf* Pecheux, 1975). Nuestra concepción de un *sujeto activo* es interpretada entonces como una de las manifestaciones de un disfraz ideológico con el fin de ocultar el papel determinante de las relaciones de producción, de las que ese sujeto es totalmente dependiente. Si hay representación, ella solo puede ser engendrada, en teoría ortodoxa simplificada, por las practicas sociales, por las relaciones sociales: subconjunto a parte de la ideología, no es más que el reflejo del modo de producción en que están insertos los individuos.

Este punto de vista, por lo demás en evolución, ha conocido realmente grandes variaciones en sus traducciones concretas a nivel de las investigaciones. Su discusión y su critica rebasarían ampliamente el marco de esta obra. Es por eso que nos detendremos en otra aproximación, resultante di-recta de los trabajos de la psicología social.

Esta orientación defendida e ilustrada por Beauvois y Joule (1981) tiene su origen en una relectura y profundización de las teorías de la disonancia cognitiva presentada por Festinger (1957) y del compromiso, formulada por Kiesler (1971). Conocemos la importancia de la teoría de la disonancia en la historia de la psicología social, en particular porque reintroduce la actividad del sujeto como componente esencial de su relación con la realidad, ya que le da un estatus de *identidad racionalizante* más que de sujeto racional: ella subraya el esfuerzo constante que los individuos desarrollan para poner en concordancia sus actitudes u opiniones con sus comportamientos: un comportamiento «disonante» que ocasiona —en condiciones bien especificadas— una transformación de las actitudes, de las cogniciones que apuntan a reducir la disonancia cognitiva. En su obra Beauvois y Joule proponen una relectura y una «radicalización» de esta teoría, que se aplica «únicamente a los conflictos resultantes de contradicciones entre opiniones y conductas» *(op. cit.*, p. 26), y que desemboca en una determinada concepción del hombre: *el hombre sumiso.* Estamos aquí en el corazón de nuestra principal interrogante: las relaciones entre prácticas y representaciones (o ideología para utilizar el término de los autores). Para Beauvois y Joule «el hombre solo es libre y responsable para racionalizar conductas de sumisión que escapan a su libertad y a su responsabilidad. Son las 'circunstancias' como tales las que decidirán la libertad y la responsabilidad del actor social» (*op.* cit., p.197). Dicho de otro

---

[1] Hemos subrayado lo que nos parece que constituye una definición clara de la noción de «prácticas sociales»

modo, las conductas de las individuos no resultan de sus creencias, de sus representaciones, tampoco de su sistema de valores, sino más bien del marco institucional, del entorno social y más precisamente del contexto de poder al que están enfrentados y que les impone, les «extrae» las conductas. Son las prácticas que los sujetos aceptan realizar en su existencia cotidiana y que modelan, determinan, su sistema de representación a su ideología. La representación es generada entonces por un proceso de nacionalización, que no se refiere a un saber ni a creencias, sino que resulta «de las condiciones objetivas (monto de la remuneración, tipo de amenazas, consecuencias del acto...) de la producción de la conducta» (*op. cit.* p., 164). Como apunta Ibáñez (1989), esta concepción privilegia la «base material» de la ideología o de las representaciones. Estas últimas están definidas entonces como mm «proceso de adaptación cognitiva de los agentes sociales a sus condiciones concretas de existencia, y particularmente a las múltiples 'conductas obligadas' que las relaciones sociales instituidas les exigen en el transcurso de su vida cotidiana» (Ibáñez, *op. cit.*, p. 34).

Estamos entonces con Beauvois y Joule en presencia de una teoría que por lo memos tiene el mérito de ser clara: son efectivamente las prácticas las que crean las representaciones y no a la inversa.

2. ANALISIS CRITICO DE LA CONCEPCION RADICAL

Nadie discute el papel frecuentemente esencial de las condiciones materiales efectivas en la elaboración de las representaciones sociales, ni el efecto de las prácticas en su evolución y transformación. Sin embargo, nos parece que la concepción radical que privilegia, de manera casi exclusiva, el papel de las prácticas como constituyentes de la ideología a de las representaciones no toma en cuenta otros tres factores que también nos parecen determinantes.

— *Los factores culturales*, ligados primeramente a la historia del grupo y a su memoria colectiva. Aunque sea difícil reconstituir su génesis, nos parece, efectivamente, que las representaciones sociales están marcadas fuertemente por su inscripción en un proceso temporal e histórico. El contenido social de una representación resulta entonces de entre otros factores, de lo que Grize, Vergos y Silem (1987) denominan las «matrices culturales de interpretación». Estas matrices «establecen un marco cultural de conocimientos y comportamientos... anclados en una memoria colectiva transmitida por un conjunto de mecanismos (escuela, familia, iglesia, movimiento asociativo...) que apuntan a la recomposición social... [Estas matrices] se vuelven para un grupo social determinado un modo de interpretación de su práctica» (*op. cit.*, p. 29). El trabajo y los resultados de D. Jodelet (1989b) se encaminan en el mismo sentido, al demostrar que uno de los componentes esenciales de la representación de la enfermedad mental «destaca de entre la cultura local, se saca de un fonda común de saberes tradicionales» (*op. cit.*, p. 370). Desde luego no se ve clara —salvo en circunstancias especiales a de una larga duración— como una práctica, o un comportamiento estriado de una situación especifica, podía poner en duda ese fondo cultural e histórico anclado profundamente. En todo caso, el efecto de una práctica solo se podrá modular o entender en relación con esta dimensión sociocultural.
— *Los factores ligados al sistema de normas y valores.* No basta con que el individuo este comprometido en una práctica para que la reconozca como suya y se la apropie. Se hace necesario aun que le aparezca aceptable en relación con su sistema de valores. La sumisión de la que Beauvois y Joule hablan solo es determinante a partir del momento en que es «consentida libremente». Pero si ese consentimiento parece fácilmente realizable en el terreno de los dispositivos experimentales, es probablemente mucho más complejo en las situaciones reales de la cotidianeidad, así como por una parte lo reconocen Beauvois y Joule. Las prácticas desarrolladas por los sujetos no pueden ser independientes de las normas y los valores a los que ellos se refieren, en todo caso, en la totalidad de las situaciones donde exista una opción posible entre conductas diferentes. Esas normas y valores son. *re*cordémoslo, uno de los constituyentes de las representaciones sociales. La realidad social no puede ser asimilada al «social inmediatamente existente», y si la acción depende de condiciones materiales y sociales (en particular de relaciones de poder), resulta también de sistemas de valor que le asignan una significación y un *fin*, de las representaciones sociales. Estas últimas, como dice Moscovici (1989, p. 21), «tienden en última instancia a una autoridad», al definir al mismo tiempo todo lo que es considerado lícito y admisible tanto a nivel de la toma de posiciones como del compromiso en ciertas prácticas. En la vida cotidiana, nos dice Ibáñez (1989), intervienen con frecuencia negociaciones entre los polos de la práctica y la ideología a la representación: «incluso cuando ellas son sugeridas firmemente por las 'circunstancias', las prácticas desarrolladas por los agentes sociales sufren una cierta modulación a distorsión, en función de

su ideología» (Ibáñez. *op. cit., p.* 37). Encontrarnos con Flament (en esta obra) la misma cuando subraya que las representaciones son «masivamente prescriptivas» y que esas prescripciones se modularan en función de las características de la situación, y en particular de sus aspectos reversibles o no.

— *Los factores ligados a la actividad del sujeto.* El sujeto «sumiso» de Beauvois Joule «racionaliza» sus prácticas en representaciones. Reacciona pues a la situación —lo que no se discute— pero la padece. Así no se toman en cuenta los procesos de construcción, o de reapropiación de la realidad que los estudios de la representación han logrado poner en evidencia: las actividades de pre-descodificación de la situación, el sistema de expectativas y anticipaciones generado por la existencia de una representación, el sistema de categorización que le está asociado, todos esos procesos que permiten al individuo organizar sus experiencias subjetivas, que estructuran y dan forma a la interacción social, son despreciados. Ahora bien, es precisamente la existencia —bien demostrada actualmente— de esos procesos lo que hace que la representación sea una acción sobre la realidad y que pueda estar en el origen de las prácticas. Este punto de vista será sustentado por algunos resultados que presentaremos a continuación.

3. LA PUESTA EN EVIDENCIA DE LA DETERMINACION DE LAS PRACTICAS POR LAS REPRESENTACIONES SOCIALES

A partir de la publicación de la obra principal de Moscovici (1961), al introducir la noción de representación social en psicología social, se ha realizado toda una serie de investigaciones experimentales cuyo objetivo era verificar la hipótesis de que los comportamientos del individuo a de los grupos no eran determinados por los componentes objetivos de la situación sino por su representación. Esas indagaciones realizadas en tres campos diferentes: la interacción conflictual, las relaciones entre grupos y el trabajo en grupo, tienen la característica de utilizar las representaciones como variable independiente y de estudiar como esta variable determina comportamientos específicos.

— *La representación de la situación determina el comportamiento cooperativo:* los individuos colocados en una situación de interacción conflictual (juego experimental) con las mismas instrucciones y en el mismo contexto —en situaciones «objetivas» idénticas— adoptan comportamientos cooperativos o competitivos según la representación de los distintos componentes de la situación inducida por el experimentador. De las docenas de investigaciones realizadas (y ampliamente presentadas anteriormente: *cf* Abric, 1987), expondremos las más ilustrativas de la relación representación-comportamiento, recordando que todas las diferencias de comportamiento obtenidas lo son frente a un coparticipe *(compañero)* que adopta siempre una estrategia idéntica en todas las situaciones.
— Una representación de sí devaluada produce un comportamiento más abusivo que una representación positiva de si. (Faucheux y Moscovici, 1968).
— La representación de un compañero no reactivo genera comportamientos de tipo defensivo. La cooperación en cambio se favorece cuando en La representación del otro está presente la dimensión «reactividad» (*cf* Apfelbaum, 1969).
— La representación del compañero determina la interpretación de su comportamiento por el sujeto. Un comportamiento idéntico (reactivo) es interpretado ya sea al manifestar una voluntad de interactuar (representación del compañero hombre), o como una rigidez de comportamiento (representación maquina) (*cf* Abric y Kattan, 1972).
— Si en la situación experimental la tarea es representada en términos de juego, provoca el desarrollo de comportamientos mucho más competitivos que si la misma es representada como un problema (Abric y Vacherot, 1976).
— *Las representaciones determinan las relaciones inter-grupos:* Si la célebre experiencia de Sherif (1969) puede ser considerada como la primera verificación experimental de las representaciones y relaciones intergrupos,[2] es a Doise (1976) a quien debemos los resultados más convincentes. Él en particular muestra como la determinación de los comportamientos intergrupos por las representaciones sociales es de igual naturaleza que las que resultan de procesas de categorización social. El resultado más interesante

[2] Recordemos que Sherif muestra que el simple hecho de reunir individuos y darles objetivos comunes cuya realización reclama actividades interdependientes basta para «crear un grupo», una de cuyas características es que produce entonces una representación de los otros grupos, representación negativa si las relaciones con ellas son competitivas. Y que esas representaciones negativas generan un comportamiento hostil, antes mismo, de la interacción.

en el problema que nos preocupa, demuestra que ante la misma interacción (juego competitivo) cada grupo atribuye al otro motivaciones más competitivas que las propias. La elaboración de la representación del otro grupo permite primero otorgarse una identidad, que le faculta en seguida para adoptar un comportamiento competitivo justificado por la representación misma, independientemente del comportamiento real del otro grupo. Por lo demás, señalemos que los análisis de Doise concluyen en una concepción en la que la relación representaciones-comportamiento es bilateral. Volveremos sobre esto.

— *Las representaciones determinan la estructura y el funcionamiento de los grupos.* El comportamiento de un grupo en situación de resolución de un problema no está determinado por el tipo de tarea que efectúa, sino por la representación que se hace de esa tarea. Un grupo idéntico utilizando dos representaciones distintas de una misma tarea adopta comportamientos diferentes, independientes de la realidad objetiva. Eso logramos demostrar en una investigación (Abric. 1971) en donde la misma tarea unas veces estaba asociada a una representación en términos de resolución del problema *y* otras en términos de creatividad. Nuestros resultados demuestran que el conjunto de los procesos y comportamientos del grupo determina la representación:

- La naturaleza de las relaciones que el grupo desarrolla y la estructura de comunicación que adopta están determinadas por la representación de la tarea;
- El tipo de producción del grupo v sus resultados, así como por
- El tipo de progresión cognitiva que utiliza.

En la misma línea, Codal (1972) verifica y completa estos resultados al mostrar como no solo La representación de la tarea sino también la representación que de sí tiene el grupo determinan el conjunto de sus comportamientos.

— *Las representaciones del compañero determinan la búsqueda de informaciones y la naturaleza del cuestionamiento.* Una serie de experiencias realizadas por Snyder y Swann (1978) citadas por Moscovici (1986, p. 45) muestra como la búsqueda de informaciones con el objetivo de obtener un mejor conocimiento de un sujeto distinto es totalmente inducida, predeterminada por la representación inicial. Si inducimos dos representaciones iniciales diferentes del compañero (en un caso se la representarnos como extrovertido y en el otro como introvertido), constatamos que todas las cuestiones formuladas por los sujetos tienden a obtener informaciones que confirmen la representación existente. Esta representación genera una cierta «impermeabilidad a la información», que le permite mantenerse, incluso reforzarse, independientemente de las nuevas informaciones emitidas por la situación. Para los psico-sociólogos que consideran como actividad esencial el cuestionamiento, este impacto de las representaciones sobre su práctica parte en evidencia un proceso particularmente importante, subrayando la parte esencial que el profesional puede tomar en el conocimiento a desconocimiento de los sujetos a grupos que estudia y cuestiona.

Las investigaciones que acabamos de presentar muestran claramente que los comportamientos pueden ser determinados directamente por las representaciones. Sin embargo, se podría objetar que esta relación puesta de relieve involucra acciones no incluidas realmente en un contexto social real y que son tributarias del contexto experimental Es decir, de una situación en la que la escenificación social, sin estar ausente, es no obstante reducida. Veremos en seguida que no es el caso, porque el mismo tipo de procesos han podido ser evidenciados en contextos más socializados y en situaciones de interacción social real.

— *Las representaciones sociales determinan las reacciones a las condiciones de trabajo en empresa.* Uno de los raros estudios realizados en empresa y que se refiere explícitamente a la teoría de las representaciones sociales y a la del núcleo central fue conducida por M. Morin (1989) en dos empresas de naturaleza diferente: un supermercado y una fábrica agroalimentaria. El objetivo de ese trabajo consistía en evaluar el impacto sobre los trabajadores de su exposición a ruidos ambientales incómodos, algunos de los cuales rebasaban el máximo tolerado según las normas vigentes. Uno de los resultados de Morin, en particular el que nos interesa, muestra que la evaluación objetiva del ruido (basada en medidas de intensidad) no corresponde a las evaluaciones subjetivas, o sea, a las molestias percibidas, formuladas por los trabajadores. Dicho de otro modo, las reacciones al ruido en situación de trabajo, que pueden traducirse en ausentismo, uso de la incapacidad por enfermedad, o reivindicaciones concernientes a los horarios o al condicionamiento del puesto de trabajo no resultan única y directamente del nivel del ruido ambiental efectivo. «Lo que importa no es la existencia de tal o cual ruido, de tal o cual aspecto del

entorno, sino más bien a la forma con que es percibida esta presencia» (*cf* Aubrëe y Raspaud, 1986. p.26). Esta aproximación que subraya el impacto de las dimensiones subjetivas en la evaluación de las condiciones de trabajo no es nueva. Pero yendo más lejos en el análisis, Morin se interesará por el sistema de representaciones mediante las cuales el sonido ambiental y el ruido son captados por los operadores. Refiriéndose entonces a la teoría del núcleo central, Morin investiga y descubre los principios organizadores de esas representaciones, que le permiten definir lo que llama «tipos de compromisos situacionales». Pone entonces de relieve tres tipos de representaciones —correspondientes a tres modalidades distintas de compromiso situacional— organizados alrededor de elementos centrales diferentes. Para nuestra preocupación actual lo que importa —las relaciones entre representaciones y prácticas— es constatar que esas mismas diferencias en las representaciones determinan las reacciones de los operadores.

Cuando el *trabajo* ocupa la posición central en la representación de la situación, los inconvenientes físicos que se le asocian (por lo tanto el ruido en particular) son minimizados completamente (participación pasiva) a al contrario, maximizados (participación critica y reivindicativa).

En cambio cuando el trabajo no ocupa una posición central en la representación de la situación y ésta se organiza alrededor de una referencia central a *la familia,* los ruidos nocivos son aceptados como un mal necesario asociable al bienestar familiar. El interés y la importancia del ruido son desplazados entonces de la situación en el centro de trabajo a la del entorno ambiental y familiar. Ese ruido desagradable tolerado en el trabajo es rechazado particularmente cuando aparece en medio de la vida familiar: es dentro del grupo familiar donde buscan protegerse del ruido exterior.

Por último cuando la representación de la situación se organiza alrededor de elementos centrales asociados a la *imagen de si,* los ruidos nocivos solo se tornan problemáticos cuando «ponen en causa y peligro esta imagen: embrutecimiento, dificultad de hablar y comunicar su trabajo, cansancio corporal, suciedad...» (*cf* Morin, *op. cit.,* p. 38).

Nos parece que estos resultados destacan que el entorno material está lejos de ser la causa directa de las reacciones de los individuos en una situación de trabajo concreto. Es mucho más: la apropiación de la situación por el sujeto, la significación central que él le atribuye, su sistema de representaciones sociales que conducen al operador a aceptar a no los inconvenientes físicos de su ambiente de trabajo. Al mismo tipo de conclusiones llegaron a su vez Levy-Leboyer y su equipo, cuando al estudiar la forma en la que los ejecutivos se sitúan en relación con su trabajo, declaran: "es importante tomar en cuenta las representaciones concernientes al conjunto de las actividades si deseamos captar lo que hace, en un grupo determinado, la singularidad del trabajo, lo que el trabajo aporta al individuo, lo que representa para el y lo que es susceptible de explicar eventuales diferencias inter-individúales en ese campo (*cf* Levv-Leboyer *et al.,* 1990, p. 363).

— *Las representaciones sociales determinan la elección profesional:* el problema de la elección profesional es bastante complejo para que por supuesto no tengamos aquí la ambición de analizar sus múltiples determinantes. Pero se admite en general que las representaciones sociales de los actores desempeñan un papel importante en esta orientación. "Con el transcurso de los años, de los éxitos o fracasos, las orientaciones deseadas o consentidas, a la medida también en que se afina ci conocimiento de la sociedad y el mundo del trabajo, los juicios y las expectativas se contrastan cada vez más en función de la representación que cada joven se construye del universo social y de las posibilidades de logro que él se atribuye" (Rousselet, 1987, p. 61).

El trabajo de Guimelli en esta obra, permite ilustrar el papel crucial que las representaciones sociales pueden jugar, en un contexto determinado, en la elección profesional. Recordemos brevemente esos resultados que el lector podrá analizar más detalladamente en el capítulo 4. En primer lugar Guimelli pone de relieve la naturaleza de las representaciones de la función de enfermera. Descubre que esas representaciones se diferencian en relación con el lugar central que ocupa lo que él denomina "el papel propio". Ahora bien, el análisis de las razones de las elecciones profesionales efectuado por las enfermeras alumnas, muestra que es exactamente a propósito del papel propio —luego del núcleo central de la representación— cuando se efectúa la elección. "Las condiciones de trabajo, las relaciones con la jerarquía, las remuneraciones propuestas por el hospital, etcétera, no condicionan la elección profesional sino la forma en que son

percibidas las condiciones de ejercicio del papel propio". Si lo central en la representación de la función —papel propio— es percibido como realizables, las enfermeras alumnas se quedan en el hospital. Si no, lo dejan y se contratan en el sector privado a se ocupan por su cuenta. Resultado interesante desde dos puntos de vista: por una parte, porque muestra el papel que las representaciones pueden jugar en elecciones particularmente implicantes, y por otra parte, porque confirma que los elementos centrales de la representación (papel propio) y no otros elementos (condiciones de trabajo, remuneración...) intervienen de manera decisiva en la orientación de la acción.

— *Las representaciones sociales como determinante de las prácticas frente a la enfermedad mental:* La obra de D. Jodelet (1989b), que se refiere al funcionamiento de la comunidad terapéutica de Ainay-le-Château, constituye hasta hay el mejor ejemplo de un estudio completo de las relaciones entre representaciones y prácticas sociales. Según el deseo de la autora, permite teorizar y entender ci papel, las funciones v los determinantes de los fenómenos representativos en la vida de los grupos. Por nuestra parte, extraeremos de este enorme trabajo algunos elementos que permiten esclarecer y verificar las relaciones entre las prácticas sociales desarrolladas por ese grupo y las características esenciales de sus representaciones.

El análisis extremamente complejo de las representaciones efectuado por D. Jodelet llega a un primer resultado que nos parece esencial. El pensamiento de la comunidad, su sistema de representación de la enfermedad mental se organiza alrededor de un núcleo figurativo, una *nodal representativa,* que, como la nuestra la autora, recorre y genera todos los discursos y las prácticas de los actores. Este núcleo es constituido por tres elementos: cerebro, nervios, mundo de carne y hueso, que funciona como estructura elemental de la imagen del hombre y de sus avatares... su acción se evidencia siempre en esos términos idénticamente nombrados al inicio de las descripciones, de los juicios, de las explicaciones, de las evaluaciones. Sin estar latente, esta estructura es generativa, la encontramos en todos los momentos del discurso. Cuando se trata de catalogar al enfermo mental... cuando se trata de definir modos de conducta que permitan gestionar la relación con los pensionarios... cuando se trata de leer los síntomas de la enfermedad... cuando se trata de construir defensas, de erigir prohibiciones" (Jodelet, *op.* cit.. p. 378-379) Constituido de objetos concretos que se tornan operadores conceptuales, permite elaborar un saber común al grupo, un saber compartido que constituye un elemento esencial de su identidad.

Los elementos de este núcleo central —perdón, de ésta «nodal representativa»— funcionan igualmente como esquemas, es decir, son prescriptores de comportamientos y prácticas. La diferencia entre enfermos "del cerebro" y "enfermos de los nervios" se vuelve aquí esencial, permitiendo distinguir los "buenos" enfermos (padecimiento cerebral) de los "malos" (padecimiento nervioso), y genera conductas diferenciadas según la categoría activada en la representación. Las prácticas desarrolladas se originan efectivamente en la representación que nos hacemos del "hombre loco". Las representaciones sociales, en este caso son guías para la acción. Por tanto, el "régimen privilegiado", que lleva por ejemplo, a aceptar al enfermo en su mesa y hogar, está reservado a una sola categoría de enfermos: los del "cerebro". En cambio, las relaciones estrechas están excluidas con el "enfermo de los nervios".

"El modelo que estructura todos los campos de representación concerniente a la locura introduce en el campo de la realidad una separación radical. Así se explica que pueden coexistir comportamientos tan distintos como el aislamiento a la cercanía en el comportamiento de las mismas representaciones. La teoría ingenua define clases de enfermo acerca de las cuales todos están de acuerdo" (*op. cit..* p. 368).

Abordaremos ahora un tercer aspecto del trabaja de Jodelet que tics parece esencial tanto por su originalidad como por las nuevas perspectivas que abre en la delimitación de las representaciones sociales. Ya no se trata de que nos interesemos en la determinación de las prácticas por las representaciones, pero si de darles una nueva función en el estudio de las prácticas sociales. *Ciertas prácticas sociales permiten descubrir aspectos de la representación jamás verbalizados, y por tanto inaccesibles* para las técnicas de recolección de datos de las representaciones sociales, casi todas fundadas sobre producciones discursivas más a menos elaboradas. "Algunas dimensiones de la representación de la locura serian identificables en la relación concreta con el portador de la enfermedad, en las actitudes de La práctica cotidiana, sin tener siempre un correspondiente verbal, ni siquiera, para algunos, mental" (*op. cit.,* p. 307). De ahí una dimensión de la representación de la locura jamás verbalizada por los miembros de la comunidad: *la locura puede ser contagiosa.* Ahora bien la

observación de ciertas prácticas revela y manifiesta en los hechos esta creencia no expresada incluso no consciente: se evita mirar tics a crisis para eludir el contagio, no se habla de la enfermedad para evitar su retorno, se lava aparte la ropa de los enfermos, se limpian por separado los utensilios y cubiertos utilizados por ellos, etcétera. Que esos elementos de la representación resulten de creencias de carácter mágico (el papel de la mirada en la trasmisión de la enfermedad, por ejemplo) a inconfesables porque son contrarios a la racionalidad (contagio de la enfermedad por medio de la ropa, por ejemplo), no aparecen en el discurso de los individuos. Son actuados y no pensados. A partir de ahí, Jodelet (p. 306) formula esta hipótesis que nos parece particularmente interesante: "En la concepción de lo que es la naturaleza de la locura *entrarían* elementos de creencia que, a partir de su arcaísmo y su carácter ansiogénico, solo tendrían traducción posible y autorizada en los actos que ellos inspiran" y en este caso las prácticas revelan Un aspecto fundamental de la representación, que la explica y coloca de nuevo en su contexto primordial: el del miedo. Se ve así la importancia teórica y las consecuencias metodológicas de esta hipótesis: "ciertos aspectos de las representaciones son explícitamente vehiculados en el discurso y otros ocultados en las prácticas" (p. 366). Por lo tanto, todo estudio de las representaciones debe tornar en cuenta estas dos formas capitales de actualización: los discursos y los actos.

4. LA INTERACCION REPRESENTACIONES / PRACTICAS SOCIALES

Como acabamos de ver, la determinación de las prácticas y los comportamientos por el sistema de representación parece —por lo menos en algunas situaciones— indiscutible. Hemos visto precisamente que las representaciones constituidas y algunas veces profundamente ancladas en la historia de ha colectividad permiten explicar las elecciones efectuadas por los individuos, el tipo de relaciones que establecen con los coparticipes, la naturaleza de su compromiso en una situación a sus prácticas cotidianas. Pero constatar esto no puede desembocar en una exclusión pura y simple del papel de las prácticas en las representaciones. Efectivamente está claro que esta representación constituida, que para los individuos o los grupos define su visión del mundo o la situación al momento considerado se arraiga en un pasado colectivo, en el que las prácticas antiguas tienen su lugar, y donde juegan un papel esencial la experiencia colectiva o individual de las relaciones sociales, y sus obligaciones e imperativos. Aunque escapen al analista, las condiciones de producción de esas representaciones constituidas —que explican su estado actual— son probablemente tributarias de las prácticas sociales que el grupo desarrollo o con las que estuvo enfrentado. Es por eso que la casi totalidad de los investigadores están de acuerdo con el principio que sigue: las representaciones y las prácticas se generan mutuamente. "No se puede disociar la representación, el discurso y la práctica. Forman un todo. Seria vano buscar si la práctica produce la representación o es a ha inversa. Es un sistema. La representación acompaña la estrategia, tan pronto la precede y la informa, la modela como la justifica y la racionaliza: ella la hace legitima" (Autes, 1985). Por otro lado, es a esta conclusión resumida a la que llegan la obra más reciente consagrada a las relaciones entre representaciones sociales y a las prácticas cotidianas de trabajadores sociales (*cf* Martín y Royer-Rastoll, 1990), así como el conjunto de los trabajos de Carugati *et al*, de Levy-Lebover *et al*, de Guimelli y Jacobi, de Amerio y de Piccoli presentados en el número de la *Revista Internacional de Psicología Social* (1990), consagrado a las representaciones sociales. Pero el hecho de subrayar esa relación dialéctica apenas si nos permite avanzar en el conocimiento de los procesos y de las condiciones de puesta en práctica de esa relación. Nos parece que los trabajos presentados en nuestra obra y los que hemos relatado, permiten enunciar algunas hipótesis sobre la relación representación-prácticas. Plantearemos que la naturaleza de los lazos existentes entre prácticas y representaciones está determinada directamente por *la naturaleza de la situación* y más precisamente por dos de sus características:

- La parte de autonomía del actor en la situación, es decir, su lugar y las relaciones que mantiene en el sistema de poder o de obligaciones a las que está enfrentado;
- La presencia en ha situación de elementos fuertemente relacionados con los afectos o con la memoria colectiva. Formularemos entonces estas dos hipótesis:

— H.1.: Las representaciones determinan las prácticas sociales en las situaciones en que la carga afectiva es fuerte, y donde la referencia —explicita a no— a la memoria colectiva es necesaria para mantener o justificar la identidad, la existencia o las prácticas del grupo.
— H.2.: Las representaciones juegan igualmente un papel determinante en las prácticas y en las situaciones en que el actor dispone de autonomía —aún relativa— respecto de las obligaciones derivadas de ha situación a de aquellas que resultan de las relaciones de poder.

Sin considerar que ellos constituyen verificaciones de estas hipótesis, presentaremos algunos datos que parecen ir en ese sentido, es decir, atestiguar una relación que determina las prácticas por las representaciones.

Primer caso: Las prácticas significantes

Volvamos al trabajo de D. Jodelet (1989b) y recordemos que parte en evidencia todo un conjunto de prácticas cotidianas respecto de los enfermos mentales que hemos descrito anteriormente, y que resulta de un miedo no verbalizado: el del contagio de la enfermedad mental. La que aquí Jodelet parte en evidencia, es que algunas prácticas se originan directa y exclusivamente en las representaciones sociales. Ellas constituyen lo que Moscovici analiza como *acciones representacionales,* es decir, un conjunto de conductas regulares sin contradicción con las normas, realizadas con la aprobación del grupo y que corresponden con las creencias compartidas pero no verbalizadas acerca de la enfermedad mental y que hacen necesarios los comportamientos de protección. Esas prácticas no son determinadas por causas objetivas, no siendo por eso menos intencionales; se debe buscar la intención en ese fondo de creencias arcaicas que impregna a toda representación. Es decir que "esas mujeres se comportan como si algunas ideas a creencias fueran verdaderas, reconocidas por consenso. En otros términos, esas acciones representacionales, cuyos ritos son el prototipo, son definidas por lo que representan y solo representan lo que se tiene por real" (Moscovici, 1989, p. 25). Si se busca dar cuenta de las características de la situación en las que emergen esas acciones representacionales, dos puntos revelados por Moscovici aparecen como determinantes: la presencia de una carga afectiva muy fuerte (el miedo de uno a volverse loco), la utilización y la referencia a una visión arcaica de la enfermedad y contagio, tomadas directamente de *la memoria colectiva* del grupo, Jodelet muestra perfectamente en su obra como este elemento de la representación, el carácter supuestamente contagioso de la enfermedad mental determina prácticas de higiene que parecen justificadas. Ellas adoptan esas prácticas porque creen que así impedirán el contagio, nada más en la situación permite explicarlas. En esta situación tiene una fuerte carga afectiva donde las creencias poderosamente arraigadas en la memoria colectiva son puestas en acción, precisamente por las representaciones sociales que determinan las prácticas de higiene.

Segundo Caso. Las prácticas no obligatorias

Todo un conjunto de situaciones sociales puede ser calificado de no obligatorio. Definiremos situación no obligatoria a cualquier situación en la que el actor es enfrentado a un conjunto de opciones posibles, sin que alguna de ellas aparezca como inamovible. En esas situaciones, ni una norma social ni el poder de una autoridad a institución, ni ciertas características objetivas de la situación hacen obligatoria la emisión de una conducta. Más bien esos distintos sistemas de obligaciones no excluyen, toleran o admiten opciones o conductas diferenciadas. Así ocurre, por ejemplo, en prácticas de prevención de ciertas situaciones de trabajo en grupo, y en múltiples situaciones de la vida cotidiana. Creemos quo en ese tipo de situación las conductas adoptadas por los individuos a los grupos serán determinadas ampliamente por *su representación de la situación y no por sus características objetivas*. Especifiquemos que no hablamos aquí de la "situación social mínima" en donde las marinas y las relaciones sociales están ausentes: en las situaciones de las que hablamos las marinas existen, así como las obligaciones sociales, pero permiten comportamientos distintos: por ejemplo, nada impide quo un grupo —en ciertas situaciones— funcione de manera cooperativa a competitiva.

El papel de las representaciones en este tipo de situaciones, fue demostrado experimentalmente. Asimismo podemos considerar que todas esas investigaciones experimentales —incluyendo las nuestras— solo estudiaron situaciones no obligatorias: ya sea en condiciones de juego experimental a de trabajo en grupo todos los sujetos gozaban de esta autonomía relativa: las situaciones a las que estaban enfrentados no les definían comportamientos "obligados". Todos los resultados confirman —no regresaremos a ella— que, en este contexto, el comportamiento del sujeto a de los grupos es determinado por su propio sistema de aprehensión de la situación, es decir por los distintos elementos constitutivos de su representación de la situación: representación de sí, del otro, de la tarea, del contexto. Una de nuestras investigaciones sobre la creatividad de los grupos (Abric, 1971) demuestra la importancia de las obligaciones de la situación sobre el papel de las representaciones: cuando las obligaciones de la situación son fuertes (en este caso se trata de obligaciones de una tarea de resolución de problema) las representaciones dejan de desempeñar su papel determinante en la dinámica del grupo. En cambio, si las obligaciones son más débiles —o no perceptibles—

, entonces las representaciones desempeñan a fondo su papel de incitación. La que nos llevo a formular una hipótesis cercana a la que aquí defendemos: *las representaciones desempeñan un papel mucho más importante en tanto que los actores son enfrentados a situaciones complejas o ambiguas.*

Acabamos de presentar dos casos, dos tipos de situaciones en las que el papel de las representaciones es determinante. Sin considerar que se trate de situaciones excepcionales, debemos constatar que no corresponden a las situaciones sociales más frecuentemente encontradas. Lleguemos así a una tercera situación: en la que son fuertes las obligaciones producidas ya sea por las circunstancias, ya sea por la realidad social.

Especifiquemos que el término "obligaciones de la situación" se debe entender en un sentido amplio. Las obligaciones fuertes pueden resultar tanto de la presencia a emergencia de nuevos datos "ecológicos" (la aparición de mixomatosis para los cazadores, estudiada por Guimelli), como de la transformación del medio ambiente físico (construcción de una autopista en el caso estudiado por Bernard y Blanc), la aparición de un acontecimiento esencial que afecta a la población (el brote del Sida en el caso estudiado por Morín) de la transformación del entorno socioeconómico (implantación de un supermercado para los pequeños comerciantes independientes estudiada por Mardellat), de modificación en la politica de una empresa (introducción de un proyecto de informática, en los estudios de Singéry), y por último de un cambio socio-político radical (la colocación de un poder socialista en Madagascar, en el caso del trabajo de Andriamifidisoa). Formularemos entonces nuestra tercera hipótesis: H.3.: En las situaciones de fuerte compromiso —social o material—, las prácticas sociales y las representaciones están en interacción. En esas situaciones, al establecimiento de ciertas prácticas es susceptible de ocasionar transformaciones completas de las representaciones.

Tercer caso. La determinación de las representaciones por las prácticas

Se trata aquí de situaciones en las que los actores están comprometidos en prácticas que resultan de características del entorno físico a material, o de su dependencia a un cierto tipo de relaciones o de poder social. Una de las formas de abordar este problema consiste en interrogarse acerca de los procesos susceptibles de generar a transformar una representación. Específicamente, la pregunta a la que intentaremos responder puede ser formulada en estos términos: ¿Qué ocurre cuando los actores sociales están comprometidos con prácticas que aún en contra de su sistema de normas y valores, o que están en contradicción con sus prácticas anteriores? Podríamos formular entonces una hipótesis consistente en decir que en ese caso los actores sociales elaboran representaciones de conformidad con sus prácticas. Las prácticas determinarían aquí las representaciones. Sin discutir el fondo de esta hipótesis, pensamos que puede son relativizada a partir de los trabajos y los análisis que C. Flament desarrolla en esta obra, en particular de su noción de "reversibilidad de la situación". Recordemos que actores comprometidos en una situación y desarrollando ciertas prácticas pueden considerar —con razono sin ella, poco importa— que esta situación es irreversible, es decir que cualquier retorno a prácticas antiguas es percibido como imposible, o que, por el contrario, es reversible, es decir, que un regreso a las prácticas antiguas es percibido como posible, siendo solo temporal y excepcional la situación actual. Veremos que en estas dos situaciones la relación representaciones-prácticas es de naturaleza radicalmente distinta.

La situación es reversible

Retomando las hipótesis de Flament, podemos considerar que en este caso las prácticas desarrolladas tendrán pocas consecuencias profundas en la representación a que de todos modos, su carácter percibido como "provisorio" frenará a retrasará el proceso de transformación. En la representación, estos nuevos elementos discordantes serán por supuesto tomados en cuenta e integrados. Pero a continuación de Flament, plantearemos que en las situaciones reversibles únicamente los elementos periféricos serán transformados, la modificación de la representación será aparente pero superficial: los elementos del núcleo central no son cuestionados. El "razonamiento" de los sujetos en este caso es tal como la describe Flament: "en virtud de las circunstancias hago algo inhabitual, pero tengo buenos motivos para eso".

Efectivamente existe interacción representación-practicas en esas situaciones. Pero lo que constituye el elemento esencial de la representación —el núcleo central— queda estable, solo son modificados los

esquemas condicionales del sistema periférico. Hay por cierto transformación de la representación por las prácticas, pero solo de algunos elementos de su contenido y no de sus principios generadores y organizadores.

La situación es irreversible

El modo es muy distinto en las situaciones percibidas como definitivas. La irreversibilidad de la situación reduce por supuesto considerablemente la autonomía del actor y sus posibilidades de mantener su sistema anterior de representaciones en el caso en que los nuevos datos del entorno estén en contradicción con sus características centrales. Nos encontramos con el tipo de situaciones descritas por Ibáñez (1989) cuando él analiza las relaciones entre prácticas e ideología. No es sorprendente, dice, "que un sujeto que se encuentra obligado a desarrollar una práctica durante un largo plazo sea lentamente modelado, al nivel de sus creencias, por los valores que saturan el medio en el cual ejerce esa práctica, y que son precisamente isomorfos respecto de los que vehícula su práctica. En este sentido, está claro que la esfera ideológica solo se puede ajustar poco a poco a la ideología aplicada en la práctica" (lbáñez, 1989, p. 39). En el caso en que las prácticas son irreversibles, el restablecimiento del equilibrio cognitivo necesario al individuo generará una transformación de la representación.

Esa transformación opera de forma bastante diferente según la naturaleza de las prácticas y su relación con la representación. Recordemos los tres tipos capitales de transformación del modelo de Flament:

— *Transformación progresiva* de la representación cuando las nuevas prácticas no están en total contradicción con el núcleo central de la representación. La transformación de la representación se efectúa sin ruptura, es decir, sin fragmentación del núcleo central. Los esquemas activados por las nuevas prácticas se integran progresivamente a los del núcleo central y se fusionan con ellos para constituir un nuevo núcleo, una nueva representación. El ejemplo más conocido de ese tipo de transformación es el que Guimelli (1989) evidencio en su estudio sobre la evolución de la representación de la caza.
— *Transformación resistente* de la representación cuando las nuevas prácticas están en contradicción pero que permiten todavía que operen los mecanismos de defensa de la representación: interpretación y justificación *ad hoc* de las nuevas obligaciones, racionalizaciones, referencias a informaciones o a normas externas a la representación amenazada... una de las características de ese tipo de transformación es la aparición de "esquemas extraños" descubiertos y definidos por C. Flament. Está claro que, en esas situaciones, los diferentes procesos de defensa de la representación establecidos no pueden resistir la permanencia de esas conductas contradictorias; la multiplicación de esquemas extraños conduce entonces, con el tiempo, a la transformación del núcleo central, de la representación en su conjunto.
— *Transformación brutal*. Cuando las nuevas prácticas ponen en causa directamente la significación central de la representación sin posibilidad de recurrir a los mecanismos de los que hemos hablado. Por tanto, la importancia de esas nuevas prácticas, su permanencia y su carácter irreversible acarrean una transformación directa y completa del núcleo central y de toda la representación. Por supuesto, queda por saber qué ocurre con los elementos del núcleo central puestos a debate, problema que no ha encontrado respuesta, hasta la fecha, aunque el análisis que Flament hace de un ejemplo de este tipo de transformación parece indicar que los elementos del núcleo central anterior pueden jugar un papel nada despreciable en la constitución de la nueva representación. *(cf* Flament, 1987).

En estas situaciones de carácter irreversible, la determinación de la representación está comprobada por las prácticas. Pero se observa también —salvo tal vez en nuestro último caso, el de la transformación brutal— que esta influencia se ejerce mediante el establecimiento de todo un conjunto de procesos cognitivos —resistencias, racionalizaciones, interpretaciones— directamente ligados al modo de funcionamiento del sistema representativo mismo.

Conclusiones

Cualquiera que sea el caso de las figuras enfocadas en este capítulo, la existencia de una relación entre representaciones y prácticas sociales es indudable. El análisis de cualquier práctica social supone que sean tomados en cuenta por lo menos dos factores esenciales: por un parte, las condiciones sociales, históricas y

materiales en las que ella se inscribe, y por otra, su modo de apropiación por el individuo a grupo respectivo, modo de apropiación en el que los factores cognitivos, simbólicos, representacianales desempeñan igualmente un papel determinante. Porque para que una práctica social, aún impuesta, se mantenga, es necesario todavía que puedan con el tiempo, ser apropiada, es decir, integrada al sistema de valores, creencias y normas, ya sea adaptándose a él o transformándolo. Cualquier contradicción entre las representaciones sociales y las prácticas lleva necesariamente a la transformación de una u otra.

En cuanto a las representaciones sociales el conocimiento de su contenido y de su organización se apoya obligatoriamente en la consideración de las prácticas sociales. Retornando una vez más a Jodelet, diremos que el análisis de una representación social necesita descubrir los principios de su actualización. "Hay que conocer el espacio de aplicación de la actividad representativa para especificar su naturaleza (cognitiva, simbólica, ideológica, prescriptiva, etcétera)" (Jodelet, 1984, p. 31). Si las representaciones son determinadas por las normas y valores, por la historia del grupo y su memoria colectiva, por sus "matrices culturales de interpretación", también lo son por el conjunto de conductas, pasadas o actuales de los actores sociales, porque "la acción es un atributo necesario del sujeto cognoscente, es decir un instrumento concreto para hacer y una dimensión que participa constantemente en la elaboración de las cogniciones" (Amerio, 1991, p. III).

El entender las relaciones entre representaciones y prácticas sociales supone siempre un doble trabajo de análisis y conocimiento de cada uno de los términos presentes: Análisis de la naturaleza de la representación y de su estructura: ¿La representación es autónoma o no? ¿A qué fondo de creencias se la vincula? ¿Cuáles son sus elementos centrales? ¿Cuáles son los prescriptores absolutos que de ahí dependen? ¿Qué tipos de prescriptores condicionales le son asociados? etcétera. Porque la naturaleza de la representación determina su significación y su papel en la interacción social.

Análisis de las prácticas sociales: ¿Son impuestas o por lo menos parcialmente escogidas? ¿Qué tipo de compromiso del actor social en esas prácticas deriva de circunstancias reversibles o no? ¿Están en acuerdo o en contradicción con los elementos centrales de las representaciones que interpelan? ¿Pueden ser integradas en las representaciones al simple precio de modificaciones menores de algunos esquemas periféricos? ¿Cuáles son sus finalidades (operatoria, social, ideológica...)?

El simple enunciado de estas cuestiones muestra la amplitud y la dificultad de la tarea y permite comprender también porqué el campo de estudio que constituye el análisis de las relaciones entre prácticas y representaciones sociales es esencial no solo para la psicología social, sino también para el conjunto de ciencias sociales que se interesan en la interacción del hombre con su entorno físico y social.

Cuadro 3. Combinatorio

		Circunstancias percibidas como	
		Reversibles	Irreversibles
Buenos motivos para la representación social		A	B
Definido fuera de la representación social	Un buen motivo único	C	D
	Una multiplicidad de buenos motivos	E	F

Esquema 1

Patrocino	
Mensajes comerciales	Mensajes humanitarios

Definición legal
de la publicidad

Representación social
de la publicidad

1. *Las diversas dinámicas descritas (Flament, 1989) se introducen sin dificultad en el siguiente esquema:*

Modificaciones de las circunstancias

↓

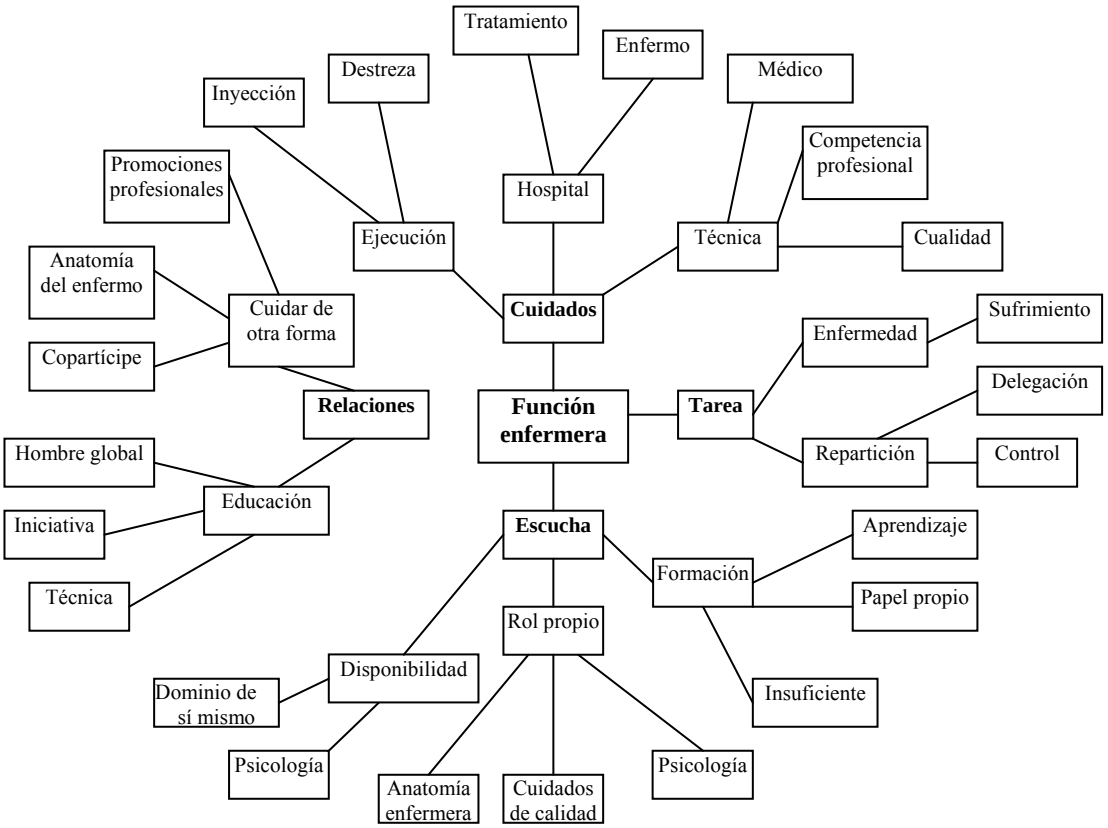
Modificaciones de las prácticas sociales

↓

Modificaciones de los prescriptores condicionales

↓

Modificaciones de los prescriptores absolutos (NC)



Ejemplos de cadenas asociativas:

Función enfermera → Tarea → Repartición → Delegación
Función enfermera → Escucha → Formulación → Insuficiencia
Función enfermera → Escucha → Papel propio → Cuidados de calidad
Función enfermera → Relaciones → Cuidar de otra forma → Promociones profesionales
Función enfermera → Cuidados → Técnica → Competencia profesional

Figura 1**:** Ejemplo de acta asociativa (inspirado de D. Jacobi, 1988)

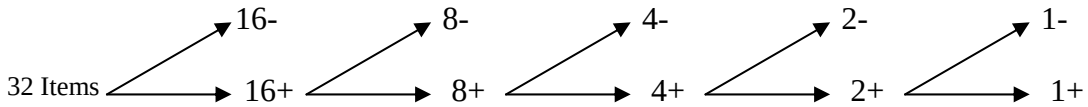


Figura 2. Tris sucesivos en un hábeas de 32 items.

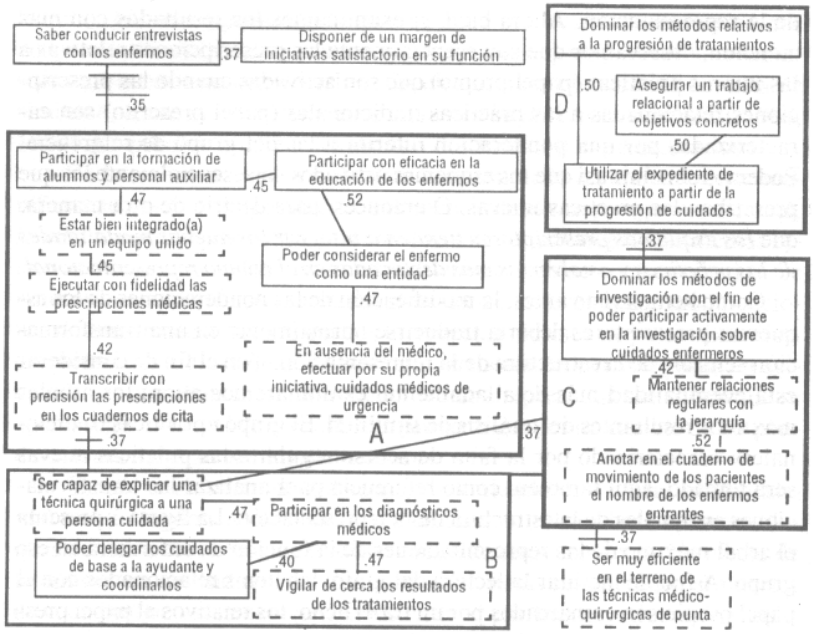


Figura. El árbol máximo de las representaciones sociales de la función de enfermera (grupo «Prácticas nuevas») según Guimelli y Jacobi, 1990.

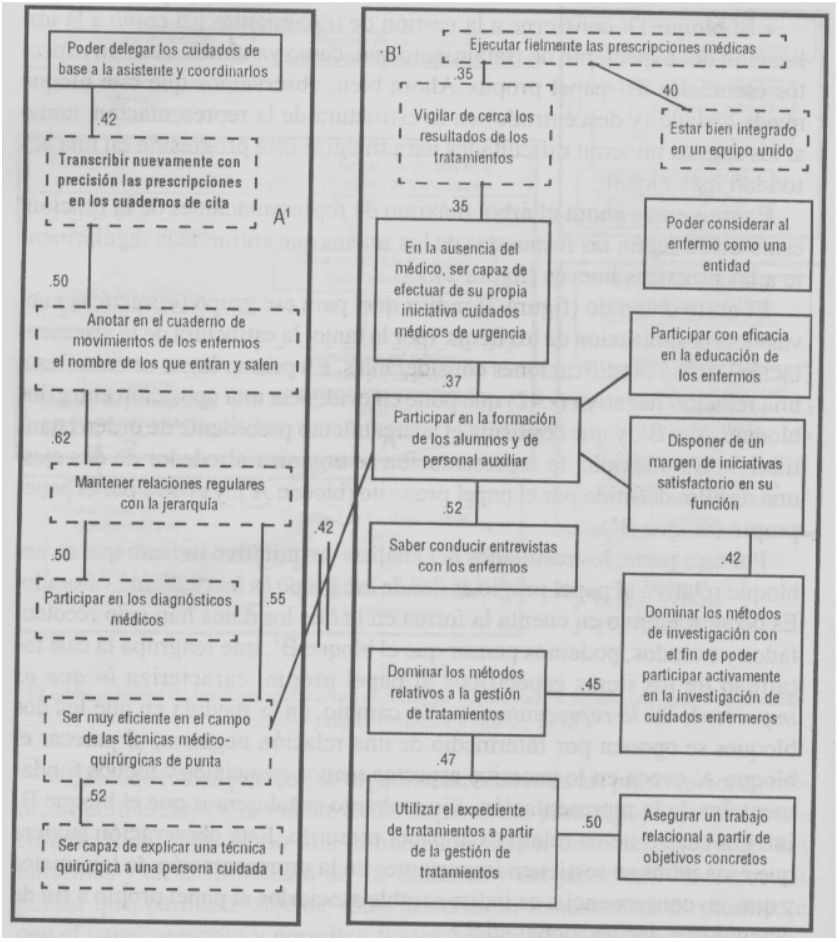


Figura: Bloque A y B continuación

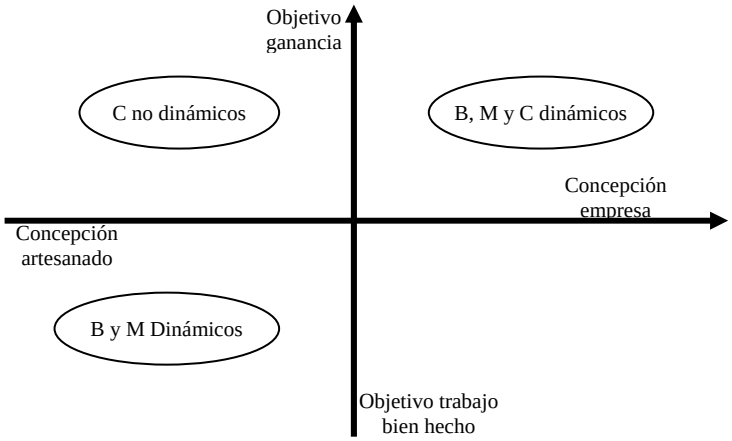


Figura 1: Distribución de las profesiones según el dinamismo, los objetivos prioritarios y la concepción de la empresa

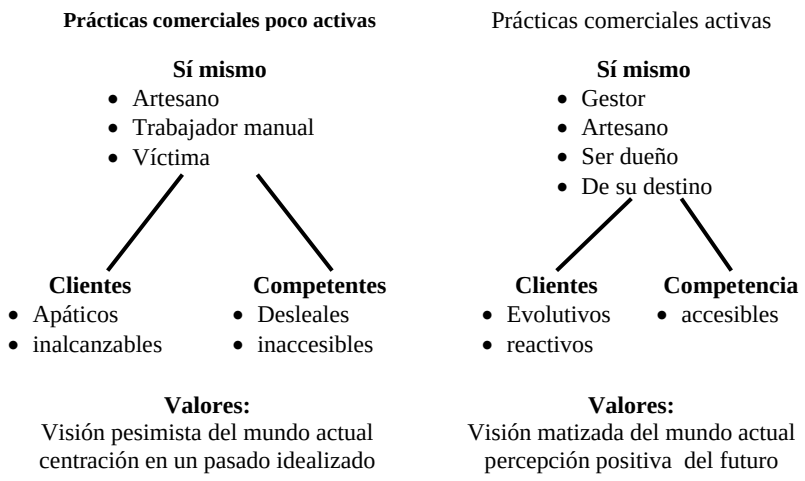

Prácticas comerciales poco activas
Sí mismo
Artesano
Trabajador manual
Víctima
Clientes
Apáticos
inalcanzables
Competentes
Desleales
inaccesibles
Valores:
Visión pesimista del mundo actual
centración en un pasado idealizado
Prácticas comerciales activas
Sí mismo
Gestor
Artesano
Ser dueño
De su destino
Clientes
Evolutivos
reactivos
Competencia
accesibles
Valores:
Visión matizada del mundo actual
percepción positiva del futuro

Figura 3.

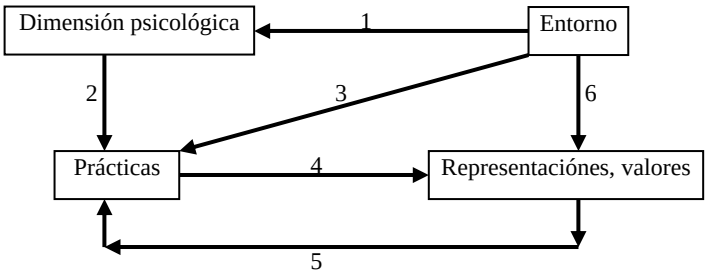


Figura 4: Parámetros en juego en el comportamiento comercial del artesano

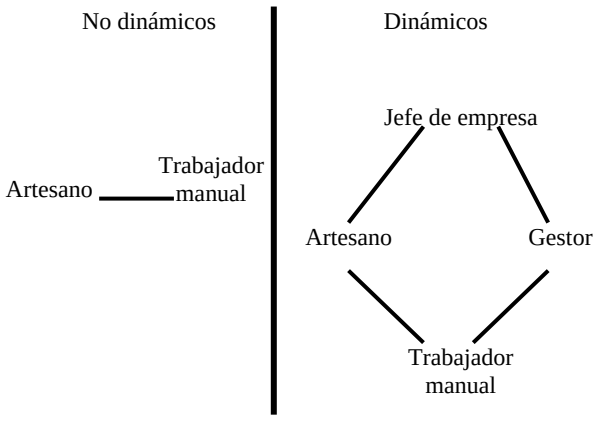


Figura 2: Imagen de sí en función del dinamismo comercial

	Población Gen. 1989		Población Gen. 1990		BTS		Alumnas enfermeras		Asistentes sociales	
Enfermedad	2	57 %	1	67 %	1	85%	3	46 %	1	78 %
Muerte	1	60 %	2	63 %	2	58 %	1	53 %	2	41 %
Droga	9	16 %	3	36 %	3	25 %	2	50 %	4	28 %
Sexo Sexualidad	4	22 %	4	29 %	6	16 %	5	32 %	3	36 %
Preservativo Prevención Precaución	3	42 %	5	26 %	4	23 %	7	27 %	5	25 %
Homosexualidad	7	16 %	6	24 %	10	12 %	4	36 %	6	20 %
MTS[1]	13	9 %	7	20 %	6	16 %	6	30 %	10	11 %
Miedo	6	21 %	8	17 %	5	17 %	8	22 %	10	11 %
Sangre	12	13 %	9	16 %	8	14 %	9	18 %	8	16 %
Virus	5	21 %	10	13 %	8	14 %	10	6 %	7	21 %

Cuadro 1: ¿Qué les hace pensar el termino sida?
Comparación de los resultados obtenidos en una encuesta en 1990 (alumnos de BTS, alumnas enfermeras, alumnas asistentes sociales) con referencia a los resultados del conjunto de las poblaciones interrogadas (PG 1989 y PG 1990): porcentajes y rangos.

---

[1] MTS = Enfermedad de transmisión sexual

	TUC	Universitarios	Secundaria
Calamidad social	59 %	38	42
Epidemia	48 %	36	34
Amenaza el mundo	66 %	22	44
Amenaza cada uno	71 %	57	67
Grave	93 %	74	86
Hospitalización	52 %	48	33
Aislamiento recomendado	28 %	9	15

Tabla 2: Connotaciones del sida: comparaciones TUC / Universitarios / secundaria (encuesta 1989: «porcentaje de términos escogidos por cada población»)

	Universitarios	TUC
Placer	34	50
Confianza	49	35

Tabla 3: Valencia de valores de amor: comparación TUC / Universitarios

	Secundaria	TUC	Universitarios
Concernidos	68 %	53 %	51 %
Inquietos	73 %	73 %	61 %

Tabla 4: Reacciones frente al sida (encuesta 1989).

	SI				NO				NO SE			
	PG	BTS	AS	ENF	PG	BTS	AS	ENF	PG	BTS	AS	ENF
Preservativos	98	97	98	100	0	0	2	0	1	3	0	0
Una sola pareja	72	90	53	73	23	8	40	22	4	2	5	5
Escoger pareja	43	71	27	34	52	24	70	62	2	3	2	2
Pocas parejas	31	62	15	34	59	33	82	62	2	3	2	2
Espermicidas	8	10	8	6	72	33	87	91	19	56	5	2

Tabla 5: Formación y creencias (encuesta 1990, comparación Población General, alumnas enfermeras, asistentes sociales, alumnas técnico superior)

Si supiera que alguien es seropositivo, aceptaría:

	SI			TAL VEZ			NO		
	AS	BTS	ENF	AS	BTS	ENF	AS	BTS	ENF
Ir a comer a casa	90	76	79	19	8	19	0	3	2
Salir de vacaciones con él	87	60	79	12	32	19	0	2	8
Dejar sus niños en la cia.	63	52	60	0	8	0	0	0	0
Ser su amante	3	3	3	37	22	19	57	73	78
Casarse con él	3	3	3	35	27	19	58	70	77

Piensa usted que las personas seropositivas deberían renunciar a cualquier relación sexual:

	SI	NO
AS	2	97
ENF	41	54
BTS	29	71

TABLA 6: aceptación de las personal seropopositivas

Categorías de contenido abordado en las fichas	Equipo A		Equipo B	
	No de fichas en la categ	% de fichas en la categ	No de fichas en la categ	% de fichas en la categ.
1. Eficacia operacional del equipo	47	34 %	26	15 %
2. Contenido y naturaleza	16	11,50 %	15	8,50 %
3. Condiciones materiales	34	24,50 %	69	39,50 %
4. Introducción y conducción del cambio	21	15 %	26	15 %
5. Autonomía, flexibilidad iniciativas y controles	11	8 %	22	12,50 %
6. funcionamiento global de la empresa y del sector público	10	7 %	16	9,50 %
Número total de fichas tratadas (cat. 1 a 6)	139	100 %	174	100 %

Tabla 1: Repartición de las fichas producidas en entrevista de grupo (los porcentajes fueron redondeados y calculados sólo en las categorías de 1 a 6)

El equipo A produjo 14 definiciones:

- el proyecto = “otra lógica de trabajo” (3 fichas)
- el proyecto = “una esperanza”
- el proyecto = “una nueva organización” (5 fichas)
- el proyecto = “una ruptura” (3 fichas)
- el proyecto = “una herramienta”

el equipo B produjo 7 definiciones:

- el proyecto = “un error”
- el proyecto = “una regresión”
- el proyecto = “una catástrofe”
- el proyecto = “una degradación de condiciones de trabajo (4 fichas)

Figura 2.

Temas abordados en las propuestas al orden del día	Equipo A	Equipo B
Carga de trabajo	5	13
Condiciones materiales de trabajo	3	10
Desarrollo del proyecto	5	4
Organización y eficacia	14	7
Total	27	34

Tabla 2: repartición de los temas abordados en las propuestas al orden del día para los equipos A y B.

BIBLIOGRAFIA

1. Abrams D. Abrham C.. Spears R., Marks D., AIDS invulnerability: relationships sexual behaviour and attitudes among 16-19 years old. *In* P. Aggleton. P. Davies and G. Hart (Eds.), *Individual, Cultural and Policy Dimensions,* Falmer Press, Basingstake. 1990, 35-51.
2. Abric J. C.. Experimental study of group creativity: Task representation, group structure, and performance, *European Journal of Psychology,* I, 311-326, 1971.
3. ———— *Jeux, Conflits et représentations sociales,* these d'Etat. Aixen-Provence. Université de Provence, 1976.
4. ———— L'artisan et l'artisanat: Analyse du contenu et de la structure d'une représentation sociale, *Bulletin de psychologie.* 37, 1984, 861- 875.
5. ———— *Coopération, Compétition et représentations sociales.* Cousset: Del Val. 1987.
6. ———— L'étude expérimentale des représentations sociales. *hi* D. Jodelet (Ed.). *Les représentations sociales,* Paris, PUF, 1989, 187-203.
7. ———— Système central, système périphérique: leurs fonctions et leur role dans la dynamique des représentations sociales. Communication a la 1ª Conférence Internationale sur les Représentations Sociales. Ravello (Italie), octobre 1992.
8. ———— Préface *in* P. Moliner, *La représentation sociale comme grille de lecture,* Aix-en-Provence. Presses de l'Université de Provence 1992.
9. Abric J. C.. Kahan I., The effects of representations and behavior in experimental games. *Européen Journal of Social Psychologie.* II. 2. 1972. 129-144.
10. Abric J. C.. Mardellat R.. *Les représentations sociales de 1'artisan et de 1 'artisanat.* GIFRESH/CEPAM, 1983
11. Abric J.-C., Morin M., Recherches psychosociales sur la mobilité urbaine et les voyages interurbains, Bruxelles, *Cahiers internationaux de psychologie sociale,* 5, 11-35, 1990.
12. Abric J.-C., Vacherot G., Méthodologie et étude expérimentale des représentations sociales: tâche, partenaire et comportement en situation de jeu, *Bulletin de psychologie,* 29, 1976, 735-746.
13. ACTIF, *Informatisation et vie de travail. Un guide pour maîtriser les impacts sociaux du développement de I 'informatique,* Paris, Editions d'Organisation, 1981.
14. Aissani Y, Bonardi C., Guelfucci B.. Représentation sociale et noyau central: problèmes de méthode. *Revue Internationale de psychologie sociale,* 3 (3), 1990, *335-356.*
15. Aissani Y, Etude expérimentale de la transformation d"une représentation sociale sous influences majoritaire et minoritaire. Thèse de doctorat, Toulouse, Université de Toulouse-Le-Mirail, 1992.
16. Amerio P. Idées, sujets et conditions sociales d'existence, *in* V Aebicher et al. (Eds), *Idéologies et représentations sociales,* Cousset: DelVal, 1991, 99-116.
17. ———— De Piccoli N., Représentation de l'engagement sociale et de l'amitié: une étude sur des groupes de jeunes. *Revue internationale de psychologie sociale,* vol. 3, n^0 3,1990, 383-406.
18. ———— De Piccoli N., Représentation et actions dans le contexte social, *in* J.L. Beauvois, RV. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives* cognitives *et conduites sociales.* 3. Cousset, DelVal, 1991, 23-43.
19. Anatrella 1., Le S1DA, Les jeunes et l'état des sexualités. *In* A. Rufflot (Ed.), *Psychologie du SJDA,* Bruxelles, Mardaga, 1989, 219-231.
20. Andriamindisoa I., *La transformation d'une représentation sociale; exemple des relations sociales a Madagascar,* Doctorat de 3~ cycle, Aix-enProvence, Université de Provence, 1982.
21. Apfelbaum E., Représentations du partenaire et interactions a propos d'un dilemme du prisonnier, *Psychologie française,* 12, 287-2955, 1967.
22. ———— Interdépendance, renforcement social et réactivité, thèse doctorat d'Etat, Université Pans, 1969, 253 pages.
23. Asch S.E., Forming impressions of personality, *Journal of abnormal and sod a! psychology,* 41, 258-290. 1946.
24. Assie S.. Une conception informatique s'appuyant sur une étude des représentations dans le secteur artisanal de l'alimentation de détail, *in* L. Wilkin: Informatique et organisations. Ed de 1'Université de Bruxelles, 1986.
25. Attali B.. Betrancourt M., Challiol H., Ghirra F., *Etude d'une représentation non autonome: le Dimanche.* Maîtrise de psychologie. Aix-en-Provence, Université de Provence, 1990.

26. Aubree D., Raspaaud M.. Multi-expositions. intégration résidentielle et représentations de l'environnent sonore. Centre scientifique et technique du bâtinrent (CSTB), Grenoble, multigraphié. 93 pages. 1986.
27. Autes M.. *La pauvreté, une approche plurielle.* Paris, ESF. 1985.
28. Avigdor R., Etude expérimentale de la genèse des stéréotypes, *Cahiers Internationaux de Sociologie,* 14, 154-168, 1953.
29. Bass B.M.. Personal background and inter-group competitiveness. *Technical report, 7.* contract NONR 624. 1965.
30. Beauvois J.L., Joule R.V. La psychologie de la soumission. *La Recherche, 202,* 1988, 1050-1057.
31. ———— *Soumission et idéologies.* Paris, PUF, 1981.
32. Beauvois J.L.. Joule R.V.. Monteil J.M., Avant-propos. *hi* J.L. Beauvois, R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.): *Perspectives cognitives et conduites sociales. 2. Représentations et processus cognitifs.* Cousset, DelVal, 1989, 9-16
33. Belisle C.. Schiele B., *(eds.),Les savoirs dans les pratiques quotidiennes. Recherches sur les représentations.* Paris, CNRS, 1984.
34. Bernard A., Blanc T., *Etude exploratoire d 'une représentation sociale en construction: I 'autoroute,* diplôme d 'études approfondies, Aix-en-Provence, 1989.
35. Blanchet M., Attitudes des étudiants face au SIDA. *Actions et Recherches sociales,* n^0 hors série. 1989, 11-32.
36. Bourdieu P., Chamboredon J.C., Passeron J. C.. *Le métier de sociologue,* Paris-La Have, Mouton, 1968.
37. Charlier E., Recueil et analyse des représentations de l'informatique liez des professeurs d'informatique de l'enseignement secondaire, *in* L. Wilkin (Ed.). *Technologies de 1 'information, aspects humains et sociaux,* Bruxelles. Editions de 1'Université de Bruxelles, 65-75, 1986.
38. Chauveau G., *Le consommateur et les artisans. CNRS-ERSPI, 1987.*
39. Chauvet M.. Pratiques culturelles et représentation de la culture, Mémoire de DEA, Aix-en-Provence, Université de Provence. 1986.
40. Chornbart de Lauwe RH. *et al., La femme dans La société. Son image dans differents milieux sociaux,* Paris, CNRS, 1963.
41. Codol J.P.. Représentation de soi, d´autmi et de la tache dans une situation sociale, *Psychologie française,* 14, 217-228. 1969.
42. ———— *Représentations et comportements dans Ies groupes restreints,* thèse de 3~ cycle, Aix-en-Provence. Université de Provence, 1972.
43. Colusse L., Cohisse P., Les représentation psychosociales de l'informatique, *in* L. Wilkin (Ed.), *Technologies de la information, aspects humains et sociaux,* Bruxelles: Editions de 1'Université de Bruxelles, 31-47, 1986.
44. Cordier F., Denhière G., Les connaissances concernant les catégories naturelles, *in* J.F. Richard, C. Bonnet, R Ghiglione, *Traité de psychologie Cognitive* (Vol. 2). Paris. Dunod. 1990, 41-45.
45. Degenne A., Verges P., Introduction a l'analyse de similitude. *Revue française de sociologie,* 14, 1973, 471-5 12.
46. Degenne A., Présentation de I 'analyse de similitude, *Informatique et sciences humaines,* is, n^0 67, 1985, 7-26.
47. De Rosa A.S., The *social* representations of mental illness in children and adults. *In* W Doise, S. Moscovici (Eds.), *Current issues in social psychology,* Cambridge University Press, 1987, 47-138.
48. ———— Sur l'usage des associations libres pour l'étude des représentations sociales de la maladie mentale, *Gonnexions,* 51, vol.1, 1988, 27-50.
49. ———— Comparaison critique entre les représentations sociales et la cognition sociale. *Cahiers internationaux de psychologie sociale,* n^0 5, 1990.
50. Di Giacomo J. P.. Aspects méthodologiques de l'analyse des représentations sociales. *Cahiers de psychologie cognitive,* I, 1981, 397-422.
51. Doise W., Inter-group relations and polarization of invidual and collective judgments. *Journal of personality and Social Psychology,* 1969, 12, 136-143.
52. ———— Relations et représentations intergroupes, *in* S. Moscovici (Ed.), *Introduction a laps. psychologie sociale,* vol. 2, Paris, Larousse, 1973.
53. ———— L *'articulation psychosociologique et les relations entre groupes,* Bruxelles, De Bock, 1976.
54. ———— Les représentations sociales: définition d'un concept, *Connexions,* 45, 2, 1985, 245-253.

55. ———— Attitudes et représentations sociales. in D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales,* Paris, PUF, 220-238, 1992.
56. ———— L'ancrage dans les études sur les représentations sociales, *Bulletin de Psychologie, XLI*< n^0 405, 189-195, 1992.
57. Doise W.. Clemence A.. Lorenzi-Cioldi F., *Représentations sociales et analyses de données.* Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, Coll. Vies Sociales, 1992.
58. Domo J., *Identité culturelle* et *représentation sociale, culture du mu et culture du riz au Cameroun, thèse de Doctorat de 3~* cycle, Aix-en Provence, Université de Provence, 1984.
59. DoraI M., Représentations sociales et stéréotypie. *In* J.L.Beauvois, RN. Joule, J.M. Monteil. *Perspectives cognitives et conduites sociales,* 2. Fribourg, Del Val. 1989, 97-115.
60. Durand M., Frérnont J.P. *L 'artisanat en France,* Paris, PIJF, Que sais-je? N^0 1778, 1979.
61. Echebarria Echabe A., Paez Ravira D., Social representations of AIDS. the case of AIDS. Européen journal of Social Psychologie, 19. 1989, 543-551.
62. Ehrlich S., Les représentations sémantiques. *Psychologie Française.* 1985. 30, 3-4, 285-296.
63. Enriquez E., Levy A., Evolution technologique et perspectives psychosociologiques, *Connexions,* 35, 9-63, 1982.
64. Fabre G., La prévention du SIDA auprès des jeunes scolarisés: paradoxes et contradictions. Rapport et recherche ANRS, CNRS, LEST, Aix-en-provence, 1991.
65. Faucheux C., Moscovici S.. Self esteem and exploitation behavior in a game against chance and nature. *Journal of personality and social psychology,* 8, 1, 1968, 83-88.
66. Fayol M., Monteil J.M.. The notion of script' from to developmental and social psychology, *Cahiers de psychologies cognitive, 4* 1988, 335-361.
67. Festinger L., A theory of cognitive dissonance, Evanston, Illinois, 1957.
68. Flament C., L'analyse de similitude: une technique pour les recherches sur les représentations sociales. *Cahiers de psychologie cognitive,* 1(4). 375-395, 1981.
69. ——— From the bias of structural balance to the representation of the group. *In* R. Farr and S. Moscovici (Eds.). *Social representations.* Cambridge, Cambridge University Press, 1984.
70. ———— Pratiques et représentations sociales. *In* J.L. Beauvois, R.V Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales. L Théories implicites et conflits cognitives.* Cousset, DelVal, 1987, 143-150.
71. ———— Structure et dynamique des représentations sociales. *In* D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales,* Paris. PUF. 1989, 204-219.
72. Flament C., Moliner P. Contribution expérimentale a la théorie du noyau central d'une représentation. *In* J.L. Beauvois, R.V Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites soda/es. 2 Représentation et processus cognitifs.* Cousset, DelVal, 1989, 139-141.
73. Galland O.. Un nouvel age de la vie, *Revue française de sociologic,* X-XY, *1990, 529-551.*
74. ——— *Sociologie de la jeunesse.* Paris, A. Cohn. 1991.
75. Gaul 1., Nigro G., Les représentations sociales: la question de la genèse *Revue internationale de psychologie sociale,* 3(3). 1990. 429-450.
76. Ghiglione R.. Matalon B.. *Les enquêtes sociologiques,* Paris, A. Cohn. 1978.
77. Ghiglione R.. Beauvois J.L.. Chabrol C.. Trognon A., *Manuel d'analyse de contenu,* Paris. Armand-Colin, 1980.
78. Ghiglione R., Matalon B,. Bacri N. *Les dire analyses: une méthode d 'analyse de contenu,* Paris, Presses Universitaires de Vincennes, 1985.
79. Giami A.. Veil C., Sida: Représentations, Relations et Conduites chez les infirmiers et les travailleurs sociaux. Permanences et changements.
80. Rapport de recherche ANRS. Convention INSERM/ELIESS. 89 V 69, 1992.
81. Gilly M.. Maîtres-élèves: rôles institutionnels et représentations, Pans. PUP, 1980.
82. Got C., *Rapport sur le SIDA,* Paris, Flammarion, 1989.
83. Grize J.B., Discours et connaissances, *Communication et cognition,* Vol. 14, n^0 4, 1981, 343-357.
84. Grize J.B., Vergàs P.. Silern A., *Salaries face aux nouvelles technologies,* Ed. du CNRS. Paris. 1987.
85. Grize J.B., Logique naturelle et représentations sociales. *in* D. Jodelet. *Représentations sociales, Paris, PUF, 1989.*
86. Guillevic C., Psychologie du travail, Paris, Nathan, 1991.
87. Guirnelli C., *Agression idéologique, pratiques nouvelles et transformation progressive d 'une représentation sociale,* Doctorat de L'Université de Provence, Aix-en-Provence, 1988.

88. ———— Pratiques nouvelles et transformation sans rupture d'une représentation sociale: la représentation de la chasse et de la nature. *In* J.L. Beauvois. R.V. Joule, J.M. Monteil (Eds.), *Perspectives cognitives et conduites sociales. 2. Représentations et processus cognitifs.* Cousset, DelVal, 1989, 117-138.
89. ——— Représentations sociales, noyau central et schèmes cognitifs de base. *Nouvelles Etudes Pschologiques,* 4, 1,1990, 2744.
90. Guimelli C., Jacobi D., Pratiques nouvelles et transformation des représentations sociales. *Revue internationales de psychologie sociale,* 3, 1990, 307-344.
91. Guimelli C., Rouquette M.L.. Contribution du modèle associatives schèmes cognitifs de base a l'analyse structurale des représentations sociales. *Bulletin de psychologie,* n^0 spécial "Nouvelles voles en Psychologie Sociale", 405, XLV, 1992, 196-202.
92. Guimelli C., Transformation des représentations sociales, plastiques nouvelles et schèmes cognitifs de base. *Bulletin de psychologie,* n^0 spécial en hommage a C. Flores, sons presse, 1992 *a.*
93. ——— Locating the central core of social representations: towards a method. *Européen Journal of Social Psycholgy,* sous presse. *1992b.*
94. Heider F., *Ding und Medium, Symposium,* I. 109-158. 1927.
95. Héritier-Augé F.. Ce mal invisible et sournois. *Autrement,* 130. 1992,148-157.
96. Herzlich C., *Santé et maladies. Analyse d 'une représentation sociale.* Paris, Mouton, 1969.
97. ———— La représentation sociale, *in* Moscovici, *Introduction a la psychologie sociale,* vol. 1, Paris. Larousse, 1972.
98. Herzlich C.. Pierret I., Une maladie dans l'espace public. Le SIDA dans six quotidiens français. *Annales ESG,* Paris, ESC**,** 1988, 1109-1134.
99. ———— Information et prévention: Ou en sommes-nous? *MGEN,* n^0 135, 1991, 14-15.
100. Hogenraad R., Morval J., Les valeurs chez les cadres: essai de relevé systématique et analyse du processus de mémorisation, *Bulletin du CERR,* 19, 1970, 103-110.
101. Ibañez T.. Faire et croire, *in J.L. Beauvais* et *al, Perspectives cognitives et conduites sociales, 2,* Cousset, DelVal, 1989.
102. INRP, *Représentation des élèves et enseignement.* Rapport de recherches n^0 12. Institut National de Recherche Pédagogique, Paris, 1986.
103. Ionescu S.. Jourdan-Ionescu C., La peur du Sida: faits établis sur différents échantillons de population et nouvelles recherches, *Psychologie française, 34, 2/3, 1989, 153-170.*
104. Israel L., *L 'hystérique, le sexe et le médecin.* Paris. Masson, 1992.
105. Jacobi D., Evolution des représentations sociales et régulation: la représentation du rôle propre chez les cadres infirmiers. Université de Provence, Mémoire de DEA, 1988.
106. Jaoui H., Créa. Prat., Paris, Ed. de L'Epi, 1979.
107. Jayle D., ça n'arrive qu'aux autres, *Sciences et Vie,* Dossier Sida. 1992, 132-135.
108. Jodelet D., Représentations sociales: phénomènes, concept et théorie, *in S.* Moscovici (Ed.). *Psychologie sociale,* Paris, PUP, 1984 *a.*
109. ———— Réflexions sur je traitement de la notion de représentation sociale en psychologie sociale. *Communication, information,* 1984 *b, VI,* n^0 2/3, 15-42.
110. ———— Représentations sociales: un domaine en expansion. *In* D Jodelet (Ed.). *Les représentations sociales,* Paris. PUP. 1989 *a, 31-61.*
111. ———— *Folies el representations sod ales.* Paris. PIJF, I *989b.*
112. ———— Mémoire de masse: le coté moral et affective l'histoire. *Bulletin de psychologie,* 45, *239-256, 1992.*
113. Jodelet D., Moscovici S.. Les représentations sociales dans le champ social. *Revue internationale de psychologie sociale,* 3(3), 1990, 285-288.
114. Journal Officiel de la République. Recueil de textes relatifs aux titres d'artisan et de maître - artisans. Journaux Officiels n° 1313. 1968.
115. Kaes R., Psychanalyse et représentations sociales, *in* D. Jodelet (Ed.). *Les représentations sociales,* Paris, PUF. 1989, 87-114.
116. Kalinowski G.. *La logique des normes,* Paris, PUF, 1972.
117. Kiesler C.A., 1971. *The psychology of commitment.* New York, Academic press.
118. Kolb F.. Herman A.. *Informatique et organisation,* Paris. Ed. d'Organisation, 1990.
119. Larrue J., *La représentation de la culture dans les divers groupes sociaux,* Thàse de Doctorat, Paris. Université René Descartes, 1978.

120. Lasfargue Y.. *Techno jolies, Techno folies,* Paris, Ed. d'Organisation. 1988. Le Boudec G., Contribution a La méthodologie d'étude des représentations sociales. *Cahiers de psychologie cognitive, vol. 4, N° 3, 1984, 245-2 72.* Léger J. M.. Florand M.F., L'analyse de contenu: deux méthodes, deux résultats? *In* A. Blanchet (Ed.),L *'entretien dons les sciences social es,* Paris, Dunod, 237-273, 1985.
121. Lemaine G.. Inégalités, comparaison et incompatibilité. esquisse d'une théorie de l'originalité sociale, *Bulletin de psychologie,* 252, *XX.* (1-2), 1-9, 1966.
122. Lempen B.. *Les en jeux politiques et SOC1OUX de 1 'informatique,* Paris, Ed. d'Organisation, 1990.
123. Leroi-Gourhan A., *Evolution et technique. 2. Milieu et techniques.* Paris, 1a. édition 1945.
124. Levy-Leboyer C., Gosse M., Lidvan P, Martin D., Représentations des activités du travail et des activités hors travail chez de jeunes cadres. *Revue internationales de psychologie sociale,* 1990, 3, n^0 3, 282-357.
125. Lynch K.. *L 'image de la cite,* Paris, Dunod. 1969.
126. Maget M., *Guide d 'étude directe des comportements culturels,* Paris. Ed. du cNRS, 1962.
127. Mann J.W., Rivals of different rank. *Journal of social psychology, 61, 5, 11-27, 1963.*
128. Mann J.. Sida. Crise mondiale, *Science et 14e,* Dossier Sida. 1992, 156-160.
129. Maran R., *Représentations sociales du tourisme chez des employés de 1'hotelerie martiniquais.* Mémoire de DEA, Université de Provence, 1988.
130. Mardellat R, *Représentations de la concurrence et pratiques commerce ales chez les artisans boulangers, conjurés et menuisiers.* CEPAM, Paris, 1990.
131. *Performance économique de I 'entreprise et profil psychologique du dire géant.* CEPAM. Paris, 1990.
132. Martin D., Rover-Rastoll, (Eds.), *Représentations sociales et pratiques quotidiennes.* Paris, Ed, l'Hartnattan, Collection Logiques, 1990.
133. Memon A., Young people's Knowledge, beliefs and attitudes about HJVI AIDS: a review of research, *Health Education Research,* vol. 5, n^0 3. 1990, 327-335.
134. Miampika G., *Conflits des mentalités traditionnelles et pratiques modernes. Exemple des couples franco-africains.* Mémoire de DEA, Université de Provence, 1988.
135. Milgrarn S., Jodelet D., Psychological maps of Paris, *In* H.M. Proshansky et *al.* (Eds.). *Environmental psychology: People and their physical settings,* New York, Halt, Rinehart and Winston, 1976.
136. Michon C. Stern P., *La dynamisation sociale.* Paris, Ed. d'Organisation. 1985.
137. Miller G.E., A psychological méthode to investigation verbal concepts. Traduction *int.* Mernler et G. Noizet (Eds.), Textes pour une psycholinguistique, Paris, Mouton, 1969.
138. Ministère de l'artisanat du Commerce et de la Consommation. La France de l'artisanat. Chiffres Clefs 1990. Direction de l'artisanat. Paris, 1991.
139. Moatti J.P, Usage et usure d'un outil. *Le journal du SIDA,* n^0 31-32, 1991, 2 1-26.
140. Moatti J.P., Dab W., Pollak M.. Quesnel P., Anes A., Beltzer N., Menard C., Serrand C., Les attitudes et comportements des Français face aima SIDA. *La Recherche,* 223, 1990, 888-895.
141. Moatti J.P.. Dab W., Pollak M., L,es Français et le sida, *La recherche,* 23, 1992, 1202-1221.
142. Moliner P. Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de psychologie, XLI, 387,* 1989, 759-762.
143. ———— *La représentation sociale comme grille de lecture,* Presses Universitaires de Provence. Aix-en-Provence. 1992.
144. MolinerP. ISA: [induction par scénario ambigu Une méthode pour I'étude des représentations sociales. *Revue internationale de psychologie sociale,* 1993 (a paraître).
145. Monteil J.M., Mailhot L.. Elément d'une représentation sociale de la formation: analyse d'une enquête auprès d'une population de formateurs. *Connexion, 5, vol. I,* 1988, 9-26.
146. Morin M., Psychologie sociale appliquée et bruit au travail, *Cahiers internationaux de psychologie soc/ale,* 1989, N° 1, 31-51.
147. Morin M., Joule R.V, Représentations sociales et engagement: Recherches psychosociales en milieu scolaire sur les modifications des conduites des jeunes en relation au sida. Rapport de recherche. Convention ANRSINSERM, n^0 89, VI. Paris, 1991.
148. Moscovici S., *La psychanalyse, son image, son public,* Paris. PUF, 1961, deuxième édition 1976.
149. ———— Preface, *In* C. Herzhch, *Santee et maladies,* Paris, Mouton, 1969.
150. ———— On social representation. *In* J.P. Forges (Ed), Social Cognition. Perspectives on every day understanding. Londres, Academic Press, 1981, 181-209.
151. ————, *Psychologie sociale.* Paris, PUF, 1984.

152. ————, L'ère des représentation sociales. *In* W. Doise et G. Palmonari (Ed.), L'étude des représentations sociales. Neuchátel, Delachaux et Niestlë, 1986.
153. ———— Preface in D. Jodelet, *Folies et représentation sociales,* Paris, PUP, 1989.
154. Mugny G.. Carugati F., *L 'intelligence au pluriel: les représentations sociales de I 'intelligence et de son développement,* Cousset, DelVal, 1985.
155. Olivier P., Analyse de la représentation du SIDA chez les leçons marseillais. Thèse pour le Doctorat en Mëdecine. Marseille, 1990.
156. Oliviero P. Représentations mentales et sociales du sperme. *Le journal du Sida,* 30, 1991, 36-38.
157. Paez D.. San Juan C., Romo I., Vergara A., SIDA, *Imagery prevention.* Madrid, Editorial Fundamentos, 1991.
158. Paicheler H., Beaufils B., Ravaud J.F., Personnalisation et stigmatisation sociales. *In* Beauvois J.L.. Joule R.V., Monteil J.M.. *Perspectives cognitives et conduites sociales,* Fribourg, DelVal, 1987, 45-61.
159. Palmonari A., Doise W., Caractéristiques des représentations sociales, in W. Doise, A. Palmonari (Ed.), *L 'étude des représentations soda/es,* Neuchâtel, Delachaux et Niestld, 12-33, 1986.
160. Pécheux M.. *Les vérités de la Police.* Paris, Maspéro, 1975.
161. Pierret J.. Evolution de La perception sociale des MST: une comparaison internationale. *In* N. Job-Spira. B. Spencer. J.P. Moatti (Eds.). Santé publique et maladies a transmissions sexuelles, Paris, John Libbey Eurotext, 1990, 98-106.
162. Plummer K., Organizing AIDS, *In* P Angleton and H. Humans (Eds.), *Social Aspects of AIDS,* Lewes, Falmer Press, 1988. 20-5 1.
163. Poitou J.P., La dynamique des groupes, une idéologie an travail, Paris. Ed. du CNRS, 1978.
164. Poletti R.. *Les soins infirmiers, the orles et concepts.* Paris, Le Centurion, 1978.
165. Pollak M., *Les homosexuelles et le SIDA.* Paris A.M. Motilité, 1989.
166. Pradeilles C., 1992. *La représentation de la maladie mentale en Lozère,* Doctorat de 1'Université de Provence, Aix-en-Provence.
167. Ralambotiana D., *Mode de vie des étudiants malgaches en France.* DEA de Psychologie, Université de Provence, 1989.
168. Rodriguez C., Moukahal W, *La représentation sociale de la publicité télévisée,* Maîtrise de Psychologie, Aix-en-Provence. Université de Provence, 1990.
169. Rosseel E., Quelques études sur les attitudes vis-â-vis de techniques nouvelles, *in* L. Wilkin (Ed.), *Technologies de l 'information, aspects humains et sociaux,* Bruxelles, Editions de 1'Université de Bruxelles, 77-91, 1986.
170. Rouquette M.L., Sur la composition de schèmes. *Nouvelles études psychologiques, 4,* I, 1990, 17-25.
171. ———— Un modèle associatif pour la représentation des connaissances déclaratives. *Bulletin de psychologie,* n^0 spécial en honunage a C. Plores, sous presse, 1992.
172. Rousselet J., Attitude des jeunes face au travail et au non-travail, *in* J.C, Spërandio, *Traité de psycholgie du travail,* 1987, Paris. PUP, 57-76.
173. Sernin G., Prototypes et représentations sociales. *In* D. Jodelet (Ed.). *Les représentations sociales,* Paris, PUP, 239-251, 1989.
174. Sherifm., In-group and inter-group relations. Experimental analysis, *In* M. Sherif, et C.W Sherif, *Social Psychology,* New York, Harper and Row, 1969.
175. Singery J., La sterdo typie des dialogues "d'entree" dans la communication hombres -machine: aspects ergonomiques lies au nombre des données *Le travail humain, 46,* 2, 229-238, 1983.
176. Singeiy J., Singéry-Bensaid J., L'impact de l'informatique sur Les représentations et les comportements des employés: l'exemple d'un poste de guichet. *Bulletin de psychologie,* 37. 843-860. 1984.
177. Singéry J., B. Crenger M,L., Informatisation du travail de bureau et conditions de travail: I 'opinion des utilisateurs, *in Rapport Conseil Régional P4(7.4,* 11085/43729149132 Marseille, 1987
178. Singéry-Bensaid I., La représentation d´objets sociaux multidimensionnels. *Bulletin de psychologie,* 37, 1984, 833-842.
179. Snyder M., *Swann* W.B., Behavioral confirmation in social interaction: from social perception to social reality. *Journal of expérimental social psychologie',* 14, 1978, 48-162
180. Thëbaud F., La grande guerre: le triomphe de la division sexuelle, *in: G.* Duby et M. Perrot, Histoire des femmes, vol. *5.* Paris, Plon, 1992, 31-75.
181. Verges P, Une possible méthodologie pour l'approche des représentations économiques. In *Communication-Information,* vol. VI, 2-3. 1984, 375-398.

182. ———— A social and cognitive approach to economic representations. *In* W Doise, S. Moscovici, *Current Issues in European Social Psychology* vol. 2, Londres, Cambridge University Press. Ed. MSH, 1987.
183. ———— Représentations sociales de l'économie: une forme de connaissances. *In* Jodelet D.. *Les représentations sociales*, Paris, PUF, 1989, 3 87-405.
184. ———— L'évocation de l'argent: une méthode pour la définition du noyau central d'une représentation, *Bulletin de psychologie*, n^0 spécial: nouvelles voies en psychologie sociale, 405, XLV. 203-209.
185. Warwick I.. Aggleton P., Young people. "Adolescents" and AIDS Research 4a" Conference on social Aspects of AIDS, South Bank Polytechnic, Londres, 1990.
186. Wight D., Impatient to safer heterosexual sex: a review of research with young people, vol. 3, n^0 4, *AIDS Gare*, 1991.
187. Wilson W., Kayatani M., Inter-group attitudes and strategies in games between opponents of the same or a different race. *Journal of personality and social psychology*, 9, 1, 24-30, 1968.
188. Yapo Y, La ruralité comme situation sociale: l'exemple de la COte d'Ivoire. Thèse de Doctoral d'Etat. Université de Provence, Aix-en-Provence, 1992.