

# Capacitat d'influència #M5S

**Paraules clau:**

minoria activa; influència social; canvi social; Movimento 5 Stelle

**Keywords:**

active minority; social influence; social change; Movimento 5 Stelle

**Resum**

En aquest article pretenem analitzar si la situació en què es troba el Movimento 5 Stelle, nascut a Itàlia l'any 2009 i impulsat per Beppe Grillo, és eficient per a exercir influència social. Per a això presentem primerament una revisió de la teoria d'influència minoritària de Serge Moscovici i tot seguit es realitza una recerca documental que permeti analitzar quina és la percepció social que es desprèn del comportament d'aquest moviment i de les seves propostes, així com l'abast del conflicte que creen al no voler pactar per a la formació d'un govern estable havent obtingut una gran representació a les eleccions generals del febrer del 2013. Després d'apuntar les conclusions de l'anàlisi que recolzen l'aparent possibilitat d'exercir influència, però no real sota el paradigma de la influència minoritària, discutim sobre la relació entre aquesta branca concreta de la psicologia social i l'àmbit de l'educació social.

**Abstract**

In this article we are going to analyze whether the situation of Movimento 5 Stelle, which was born in Italy in 2009 promoted by Beppe Grillo, is efficient to exert social influence. Firstly we show a review of the theory of minority influence by Serge Moscovici and then we will carry on a documentary research to analyze what social perceptions are resulting from the behavior of this movement and its proposals, and also the scope of the conflict created by not wanting to agree to the creation of a stable government having obtained a large representation in the general election of February 2013. After pointing out the conclusions of the analysis which supports the apparent ability to influence, but unreal under the paradigm of minority influence, we discuss the relationship between this particular branch of social psychology and the field of social education.

## 1. Introducció

Beppe Grillo, Genovés, nascut el 1948 i reconegut còmic italià “especialitzat en fer sàtira polèmica” va començar a escriure en un blog que duu el seu nom i cognom ([www.beppegrillo.it](http://www.beppegrillo.it)) l'any 2005. És des del mateix blog que Grillo fa una crida contra la corrupció convocant una manifestació el 8 setembre del 2007, batejat com el primer V-DAY, a la qual es van adherir milers de persones a les places de les principals ciutats italianes.

El 2009 neix el *Movimento 5 Stelle* (d'ara en endavant M5S) el qual es defineix més aviat en funció del que no és que no pas del que sí és: *“no és un partit polític ni hi ha intenció de que ho sigui en un futur, només vol ser el mitjà que possibiliti l'intercanvi d'opinions i el confrontament democràtic”* (Movimento 5 Stelle, 2009, p. 3)

Grillo (el no-líder) aposta fortament per una campanya als carrers i les places que el porten a aconseguir molt bons resultats per al M5S a les eleccions locals del maig del 2012, en les quals van aconseguir el govern de la ciutat de Parma, i l'octubre del mateix any van obtenir un 20% de representació a les eleccions regionals de Sicília.

A les recents eleccions del febrer del 2013 van resultar ser, amb poc menys de tres anys de vida, el “partit” (no es denominen com a tal) més votat sense tenir en compte les coalicions de dretes i esquerres, representant així la tercera força a les dues càmeres de representació: la Cambra de Diputats i el Senat. En aquest context desencadenen un conflicte negant-se a pactar amb cap de les altres forces representatives per tal de formar govern, de manera que esdevenen l'element que desequilibra el que socialment s'esperava després de les eleccions: la creació d'un nou govern.

A partir d'aquí el que pretenem en aquest article és analitzar si aquest moviment s'està conformant com a una minoria activa capaç d'exercir influència social prenent com a marc teòric de referència la teoria de la influència social minoritària de Serge Moscovici. Així primerament es fa una revisió de la teoria citada per tal d'analitzar després els resultats obtinguts d'una recerca documental sobre el M5S i, finalment, se'n mostren les conclusions.

## 2. Marc teòric

### 2.1. *Influència social: conformitat, normalització i innovació*

La influència social va ser estudiada com a un fenomen unidireccional sostingut per la tendència gairebé irracional de l'esser humà a sotmetre's a la posició sostinguda per la majoria, tot i que aquesta fos clarament errònia (Maass, Anne & Clark, Russell D., 1984). Així, segons aquesta visió que sosté el **model funcionalista**, la conformitat que mostren els individus davant la pressió social d'una majoria dominant, esdevé el mecanisme utilitzat pel poder per tal de controlar qualsevol possible desviació. Era considerada doncs un mecanisme associat directament al poder (bé de l'autoritat o bé del número) fins que Serge Moscovici, després d'un experiment utilitzant el paradigma "blau-verd" (Moscovici, Serge; Lage, Elisabeth & Naffrechoux, Martine, 1969), basat en el de Solomon Asch (1956) per a estudiar la conformitat, van demostrar l'existència de la influència minoritària. Posteriorment anomenarien **model genètic** al que defensava la capacitat d'influència de les minories si aquestes posseïen normes clarament definides i les expressaven a través d'un estil de comportament consistent amb el que eren capaces d'originar un conflicte sociocognitiu (Canto, Jesús M., 1998).

Parlar de processos d'influència implica determinar els actors implicats: així doncs parlarem de la **font d'influència** i el **blanc** d'aquesta, és a dir, l'emissor i el receptor d'influència. El model funcionalista considerava aquest un procés unidireccional en el qual la font sempre era la majoria i el blanc la minoria. Lluny d'això Serge Moscovici (1976/1981) planteja la bidireccionalitat de dit procés i la simetria que presenta en tant que ambdós agents poden tant emetre com rebre, és a dir, tant poden exercir de font com de blanc d'influència. D'aquesta manera no és la condició de minoria o de majoria el que determina la capacitat d'influir. Moscovici, mitjançant els seus estudis, conclou que "*podem dir que la influència d'una minoria és tan gran com la d'una majoria de còmplices. Així, doncs, la importància numèrica d'una font d'influència no està en relació directe amb el grau d'influència exercida*" (Moscovici, Serge, 1976/1981, p. 218-219).

Aquesta nova perspectiva permet doncs introduir l'existència d'altres modalitats d'influència, sense negar, però, la **conformitat** en la qual es basa el model funcionalista. Així també podem parlar de la **normalització** i la **innovació**.

La **conformitat** és la modalitat d'influència exercida per la majoria amb la intenció de controlar o resoldre els conflictes. S'esdevé quan la persona es sotmet a la resposta dominant, és a dir, rebutja la seva convicció per la diferència que percep amb la majoritària, la qual el fa dubtar de la validesa de la pròpia opinió. Una vegada s'ha dubtat de la posició pròpia, segons Moscovici (1976/1981), la submissió és inevitable. La simple idea de poder quedar aïllat o marginat és més potent que no pas el fet de continuar creient en quelcom sobre el que ja no es creu tenir raó. Així doncs, "*la funció de la conformitat és eliminar la desviació que amenaça de forma permanent la integritat de tota la entitat social*" (Moscovici, 1976/1981, p. 201).

La **normalització** es pot considerar una modalitat d'influència en tant que és un "*procés de creació de normes que regulen la conducta, la percepció, el pensament o els desitjos de les persones en una situació concreta*" (Feliu, Joel, 2008, p. 5). Segons Moscovici l'objectiu d'aquest procés és poder arribar a un acord minimitzant les diferències entre les diferents opcions i acceptant allò que es considera "raonable" dins del marc de referència. El que es pretén, doncs, és evitar el conflicte: "*ningú vol dominar, però ningú desitja tampoc quedar marginat. [...] el procés consisteix bàsicament en suprimir les diferències i acceptar el mínim denominador comú*" (Moscovici, 1976/1981, p. 205).

Si l'objectiu de la influència social majoritària és el control social, la resolució dels conflictes mitjançant la seva reabsorció, pressionant els individus que tendeixen a "desviar-se" per a que es conformin, i si només existís aquesta modalitat d'influència, la societat no experimentaria més canvis que aquells imposats des de la mateixa majoria. El procés d'influència social minoritària esdevé així el mecanisme d'innovació en tant que es conforma com a un procés capaç d'introduir canvis en l'estructura social des de baix, és a dir, no des dels mecanismes de control i de poder.

La gran diferència que introdueix aquesta modalitat d'influència minoritària, la **innovació**, rau en el paper que juga el conflicte. Mentre que la normalització o la conformitat són mecanismes encarats a evitar-los o resoldre'ls en pro del control i l'estabilitat social, la innovació busca la creació d'un conflicte sociocognitiu que obligui a les persones a qüestionar-se la validesa de la norma dominant en front de la proposició d'alternatives, de l'aparició de possibles normes que puguin substituir la tradicional. Aquest qüestionament és el pas previ a poder considerar la innovació proposada com a una opció tant vàlida com la dominant fins aleshores, de manera que obliga a repensar la situació per a posicionar-se en un marc on ja no és tan clara la conformitat i la submissió a l'opció predominant com a única via de relació amb el sistema. "*La minoria transforma allò que des del punt de vista de la majoria, només pot considerar-se com una negació de la llei o de la concepció tradicional de la realitat, en una nova llei o una nova concepció de la realitat que ofereix una solució de recanvi*" (Moscovici, 1976/1981, p. 212). És a dir, cal que la innovació es presenti d'una manera sobradament vàlida per a "competir" amb la norma dominant a la qual pretén substituir. Sense aquest valor que permeti fer dubtar a la gent de la validesa de la norma tradicional i acceptar l'existència d'una possibilitat d'innovació coherent i raonable, no hi haurà conflicte que pugui desencadenar cap procés d'influència: "*[...] la intensificació de les divergències és una condició indispensable per a passar d'un ordre social, d'un punt de vista a un altre, o d'una veritat a una altra*" (Moscovici, 1976/1981, p. 212).

## 2. 2. *Característiques d'una minoria activa*

### 2. 2. 1. *Conflicte i canvi social*

Tal i com s'ha introduït, des del model funcionalista tot el que s'allunyava de la norma predominant havia estat considerat com a “desviant” i, com a tal, no havia estat considerat objecte d'estudi. Moscovici (1976/198) considera que aquesta “desviació” és cert que pot ser deguda a una carència de recursos per percebre dita norma dominant (parlaríem d'una minoria anòmica), però també pot representar un rebuig explícit de la norma o resposta dominant per l'existència d'una alternativa. En aquest últim cas, doncs, parlem d'una **minoria nòmica** que planteja una oposició conscient, un grup que posseeix unes normes i un codi comú fortament interioritzats, una posició precisa i coherent. Són aquestes minories les que posseeixen el potencial d'influir a la majoria en tant que tenen una proposta clara de recanvi a la opció majoritària establerta. Aquesta convicció i seguretat fa que no temin a la divergència i el conflicte social. Així doncs, l'objectiu de la minoria esdevé clarament un **canvi social** orientat a la innovació, doncs ha de representar un pas endavant per la societat, és a dir, ha d'introduir elements nous, originals, no significar un retrocés a una situació o norma passada.

Segons l'autor, un procés d'influència minoritària no podrà esdevenir sense la formulació d'un **conflicte** que provoqui que les parts puguin entrar en negociació i així introduir els canvis pels quals es lluita. La potencialitat d'aquest conflicte recau en la incertesa que provoca. *“Abans d'intentar persuadir a una persona a que ens cregui, procurem de fer-la dubtar de les seves pròpies opinions”* (Moscovici, 1976/1981, p. 130). Tal i com expressa el mateix autor, els éssers humans normalment esperem que els altres estiguin d'acord amb nosaltres, preferim l'acord al desacord, per tant, fer sortir a la llum una divergència entre la norma o resposta dominant i una nova postura representa un conflicte sociocognitiu. Així aquesta situació de tensió que representa una amenaça per a l'estabilitat desitjada i provoca incertesa, obliga a preocupar-se per la validesa de les pròpies opinions en contraposició de les “noves”. Per tant el conflicte és un element amb un gran potencial per promoure canvis. El conflicte basat en la divergència entre la norma o resposta dominant i la plantejada per la minoria, doncs, és el punt de partida i el mitjà per a provocar els canvis desitjats, *“és una condició necessària de la influència”* (Moscovici 1976/1981, p. 133).

Quan parlem de fer sortir a la llum un conflicte parlem de la seva **visibilitat**, de que sigui percebut com a tal. És a dir, ha de “molestar”, ha de provocar una reacció, sense la qual no hi haurà **negociació** possible. Per a qualsevol consens es requereixen dues parts sense les quals no hi ha negociació; la primera part és representada per la minoria que, al ser la instigadora del canvi ja representa de per sí part implicada, però l'altra part que ha de jugar un paper en la negociació que es busca, en un principi no estarà interessada en participar-hi, doncs la seva “norma” ja és la dominant, per tant no té cap necessitat de negociar res. És el conflicte, doncs, el que ha d'incomodar a la majoria i forçar-la, d'alguna manera, a acceptar entrar en la negociació.

Cal tenir en compte, però, que el conflicte ha d'arribar al punt òptim en que sigui possible la negociació. La relació establerta es basa en la divergència entre el sistema de valors propis i reaccions característiques de cada part implicada. En dita confrontació hi ha un marge d'acceptació/rebuig d'aquest sistema de valors i reaccions de la part oposada, que en casos de confrontacions entre sistemes freqüentment incompatibles, existeix el risc que es sobrepassi, provocant un trencament dels intercanvis *“en la mesura en que les parts atorguen preferència a les seves pròpies idees o intenten accentuar el seu propi punt de vista com a oposat al del seus antagonistes”* (Moscovici, 1976/1981, p. 135). En aquest cas, les parts es veuran obligades a reorganitzar el sistema per a disminuir l'oposició que ha provocat el trencament de l'intercanvi comunicatiu, fet que requerirà inclús certes concessions. Aquest aspecte reforça, doncs, la relació que s'estableix entre el conflicte i la negociació per tal d'arribar a assolir l'objectiu de canvi.

Un aspecte que no és abordat directament per Moscovici però que segons Maass i Clark (1984) és aportat posteriorment per Genevieve Paicheler (1976, 1977) és la importància del context normatiu en que s'emmarca el procés d'influència: *“el grau pel qual una minoria exercirà influència ve determinat per l'evolució del moment històric, és a dir, per la direcció en la qual la norma tendeix a evolucionar”* (Maass & Clark, 1984, p. 431).

### 2. 2. 2. Estil de comportament

Per a que el conflicte permeti assolir les expectatives de canvi cal que vagi acompanyat d'un determinat **estil de comportament**. Aquest estil plantejat per Moscovici *“fa referència a l'organització dels comportaments i les opinions, a la desimboltura i a la intensitat de la seva expressió; en una paraula, a la ‘retòrica’ del comportament i l'opinió [...] són sistemes intencionals de signes verbals i/o no verbals que expressen la significació de l'estat present i l'evolució futura dels qui fan ús d'ells”* (Moscovici 1976/1981, p. 139-140). La intencionalitat de dits comportaments és oferir, per una banda un aspecte instrumental a l'hora de definir el seu contingut, és a dir, la norma que representen; i un altre aspecte simbòlic, pel que fa a la forma, a l'hora de proporcionar informació sobre l'agent i definir-lo. La interpretació que es faci d'aquests comportaments, el significat que adquireixin per les persones que els interpreten, doncs, és el que marcarà la seva funcionalitat.

Moscovici (1976/1981) considera la **consistència** l'estil més fonamental a adoptar per la minoria si pretén introduir i mantenir un conflicte per a assolir els canvis desitjats, ja que és l'element que evidencia l'existència d'una minoria nòmica a l'explicitar l'existència d'una posició alternativa a la norma dominant: *“la seva primera funció és atraure l'atenció sobre l'existència d'un punt de vista coherent, sobre quelcom dotat de poder i, evidentment, sobre una norma”* (Moscovici, 1976/1981, p. 170). Aquesta consistència pot ser **diacrònica** i/o **sincrònica**; quan es mantenen els postulats amb coherència durant un període de temps en el primer cas, i quan les diferents persones que formen la minoria mantenen una mateixa postura de manera coherent en el segon. La consistència sincrònica també pot ser entesa com a “unanimitat”. El fet de mantenir una mateixa postura de manera coherent, però, no es redueix a la

simple repetició, ja que, allò rellevant és l'adopció d'un model de resposta sistemàtica que permeti ser analitzada com a consistència. Després de molts estudis sobre la percepció del color, amb resultats similars als de Serge Moscovici i Patricia Neve (1973), Charlan Nemeth, Mark Swedlund i Barbara Kanki (1974) van concloure que *“no és la repetició, però sí la manifestació d'una posició ben definida el que permet la percepció de consistència”* (Maass & Clark, 1984, p. 430).

Moscovici també introdueix els conceptes de **rigidesa** i **flexibilitat** pel que fa als estils de comportament, però en aquest punt considerem interessant introduir la diferenciació teòrica que fa posteriorment Gabriel Mugny (1975) entre *estil de comportament* i *estil de negociació* per a una millor comprensió. El primer, l'estil de comportament, fa referència a la dimensió consistència – inconsistència de la posició sostinguda per la minoria, mentre que l'estil de negociació fa referència a la manera en com aquesta minoria presenta els seus arguments; amb un estil flexible o rígid (Maass & Clark, 1984). Aquesta diferenciació facilitarà l'anàlisi de la condició d'influència de la minoria, ja que, mentre que la consistència és considerada condició indispensable per a la influència (Moscovici 1976/1981), no hi ha un determinat estil de negociació que sigui millor que un altre, sinó que aquests dependran de molts factors.

Diversos experiments van concloure que (a) un estil de comportament flexible resulta més eficaç com més grans són les diferències entre la norma dominant i la de la minoria (Mugny, 1975); (b) els individus seran més influenciats per una minoria rígida a la qual identifiquen per qüestions purament polítiques, que no pas si a aquesta minoria també se l'identifica i se la jutja per termes psicològics, com ara arrogància o incomprendibilitat (Mugny, Gabriel & Papastamou, Stamos, 1980); i (c) una minoria rígida és menys influent que una de flexible només quan la font d'influència és *simple* (Mugny & Papastamou, 1980), és a dir, quan la minoria és definida només per la discrepància que estableix amb la majoria simplement en qüestió de les seves creences.

Aquest concepte de *minoria simple* s'entén en contraposició del que Anne Maass, Russell Clark i Gerald Haberkorn (1982) proposen com a *minories dobles*, les quals difereixen de la majoria no només en termes de creences sinó que també entra en joc la categorització social. Aquest estatus provocarà la percepció de mantenir un interès personal que provocarà la reducció de la possible influència (Maass & Clark, 1984). Moscovici (1976/1981) també fa referència a aquest interès personal com a factor que pot fer minvar l'efecte d'influència de la minoria quan parla de l'autonomia, com a una part més de l'estil de comportament, citant Fredric A. Powell i Gerald R. Miller (1967): *“Powell y Miller (1967) van advertir també amb tota claredat que una font d'informació resultava més digna de confiança quan es suposava que no treia cap profit del comportament del blanc de l'experiència”* (Moscovici, 1976/1981, p. 148). En la mateixa línia, l'autor considera que *“l'antipatia neix dels comportaments que careixen, davant de les reaccions alienes, de finor, flexibilitat i sensibilitat”* (Moscovici 1976/1981, p. 158). Per tant, una atribució categorial que doni peu a interpretar interessos personals i/o un excés de rigidesa pot suposar una reacció contrària, ja que estarà en funció no només del comportament en sí sinó que fonamentalment vindrà marcat per la

interpretació que se'n faci d'aquest, de la percepció que en tingui el blanc a qui va dirigit. Així, si aquesta percepció provoca un rebuig al interpretar la rigidesa com a violència o coerció, la minoria perdrà capacitat d'influència (Moscovici, 1976/1981).

Per tal d'intentar escapar dels efectes negatius de rebuig que pot provocar la rigidesa, cal expressar una preocupació per a tenir en compte la posició dels altres sense deixar de mostrar clarament la pròpia opinió amb solidesa. El fet de deixar entreveure que, tot i mostrar una consistència, s'està obert a tenir en compte les altres opinions, minimitza les resistències dels "altres" que es mostraran més disposats a canviar. És relativament fàcil acceptar que a vegades la raó no està de part nostra, però no ho és acceptar que mai ho està (Moscovici 1976/1981). Un estil "**equitatiu**" (tal com l'anomena el mateix autor), doncs, implicarà que la font d'influència també mostri la possibilitat de ser un blanc potencial.

Tot i això hem de continuar sostenint el fet que no existeix un estil de negociació concret vàlid per a qualsevol situació d'influència minoritària. Ja hem comentat situacions en les que una tendència a la rigidesa o a la flexibilitat poden augmentar l'efectivitat de la influència, però Maass i Clark (1984) també identifiquen, de manera sintetitzada, una sèrie de condicions sota les quals probablement no es pugui esdevenir la influència minoritària: "*(a) un estil rígid de negociació en situacions en les quals el comportament de la minoria pot ser fàcilment adscrit a les seves característiques psicològiques idiosincràtiques, (b) discordança en la posició de la minoria, (c) un moment històric desfavorable al punt de vista de la minoria, i (d) un estatus de minoria doble*" (Maass & Clark, 1984, p. 433).

### 3. Metodologia

Després de fer una revisió de la teoria de la influència social minoritària de Serge Moscovici, s'ha realitzat una recerca documental sobre el M5S per tal de fer-ne un anàlisi a la llum d'aquesta teoria i poder determinar si estem davant d'una possible minoria activa amb capacitat d'exercir influència social, o no. No pretenem, doncs, analitzar si aquest moviment exerceix o ha exercit influència, sinó simplement determinar si compleix les condicions necessàries per a conformar-se com a una minoria activa capaç de situar-se en condicions d'exercir-ne. Aquest fet és degut a que el grau d'influència exercida no és analitzable sense que hagi transcorregut suficient temps com per a que els resultats del procés siguin observables a la realitat, és a dir, que hi hagi signes visibles de canvi, ja sigui a nivell normatiu pròpiament, expressat en forma de canvi legislatiu, o a nivell perceptiu, de conscienciació social. Inclús aquesta segona dimensió resulta extremadament difícil d'avaluar si ha experimentat canvis ja que cal diferenciar entre *codi perceptiu*, que fa referència a allò que es pensa, i *codi lingüístic*, referent a l'apel·lació i la designació dels objectes i la realitat (Moscovici, 1976/1981). Així, es poden haver succeït canvis que no siguin expressats de manera explícita mitjançant el codi lingüístic i, per tant, no observables, però en canvi sí haver tingut un impacte a nivell perceptiu



provocant que els individus repensin la norma dominant, el qual és difícilment avaluable.

D'aquesta manera, hem seleccionat aquells aspectes que es consideren més significatius, i que permeten operativitzar la qüestió tractada d'una manera eficaç, com a criteris d'anàlisi de la condició de minoria activa, les característiques següents: (a) **Innovació: creació de conflicte i visibilitat**, per a analitzar primerament si la condició d'influència s'emmarca en el model d'innovació, condició que implica la creació d'un conflicte significatiu, és a dir, visible, enloc de mirar de resoldre'l mitjançant la conformitat o d'evitar-lo mitjançant la normalització; (b) **minoria nòmica i canvi social**, per tal d'observar quina és la norma alternativa a la dominant que proposa el moviment i si aquesta té com a objectiu el canvi social; (c) **estil de comportament: consistència**, per a determinar si, per una banda, des del moviment es mantenen els postulats d'una manera estable, a la vegada que per l'altre costat els diferents membres que el formen també mostren unanimitat, com a condició indispensable per a estar en condicions d'exercir influència; (d) **estil de negociació: rigidesa i flexibilitat**, per a analitzar l'estil amb el que la minoria presenta els seus arguments; i, per acabar, (e) **imatge**, per tal de mirar quins són els elements que permeten visualitzar el moviment. Cal clarificar que aquesta última característica, tot i no ésser abordada per Serge Moscovici, considerem interessant que s'inclogui en l'anàlisi de resultats ja que sense aquesta visibilitat la minoria difícilment podrà exercir influència. Aquest fet ha de permetre la diferenciació de les dues parts que entren en conflicte, tant per a posicionar-se com per a que una negociació sigui possible. Els membres d'un grup requereixen d'elements que els identifiquin com a tal.

A continuació es mostren els mitjans consultats com a **fonts d'informació** en el procés de recerca documental:

- El País
- 20 minutos
- La Razón
- El Mundo
- Antena 3
- Codi de conducta M5S
- Programa M5S
- Non-estatuto M5S
- Elimparcial.es
- Eldiario.es
- Latercera.com
- ZoomNews.es

#### 4. Resultats

##### **(a) Innovació: creació de conflicte i visibilitat**

Resultats:

- (Beppe Grillo) *ha advertido de que **no se venderá al resto de formaciones para tratar de cerrar una gran alianza** (20min, 26/02/13)*
- *Os pido que no impidáis ese camino de cambio. Yo estoy dispuesto a asumir una responsabilidad enorme, y os pido a vosotros (M5S) que **asumáis un pedazo de esa responsabilidad*** (El País, 27/03/13)

- *La estrategia de Bersani pasa por hacer insoportable la presión ciudadana sobre Beppe Grillo para que ahora que **está en sus manos**, termine de una vez con dos décadas de Berlusconi* (El País, 22/03/13)
- *Este es el punto clave: entender si Grillo y su formación preferirán **perpetrar una estéril oposición** o **decidirán pasar a la crítica constructiva**. No se trata de establecer pactos o alianzas sino de tomar decisiones: deben decidir si permanecer al margen de la política nacional o buscar la manera de llevar a cabo las propuestas de cambio prometidas durante la campaña electoral.* (elimparcial.es, 10/03/13)
- *La **protesta** ante la sede de la Cámara de Diputados tiene además un **carácter indefinido en principio**. "Se mantendrá todo el tiempo que sea necesario. Tenemos que ser millones. No me dejéis solo o con cuatro gatos. Más no puedo hacer. O se hace la democracia o se muere", concluye el texto.* (La Razón, 20/04/13)
- *Grillo denuncia un "golpe de Estado" y **convoca a la ciudadanía a manifestarse frente a la cámara de Diputados*** (La Razón, 20/04/13)
- *Grillo **calificó** la reelección de Napolitano de un "**pequeño golpe de listillos**" que va a servir para salvar a Silvio Berlusconi i al Partido Demócrata.* (20 minutos, 21/04/13)
- *[...] enfureció al Movimiento 5 Estrellas de Beppe Grillo, que habló de "golpe de Estado" y **llamó a sus simpatizantes a tomar el centro de Roma**. [...] el Movimiento 5 Estrellas volvió a hablar de los "chanchullos de la Casta" [...] los principales líderes políticos, incluidos la presidenta de la Cámara y el presidente del Senado, afearon a Grillo llamar "golpe de Estado" a una votación legal y democrática. **Incluso su candidato a presidente de la República, Stefano Rodotà, se desmarcó del exceso.*** (El País, 20/04/13)
- *Máximo exponente de la antipolítica, **populista, demagogo y bufón**, son solo algunos de los epítetos con los que la clase política italiana define a Beppe Grillo* (El Mundo, 28/09/12)
- *(Berlusconi) definió a Beppe Grillo como "un **dictador de una república bananera**"* (Antena 3, 23/03/13)
- *(Beppe Grillo) **no cumplirá su promesa de "mandar a casa" a los políticos*** (diu Berlusconi) (Antena 3, 22/02/13)

Sembla clar que des del moment en que el M5S té un lloc a les càmeres de representació crea un conflicte al rebutjar qualsevol tipus de pacte o negociació amb les altres forces polítiques, creant així el marc per a que la modalitat d'influència basada en la innovació es pugui esdevenir. Les comissions parlamentàries representen en un principi un bon exemple de normalització per la tendència a buscar un acord acceptable per tots els representants amb l'objectiu d'evitar el conflicte (Moscovici, 1976/1981), de manera que en aquest cas la negativa del M5S d'establir qualsevol pacte fa sorgir el conflicte que no permetrà la negociació que hauria d'anar encaminada a evitar-lo, potenciant així la innovació com a model d'influència.

El fet que els altres representants de la càmera (i representants del poder majoritari) reclamin la responsabilitat de la minoria i expressin que la solució

“està a les seves mans” denota l’eficàcia, en un primer moment, del conflicte plantejat, ja que el fet de suscitar la resposta de la majoria vol dir que ha tingut impacte, que “molesta”. Aquest fet, juntament amb les crítiques que llença el representant del M5S, Beppe Grillo, contra la reelecció de Giorgio Napolitano, així com les crides a manifestar-se, donen visibilitat al conflicte.

Per acabar observem l’últim aspecte que reforça la visibilitat del moviment: el fet que els altres representants dirigeixin comentaris cap al M5S denota, per una banda, que se’ls reconeix explícitament, i per l’altra, que el conflicte és percebut com a tal en tant que els comentaris negatius que se’ls dirigeix van encarats a fer-los perdre credibilitat per tal de potenciar que la majoria no pugui considerar al M5S una alternativa vàlida i, per tant, no tingui lloc el conflicte sociocognitiu amb el que es pretén interpel·lar a la gent per a que es puguin plantejar realment la nova postura com a possible i coherent.

### **(b) Minoria nòmica i canvi social**

Resultats:

- *La información está en la base de cualquier otra área de interés social. El ciudadano no informado o desinformado no puede decidir, no puede elegir y adquiere un papel de consumidor y votante pasivo, por lo que queda excluido de las decisiones que le afectan.*  
**Ciudadanía Digital** adquirida como un derecho desde el nacimiento, el **acceso a la red debe ser libre** para todos los ciudadanos italianos. (Programa M5S)
- *Reducción de la deuda pública a través de acciones significativas destinadas a reducir los costes del Estado, las ineficiencias y del despilfarro, **introduciendo de forma generalizada las TICs** para permitir al ciudadano el acceso a la información y a los servicios sin necesidad de intermediarios.* (Programa M5S)
- **Un único accionista no podrá tener una participación superior al 5% en la propiedad de una empresa publicitaria.** (Programa M5S)
- **Introducción de la Acción Judicial Colectiva (Class Action)** (Programa M5S)
- Cobertura de **servicios de banda ancha en todo el país.** (Programa M5S)

L’instrument que ens hauria de permetre identificar quina és la norma alternativa que proposa el moviment en front de la norma dominant és el seu programa, en el qual plasmen les seves propostes. Tot i això, però, podem copsar com aquest és un programa ambigu, sense concrecions ni propostes clares. Podem considerar que l’únic aspecte innovador i clar que se’n desprèn és una introducció de les noves tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) a l’àmbit de la participació ciutadana pel que fa a la política del país.

Tot i no trobar aquestes concrecions explícites pel que fa a la proposta d'una nova norma alternativa a la dominant en el propi programa del moviment, cal veure quina és la percepció social que se'n desprèn:

Resultats:

- **“Queremos que la sociedad cambie. Queremos una revolución cultural. El resto son discusiones ridículas...”** (Beppe Grillo) (eldiario.es, 25/02/13)
- **Queda claro que el objetivo del M5S no es reformar la política italiana, sino cambiarla de arriba abajo.** (El País, 22/03/13)
- **[...] proponer un mensaje que le sitúa al margen, en contra y frente a la que se podría llamar “vieja política” [...]** (20 minutos, 26/02/13)
- **Los “grillini” se caracterizan por ser profundamente opositores. El movimiento reúne a los anti Tav (quienes no quieren un tren de alta velocidad entre Turín y Francia), a los anti incineradores (no desean que la basura sea quemada), a los anti nucleares, etc. Es decir, a todos aquellos que luchan contra algo y quienes están en abierta crítica a los partidos tradicionales.** (latercera.com, 23/02/13)

Pel que fa al canvi social, doncs, podem observar com, per una banda, el discurs imperant del moviment hi fa referència, apel·lant dit canvi directament, tot i que, com s'ha vist als resultats referents a la condició nòmica de la minoria, no especifiquen cap a on ha d'anar encarat aquest. Per altra banda també sembla ser que la percepció dels mitjans de comunicació reconeix aquesta voluntat de canvi i condició d'oposició a la norma dominant, però també deixa clara la mancança de concreció pel que fa a propostes innovadores clares a l'hora de dur a la pràctica el canvi que diuen promoure:

Resultats:

- **Grillo ha prometido una serie de cosas “básicas”, justas y deseables para cualquier ciudadano. Pero, ¿cuáles son sus propuestas de Gobierno? ¿Cómo garantizar el sueldo mínimo de ciudadanía de 1000 euros? ¿La semana laboral de 20 horas? ¿Quién pagará la deuda? Porque la idea de “dejar de pagar de forma unilateral” parece tan inviable como ridícula. Y quedan muchas más preguntas.** (elimparcia.es, 10/03/13)
- **De forma impetuosa, Sartori ha afirmado que Grillo es un “demagogo sin propuestas”, subrayando que no tiene programa. Sin llegar a ser tan radical, parece evidente que se ha tratado de un programa ambiguo (¿hay alguna propuesta concreta en tema de investigación, de sanidad o en la lucha contra la Mafia?), que, como decíamos, lanza alguna propuesta pero omite el cómo realizarla.** (elimparcial.es, 10/03/13)
- **“los puntos de su programas no son propuestas. Son más bien propósitos demoleedores del sistema actual”, comenta Federico Mello, periodista y autor del recién publicado “Bajo las estrellas de Grillo”. El ex**

comediante quiere la abolición del reembolso electoral -restitución a los partidos de los dineros utilizados en campaña según su peso electoral- y del impuesto sobre la vivienda; está en contra de la posibilidad de conceder la ciudadanía a los hijos de extranjeros nacidos en Italia, pero promete garantizar un sueldo mínimo a todos los desempleados; dispara contra el euro y dice que convocará un referéndum para volver a la divisa anterior; aboga por no pagar la deuda soberana y dice que bajará la edad de jubilación a los 60 años. **“Son eslóganes imposibles de realizar y son ambiguos y contradictorios.** La estrategia del Movimiento es la esencia del populismo: decirle a todo el mundo lo que quiere escuchar”, sostiene Mello. (latercera.com, 23/02/13)

- El fenómeno Grillo **no es tan novedoso como parece**, conteniendo algunos elementos tradicionales presentes en la historia reciente (y no sólo) de Italia. Incluso podemos destacar algunos **parecidos con Silvio Berlusconi** como: el personalismo, que conlleva a que en el Partido nada se puede hacer sin el consenso de Grillo; la idea —a veces correcta- de saber interpretar la voluntad de la base y que, por lo tanto, se puede decidir de forma autónoma, sin consultar al movimiento; la existencia de un **jefe carismático** al que todos admiran y nadie cuestiona; el **cambio constante de las declaraciones** a los medios, de manera de que un día se comenta un tema a un medio extranjero y el día siguiente se desmiente o matiza; los ataques a la prensa (a veces merecidos...), conjeturando la existencia de un plan “criminal contra el M5S”. Estos elementos generan la **duda de que pueda tratarse de otro “partido patronal”**, personal a la italiana, donde Grillo es intocable y omnipotente, los portavoces se convierten en profetas y juegan al escondite con la prensa. (elimparcial.es, 10/03/13)
- Su método para llegar a los ciudadanos se ha basado en una combinación muy eficaz entre **lo más viejo**, el contacto personal a través de mítines sin parafernalia, y **lo más nuevo**, una página web interactiva, un blog y una cuenta de Twitter. (El País, 22/02/13)
- Limitar las competencias de los Directores Generales de las ASL (empresas públicas locales de salud) y de los hospitales con **reintroducción** de los Consejos de Administración. (Programa M5S)

Tot i que els resultats mostrats fins ara tendeixen a mostrar una manca de concreció pel que fa a les propostes de canvi, i una falsa il·lusió de novetat, sí que es poden observar alguns elements que introdueixen canvis que es poden considerar nous, com ara l'aposta per les TIC i l'impacte assolit a les xarxes socials:

Resultats:

- Concentró a 70.000 persones en una tarda despacible en la **plaza** de San Juan de Letrán de Roma, mientras que otros candidatos celebraban sus mítines en teatros y hoteles (20 minutos, 26/02/13)
- Más allá de su presencia en las plazas de toda Italia, su campaña se ha desarrollado activamente a través de las **redes sociales**: su blog es una

de los más seguidos de Italia y tiene 907.800 seguidores en Twitter con una media de visitas diarias de 160.000 (20 minutos, 26/02/13)

- [...] **reconociendo a todos los usuarios de Internet el rol de gobierno** y gestión normalmente atribuido a unos pocos (no-estatuto)
- El cómico afirmó que **los portavoces del Parlamento “rotarán cada tres meses y con personas siempre diferentes”** (20 minutos, 04/03/13)
- Grillo **eligió a sus candidatos a través de Internet** entre personas de todos los sectores (amas de casa, estudiantes, parados...), pero ningún político de profesión (20 minutos, 26/02/13)

### (c) Estil de comportament: consistència

Resultats:

- (Beppe Grillo) sigue **fiel** a su antipolítica y por el momento no pactará (Antena 3, 26/02/13)
- Hemos **insistido** en lo dicho en anteriores consultas [...] **insistimos** en nuestra disposición a debatir y votar en el pleno del parlamento las leyes de una en una (El País, 29/03/13)
- El Movimiento 5 Estrellas **insiste que no firmará cheques el blanco** (El País 27/03/13)
- Un diputado del M5E confirmó a ZoomNews la **inmovilidad de la formación** con respecto a estas iniciativas. “Sería una traición con respecto a la gente que ha votado por nosotros. **Cuando nos presentamos, dijimos que no iríamos con nadie**” [...] (ZoomNews.es, 18/03/13)
- Comparecieron después ante **los medios de comunicación – a los que evitan todo lo posible-** para **dejar claro que no habrá voto de confianza para Bersani** (El País, 27/03/13)
- Bersani hizo referencia a la ocurrencia del Movimiento 5 estrellas de **retransmitir el encuentro** “esto no es Ballaró, sino una cosa más seria” (El País, 27/03/13)
- Como suele ser **habitual**, los miembros del Movimiento 5 Estrellas **volvieron a decir digo donde 14 horas antes dijeron Diego** (El País, 31/03/13)
- El resto de las declaraciones de los parlamentarios del Movimiento 5 Estrellas **suelen ser tan consistentes como un castillo de naipes en una tarde de viento, se desploman ante el primer insulto de su jefe** (El País, 30/03/13)
- Ya en el segundo día de legislatura, algunos discípulos de Grillo le **han sido infieles al maestro** [...] la libertad de conciencia de sus senadores enfurece a Grillo, quien a través de su blog anuncia la caza de los desobedientes y amenaza con su expulsión (El País, 18/03/13)

En un principi pot semblar que existeix una consistència diacrònica en el comportament que mostra el moviment a l'hora de mantenir la fermesa enfront de l'opció de no pactar per tal de continuar mantenint el conflicte viu. *Insistir* en una posició denota lingüísticament la intenció de mantenir una determinada postura i, per tant, pretén oferir una imatge de consistència. En altres aspectes, però, com seria el cas de la negativa recurrent a no comparèixer en front dels mitjans de comunicació, la consistència es desploma quan en algunes ocasions s'accepta aquesta compareixença, inclús es potencia, com seria el cas de la retransmissió d'una trobada de Beppe Grillo amb Pier Luigi Bersani, sense cap justificació. La incoherència entre el que es diu i el que es fa, doncs, esdevé un element que denota clarament una manca de consistència.

De la mateixa manera, un estil de comportament consistent tampoc s'observa quan s'analitzen els postulats que emeten els diferents membres del M5S, oferint així una percepció de manca d'unanimitat. Aquesta unanimitat, altrament anomenada consistència sincrònica, no és percebuda ja que, tal i com mostren els resultats, també existeix una falta de consistència entre els membres del moviment, sobre els quals Beppe Grillo exerceix una forta pressió per a desbancar aquells membres que es desvien dels postulats que el moviment (o més concretament, ell mateix) marca.

Així doncs, el fet que el seu comportament en general no sigui percebut com a consistent va relacionat amb el fet que no tinguin una norma clara, doncs la consistència és l'expressió de dita norma. Així, com es pot expressar de manera consistent una norma que no està clarament definida?

#### ***(d) Estil de negociació: rigidesa i flexibilitat***

Pel que fa a aquest apartat cal exposar que no hem trobat resultats que indiquin cap signe de flexibilitat, sinó que com a estil predomina la rigidesa de manera molt imperant. Dins d'aquesta rigidesa, però, hem fet una subdivisió dels resultats en funció de si mostren una rigidesa pel que fa al seu estil de negociació *intergrup*al, és a dir, en com s'expressa la posició que adopta el moviment a l'hora de mantenir el conflicte de no pactar amb les altres forces en el si de la càmera de representació; i l'estil rígid *intragrup*al, que fa referència a les limitacions imposades als membres del propi moviment.

#### ***“Rigidesa intergrup*al”**

Resultats:

- *Certificasen su **no** rotundo* (El País, 29/03/13)
- *Lombardi y Crimi escenifican públicamente su **rechazo frontal**. Ahora de insulto en insulto* (El País, 29/03/13)
- *Ha **exigido** – y Bersani ha aceptado- que su negociación se produjera en “streaming”, que es la versión moderna del “luz y taquígrafo”* (El País, 27/03/13)

- *El cómico **mantiene prietas las filas y se muestra imperturbable** ante los dos llamamientos que han reunido 200.000 firmas [...]* (ZoomNews.es, 18/03/13)

L'estil de negociació amb els altres agents que mostra el moviment és rígid en tant que no expressa cap intenció de poder esdevenir blanc potencial d'influència, de no acceptar cap concessió. S'expressa a base d'exigències i amb una actitud qualificable de mala educació, quan hi ha insults de per mig i contundència en les comunicacions.

### **"Rigidesa intragrupal"**

Resultats:

- *El gurú (Casaleggio), que no revela qué posición tiene en el movimiento, **impondría un marco dentro del que no se pueden salir los "grillinos"**, so pena de expulsión. En definitiva, un movimiento creado para las bases y no unas bases que han creado el movimiento. [...] La libertad dentro del Movimiento es aparentemente grande y las opiniones se discuten en los foros de Beppe Grillo. Sin embargo, los **límites** impuestos por Casaleggio son de una **rigidez** militar. Los "grillinos" deben evitar el "talk show", figura principal de la política-espectáculo italiana, ante la firme amenaza de expulsión. **"El Movimiento tiene un estatuto y unas reglas. El que las quiera cambiar, debe crear otro sujeto político"**, explica Casaleggio.* (ZoomNews.es, 04/03/13)
- *Els parlamentaris i parlamentàries del M5S, sense distinció entre la Cambra i el Senat, poden eliminar les violacions del Codi de Conducta, **proposar l'expulsió d'un membre del Parlament M5S per majoria**. L'expulsió haurà de ser ratificada pel vot en línia en els portals del M5S per tots els membres inscrits, també per majoria de vots (Codi de Conducta M5S)*
- *Las reglas no se detienen ahí. Los **precandidatos** del M5E, elegidos por Internet, habrían tenido que **firmar un documento por el cuál cedían la gestión de los fondos parlamentarios a Grillo y Casaleggio**. El M5E ha tenido sus **disidentes expulsados**, que no han dudado en criticar la **falta de democracia interna** cuando se salen del renglón* (ZoomNews.es 04/03/13)
- *"En el caso del M5E, en los primeros días se vio que había gente favorable, pero después se ha **impuesto la corriente de conservar la pureza del movimiento**"* (ZoomNews.es, 18/03/13)
- *Este mismo lunes se organizó una asamblea para **expulsar a un senador acusado de salir demasiado en televisión*** (ZoomNews.es, 23/04/13)



Els resultats mostren clarament una manca de finor pel que fa al tracte dels propis membres del moviment per part del líder. Les exigències de comportament són explícitament marcades en un Codi de Conducta, són fortament rígides, en tant que el seu incompliment comporten l'expulsió dels membres i són expressades de mode contundent.

### (e) Imatge

Resultats:

- *Artículo 3 – Logotipo: El nombre del “Movimento 5 Stelle” viene asociado a un logotipo gráfico registrado a nombre de “Beppe Grillo” (Giuseppe Grillo), el cual es el único titular de los derechos de uso del mismo. (Non-estatuto M5S)*
- *Se llama Gianroberto Casaleggio y es el gurú del webmarketing detrás del éxito del blog de Beppe Grillo y, por ende, de su aventura política (ZoomNews.es, 04/03/13)*



La imatge que s'associa al moviment és la d'en Beppe Grillo pròpiament, a part del logotip, els drets del qual li pertanyen exclusivament. Si ens haguéssim de plantejar fotografiar el M5S, doncs, la imatge recurrent seria la del líder, principalment, juntament amb la del logotip. De fet, aquest últim, no deixa de remetre al mateix líder, ja que inclou l'adreça electrònica del blog que porta el seu nom.

## 5. Discussió i conclusions

### 5. 1. Capacitat d'influència del M5S

Aparentment sembla ser que el M5S sigui capaç d'originar un conflicte negant-se a qualsevol tipus de pacte per a crear govern en el si d'una càmera representativa, la funció de la qual hauria de ser evitar aquests conflictes, i aconseguix suscitar respostes que els atorguen visibilitat i reconeixement. Tot i que l'estil de negociació que mostren sigui rígid, aquest no va acompanyat de la consistència necessària, tal i com s'ha observat a l'apartat corresponent, és a dir, mantenen la negativa a pactar d'una manera rígida, però no s'especifica què és el que proposen. Per tant, el conflicte és estèril en tant que no hi ha una proposta clara a negociar. En aquest punt ja trobem els primers indicis de que el moviment que és el centre del nostre anàlisi no estarà en posició d'exercir influència minoritària segons el model teòric de Moscovici, doncs la condició *sine qua non* per a que això ocorri és conformar-se com a minoria nòmica, amb unes normes clares alternatives a les dominants, i el M5S, precisament, el que no mostra és dita proposta.

Tot i que estèril, no podem negar que el conflicte ha existit. Un altre aspecte que ho posa en relleu és la resistència oposada per la majoria a l'hora de desqualificar la font del missatge, dirigint paraules com "bufó" i "demagog" al líder del moviment. A la vegada també s'ha negat la validesa de les seves opinions, se'ls ha titllat d'incoherents i s'ha defensat la impossibilitat de dur a la pràctica algunes de les seves propostes (com podria ser el sou mínim), qualificant-les de ser extremadament populistes. Aquests aspectes responen a fenòmens com la psicologització i la denegació (Feliu, 2008), destinats expressament a minvar la possibilitat de la minoria d'exercir influència. Aquest fet, doncs, també ens denota la visibilitat que ha adquirit el moviment i la sensació que ha creat entre els que representaven el poder, els quals han pogut arribar a tenir por de perdre'l i per això han destinat esforços a la resistència contra la minoria com a mecanisme de defensa.

Pel que fa a la diferenciació feta entre l'estil de negociació que es dirigeix cap a fora (intergrup) i l'utilitzat pel líder de cares al propi moviment (intergrup), constatem com dita diferenciació no rau en la seva condició de rigidesa, doncs ambdós són contundents, segueixen un mateix estil. La funció que desenvolupa cada una de les direccions d'aquest estil, però, pot variar. Segons Moscovici, un estil rígid, és més eficaç per a influir sobre les opinions d'aquelles persones que inicialment ja mantenien posicions similars a les de la minoria i, per tant, "*dins d'un grup, si es tracta d'una minoria, és més*

*convenient l'estil de comportament dogmàtic. L'estil "equitatiu" només resulta important en el cas de contactes entre majoria i minoria o amb un altre grup"* (Moscovici, 1976/1981, p.180). Així, a l'hora d'analitzar quina és aquesta funció de la rigidesa cap als propis membres del moviment podem concloure que d'alguna manera dita rigidesa "interna" podria contribuir a mantenir i reforçar les posicions dels membres que en formen part. Tenint en compte les aportacions de Maass i Clark (1984), inclús podem observar com aquesta rigidesa compleix la funció d'oferir l'oportunitat de rebutjar aquells membres que es desvien de la posició de la minoria, arribant a "expulsar" membres del M5S per dur la contrària al líder, Beppe Grillo.

Partint de les condicions necessàries per a estar en una posició òptima per a poder exercir influència volem ressaltar una altre qüestió: el fet que s'identifiqui i es jutgi la minoria per termes psicològics pot anar en detriment d'aquesta posició, així, opinions suscitées sobre el M5S com ara certes actituds arrogants i dogmàtiques associades al "líder", poden influir negativament en la seva capacitat d'influir.

Per altra banda també volem ressaltar la premissa defensada per Maass et al. (1982) quan diferencien entre *minoria simple* i *minoria doble*, defensant que la primera, en no ser relacionada amb "interessos propis", estarà en una posició més avantatjosa que no pas aquella minoria a la qual se la identifica amb una categoria social. Pel que fa a aquest tema ens plantegem la possibilitat real de que pugui existir una *minoria simple* pròpiament dita. És a dir, en tant que som éssers humans, el nostre pensament està estructurat per a categoritzar allò que ens envolta per tal de poder-nos-hi relacionar, a la vegada que aquesta categorització ens permet definir-nos en funció del que som contraposant-ho al que no som. Així podríem formular una nova hipòtesis per a futures investigacions: és possible que una minoria existeixi sense cap atribució categorial? En el cas del M5S observem com, tot i que aparentment no sembli un moviment relacionable a cap categoria social prèviament establerta, en el moment en que es conforma com a minoria i, per tant, es defineix en funció del que no és per tal de diferenciar-se de la majoria, ja està iniciant un procés de categorització.

Un altre aspecte que considerem important ressaltar i al que fa referència explícitament Paicheler (1976, 1977) és la importància del context normatiu que pot afavorir o no les possibilitats d'exercir influència d'una minoria en funció de la direcció en la que tendeixi a evolucionar. És a dir, en el cas que ens ocupa, podem considerar que Beppe Grillo va poder aglutinar a tots aquells que estaven descontents amb la política actual del país sota el paraigües del M5S perquè ja existia aquest descontent. Així les condicions sociopolítiques van contribuir als bons resultats del moviment a les eleccions del febrer del 2013.

Tot i que aparentment el M5S pretengui mostrar una imatge d'alta democràcia i transparència interna, ja que hi ha tota una sèrie de processos establerts per a certes decisions internes basats en el vot via Internet, com ara l'opció d'expulsar els membres "desviant", totes aquestes conductes són basades en un Reglament i un Codi de Conducta que no s'explicita per qui han estat redactats. És a dir, la base no ha estat decidida i consensuada per tots els

membres del moviment, sinó pels líders: Beppe Grillo, el “líder visible” i Cassaleggio “l’artífex ocult” del moviment. Així, doncs, aquest és un element més d’incongruència i falta de consistència en tant que realment les bases no responen als ideals dels quals es fa bandera.

Així doncs, la gran visibilitat del líder, el fet que la imatge que es relacioni amb el moviment sigui principalment el seu rostre, la gran influència que exerceix sobre els propis membres del “seu” moviment impossibilitant qualsevol desviació d’opinions i la rigidesa “interna” que mostra són elements que ens permeten obrir una escletxa i postular una nova hipòtesi que era impensable a l’inici d’aquest treball: tot i les formes aparents de minoria activa que semblava adoptar el M5S, ara plantejem la possibilitat de canviar de prisma i considerar que les formes que han adoptat podrien respondre més aviat a un model funcionalista, des del qual s’interpretaria que Beppe Grillo, i Gianroberto Cassaleggio des de la sobra, es troben en una posició de poder des de la qual promouen la conformitat entre els membres que els segueixen.

## **5. 2. Educació social i canvi social**

Considerem interessant explicitar els motius pels quals es valora que una recerca com aquesta pot esdevenir rellevant des de l’àmbit de l’educació social. Com el seu propi nom indica, des d’un principi ja es poden trobar certes relacions entre la psicologia social i l’educació social, en tant que ambdues tenen aquest component referent a allò “social”.

A grans trets podem considerar que l’objectiu de l’educació social ha de ser el canvi social que promogui la millora de les condicions de vida de totes les persones, reconeixent tots els seus drets com a individus que formen part de la societat. Canvi social, doncs, implica societat, i aquest concepte que a vegades pot sonar una mica ambigu, no deixa de ser el marc on conviuen un conjunt d’individus que s’interrelacionen entre ells, un marc amb una sèrie de normes de convivència a molts nivells (polític, econòmic, social). Així, el canvi al que fem referència ha de venir donat pels individus que formen la societat, és a dir, de per si aquesta no és un agent autònom capaç de transformar-se sense l’acció dels individus que la formen.

Així, tenint en compte que el treball socioeducatiu sovint té com a objectiu l’individu, en tant que aquest és la unitat bàsica de canvi, resulta interessant conèixer com funcionen els processos d’influència que tenen aquests canvis com a objectiu, per tal de poder estar atents als elements implicats en la nostra pràctica professional.

Un altre element important a tenir en compte és que en la nostra professió sovint treballem amb individus i/o col·lectius “desviats”, exclosos de la societat, és a dir, que no comparteixen les normes dominants. Sovint aquesta exclusió ve marcada per la pura incapacitat d’entendre-les, és a dir, no és una opció d’oposició conscient pel fet de mantenir normes i opinions alternatives. Així, un repte podria ser promoure la capacitació d’aquests individus per a que puguin construir una norma pròpia, creant així la primera condició per a exercir influència: el conformar-se com a una minoria nòmica.

Juan Gonzalez-Anleo, l'any 1981, al pròleg de la segona edició de *Psicología de las minorías activas* (Moscovici, 1976/1981, p. 16) escriu:

*“La inèrcia social porta a una gran uniformitat, els individus i els grups reclamen, cada vegada més, parcel·les d'autonomia, de diferenciació. A la societat de consum l'està succeint la societat de modulació que patrocina la creació estandarditzada de subjectes, aptes per a encaixar dins de la màquina productiva fos quin fos l'entorn de la seva acció. La societat de modulació, al potenciar el desarrelament dels individus, esta facilitant la mobilització dels mateixos”.*

Aquestes paraules escrites fa més de trenta anys no perden sentit en el context actual. Aquesta tendència, doncs, també recolza la necessitat de conèixer els processos capaços d'introduir canvis en una societat tant reticent, canvis que des de l'educació social cal encarar a la transformació de la societat en pro de la igualtat de condicions per a tothom. Així, aquesta pràctica professional ha d'esdevenir un agent facilitador del canvi social evitant conformar-se com a un element més de la reproducció social que promou la societat de modulació.

## Bibliografia

- Asch, Solomon. (1956). Studies of independence and conformity. A minority of a unanimitas majority. *Psychological Monograph*, 9.
- Canto, Jesús M. (1998). *Psicología de los grupos: Estructura y procesos*. Málaga: Ediciones Aljibe.
- Feliu, Joel. (2008). Influència, conformitat i obediència: Les paradoxes de l'individu social. Dins Tomás Ibáñez (coord.), *Fonaments psicossocials del comportament humà*. (p. 1-102). Barcelona: FUOC
- Mass, Anne & Clark, Russell D. (1984). Hidden Impact of Minorities: Fifteen Years of Minority Influence Research. *Psychological Bulletin*, 95 (3), 428-450.
- Maass, Anne; Clark, Russell D. & Haberkorn, Gerald. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- Moscovici, Serge. (1976/1981). *Psicología de las minorías activas*. Madrid: Ediciones Morata, S.A.
- Moscovici, Serge & Néve, Patricia. (1973). Studies in social influence: II. Instrumental and symbolic behavior. *European Journal of Social Psychology*, 3, 461-474.
- Moscovici, Serge; Lage, Elisabeth & Naffrechoux, Martine. (1969). Influence of a consistence minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometric*, 32, 365-379

- Mugny, Gabriel. (1975). Negotiations, image of the other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209-229.
- Mugny, Gabriel & Papastamou, Stamos. (1980). When rigidity does not fail: Individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations. *European Journal of Social Psychology*, 10, 43-62.
- Nemeth, Charlan; Swedlund, Mark & Kanki, Barbara. (1974). Pattering of the minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4, 53-64.
- Paicheler, Genevieve. (1976). Norms and attitude change: I. Polarization and styles of behavior. *European Journal of Social Psychology*, 6, 405-427.
- Paicheler, Genevieve. (1977). Norms and attitude change: II. The phenomenon of bipolarization. *European Journal of Social Psychology*, 7, 5-14.
- Powell, Fredric A. & Miller, Gerald R. (1967). Social approval and disapproval cues in anxiety – arousing communications. *Speech Monographs*, 34, 152-159.

### **Webgrafia**

- Movimento 5 Stelle. (2009). *Non-Statuto*. Recuperat 20 març 2013, des de <http://www.movimentocinquestelle.eu/documenti/non-statuto-es.pdf>