

They did it again! Social control responses to repeated incidences of deviance in small groups / *¡Lo han vuelto a hacer! Respuestas de control social a la incidencia repetida de la desviación en grupos pequeños*

Daniel Frings & Isabel R. Pinto

To cite this article: Daniel Frings & Isabel R. Pinto (2018) They did it again! Social control responses to repeated incidences of deviance in small groups / *¡Lo han vuelto a hacer! Respuestas de control social a la incidencia repetida de la desviación en grupos pequeños*, Revista de Psicología Social, 33:3, 578-619, DOI: [10.1080/02134748.2018.1482055](https://doi.org/10.1080/02134748.2018.1482055)

To link to this article: <https://doi.org/10.1080/02134748.2018.1482055>



Published online: 23 Jul 2018.



Submit your article to this journal [↗](#)



Article views: 58



View Crossmark data [↗](#)



They did it again! Social control responses to repeated incidences of deviance in small groups / ¡Lo han vuelto a hacer! Respuestas de control social a la incidencia repetida de la desviación en grupos pequeños

Daniel Frings^a and Isabel R. Pinto^b

^aLondon South Bank University; ^bUniversity of Porto

(Received 25 January 2017; accepted 25 May 2018)

Abstract: Deviant group members who break group norms often challenge social validity and group locomotion, invoking varying types of social control responses. The current study ($N = 95$) investigated changes over time in the use of four social control responses of varying severity (persuasion, embarrassment, temporary exclusion and permanent exclusion) employed in response to deviance. It also tested the roles that perceived effectiveness of and social support for various responses play in response selection. Findings show severity of social control response selection is driven by both pragmatic and identity-based concerns: Over time, responses become more severe, driven in part by effectiveness and social support.

Keywords: deviance; social control; groups; social identity

Resumen: Los miembros del grupo que tienen un comportamiento desviado e infringen las normas suelen desafiar la validez social y la movilidad del grupo, provocando distintos tipos de respuesta de control social. En este estudio ($N = 95$) se exploraron los cambios ocurridos en el tiempo en el uso de cuatro respuestas de control social de distinta severidad (persuasión, humillación, exclusión temporal y exclusión permanente) que surgen como reacción al comportamiento desviado. También se comprobó el papel que ejerce la eficacia percibida de las diversas respuestas en la selección, así como el apoyo social que estas suscitan. Los resultados muestran que el grado de gravedad de la respuesta de control social seleccionada está relacionado con preocupaciones pragmáticas y de identidad: con el tiempo, las respuestas son más severas, motivadas principalmente por su eficacia y el apoyo social percibidos.

Palabras clave: desviación; control social; grupos; identidad social

English version: pp. 578–596 / Versión en español: pp. 597–616

References / Referencias: pp. 617–619

Translated from English / Traducción del inglés: Mercè Rius

Authors' Address / Correspondencia con los autores: Daniel Frings, London South Bank University, 103 Borough Road, London, SE1 0AA. E-mail: fringsd@lsbu.ac.uk

Deviance in groups

Groups provide a sense of certainty in an uncertain world (Abrams, Marques, Bown, & Henson, 2000; Jetten, Hogg, & Mullin, 2000), foster a sense of belonging and positive social identity (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) and allow access to resources unavailable to the individual (Pennington, 2002). They also create an assurance that favours will be reciprocated by other members (Fehr, Fischbacher, & Gächter, 2002). A key part of any group's existence is the adoption by group members of attitudinal and behavioural norms that support the group's social reality (Abrams, Frings, & Randsley de Moura, 2005; Asch, 1952; Festinger, 1950; Jones & Gerard, 1967; Newcomb, 1956; Sherif, 1966; Turner, 1991). Group members who break such rules are termed *ingroup deviants* (Marques, Abrams, & Serôdio, 2001). The aims of the present research are threefold. First, to compare actions group members engage in when encountering deviants and the situation offers a selection of behaviours rather than a single option. Secondly, to investigate how responses to deviance change over time. Finally, to explore the dual roles of how effective the responses are perceived to be, and the perceived support provided by other group members in deciding which type of reaction individuals chose. Drawing on existing research we propose that (a) social control responses which are more effective will be more likely to be used (the *effectiveness hypothesis*); (b) social control responses can vary in severity, and the failure of a less severe response will lead to a more severe one being more likely (the *escalation hypothesis*); and (c) where on the scale of severity a group member begins to respond is dictated by perceived attitudes of other group members (the *social anchoring hypothesis*).

Responses to ingroup deviance

When group members fail to adhere to norms, intragroup uniformity around their group's social reality and group goals and, consequently, the benefits of group membership can be threatened (c.f. Jetten & Hornsey, 2010; Jiménez-Moya, Rodríguez-Bailón, Spears, & de Lemus, 2017; Packer & Miners, 2014; for situations in which deviance can be beneficial). Research has investigated how deviant group members are evaluated (e.g., Begue, 2001; Marques, Yzerbyt, & Leyens, 1988) and the conditions under which violation of norms has the most impact on groups (e.g., Abrams, Rutland, Cameron, & Marques, 2003; Branscombe, Wann, Noel, & Coleman, 1993; Wesselmann, Williams, & Wirth, 2014; see Jetten & Hornsey, 2014 for a comprehensive overview). However, little research has examined how groups respond over time to a deviant member that continues to misbehave in spite of group correction, and how members choose an appropriate response (c.f. Schachter, 1951; Wesselmann et al., 2014).

Responses to deviance can be relatively inclusive or exclusive (Forsyth, 1990; Moreland & Levine, 1988). Orcutt (1973) proposes that inclusive reactions consist of strategies to change deviant opinions — including overt hostility and persuasion — whilst exclusive ones include exclusionary/avoidant strategies and covert hostility (for example, no interaction between group and deviant members). Groups display exclusive reactions more often when deviants do not cooperate with inclusive strategies (i.e., continue to behave in a deviant fashion). While these

various responses (which we refer to as *social control responses*) have been studied in isolation, no research has empirically investigated them simultaneously or explored how groups decide which strategy to implement, nor how responses vary depending on the persistence of deviance in groups. The current study explores the role of four responses: persuasion, embarrassment (a form of punishment) and temporary or permanent exclusion.

Persuasion

Normative group members may attempt to privately persuade deviant members through argument to become normative — a socializing response. Schachter (1951) showed that as time progressed, a greater proportion of communication was directed by normative members towards deviant members (see also Festinger, Gerard, Hymovitch, Kelley, & Raven, 1952). Additionally, group members appear to be more willing to persuade deviants in one's own groups than deviants in other groups (Frings, Abrams, Randsley de Moura, & Marques, 2010; Marques et al., 2001). This is especially the case when deviants are perceived to be new members (Moreland, Levine, & Cini, 1993; Pinto, Marques, Levine, & Abrams, 2010, 2016) and when group members feel capable of persuading the deviant (Frings, Hurst, Cleveland, Blascovich, & Abrams, 2012).

However, this form of social control response depends upon deviants both complying and agreeing with the norms privately (Deutsch & Gerard, 1955; Turner, 1991). We propose that once groups perceive that the deviant member misbehaves in spite of knowing what the normative expectations are, persuasion might no longer be perceived as effective, and the group may engage in more repressive reactions — in other words, they may attempt to 'punish' the deviant (Levine, Moreland, & Hausmann, 2005; Moreland & Levine, 1982).

Punishment

An alternative social control response may be to punish deviant group members while allowing them to remain in the group. Punishments are implemented when deviant members fail to conform to a norm they are aware of but still are expected to change towards the majority's behaviour (Levine et al., 2005; Pinto et al., 2010; van Prooijen, 2009). Punishment can be corporeal (for instance, physical assault or confinement), material (removal of resources) or symbolic (public embarrassment or loss of non-tangible resources such as status). Previous research has broadly shown that punishment occurs if it is believed to be effective, if group norms support it and others are willing to compensate for incurred costs (Fehr & Fischbacher, 2004; Horne & Cutlip, 2002; Kerr, 1992). This literature suggests that harsh responses are influenced by group norms and other members' validation; that is, social control is a relevant component of a group's normative standards and social reality. Should punishments fail, group members may perceive inclusive reactions as ineffective, and may look to exclude group deviant members.

Exclusion

When inclusive reactions fail to make a deviant member normative, group members may attempt to exclude them (Israel, 1956; Levine et al., 2005; Orcutt, 1973). Such measures may include ostracizing or ignoring the member (e.g., Williams, 2007; see also works on the *cyberball* paradigm; Wesselmann et al., 2014) or actually excluding the deviant members from the group (Festinger & Thibaut, 1951). Exclusion as a social control response has the benefit that current group members are unlikely to become deviant in the future and it encourages normative behaviour from other group members (Moreland & Levine, 1982). However, group members are important resources because they make up the group, providing security, support and access to otherwise unavailable resources (Pennington, 2002), and also affect the perceived entitativity and cohesion of the group (Abrams, Marques, Randsley de Moura, Hutchison, & Bown, 2004; Levine et al., 2005). Such an extreme response may also be very costly to produce (Kerr & Levine, 2007).

What explains responses to deviance?

Although each social control response described above has been documented separately, when and why one response is chosen over another has not been investigated under experimental conditions. The current work explores the role of three factors: the perceived effectiveness of social control responses and the effects of repeated deviance on escalation of response severity (both of which have been explored but not manipulated in the extant literature) and, novelly, the effect of other members' perceived support on response choice.

The role of perceived effectiveness and escalation

One factor that may guide the choice of response is the perceived effectiveness of the choice, and how effective previous responses have proven to be. Game theory approaches and, to a lesser extent, evolutionary approaches to deviance (e.g., Kurzban & Leary, 2001) suggest that actors are rational and should thus select the response that is most effective in reducing deviance. This leads us to state our effectiveness hypothesis — namely that responses perceived as more effective are more likely to be selected. However, perceived effectiveness is likely to be dynamic (i.e., affected by the characteristics of the deviant and also by others' behaviour). More motivational accounts of responses to deviance (such as the subjective group dynamics model; see Marques et al., 2001) suggest that a key aim of social control is to legitimate a group's positive differentiation to others, by showing that the group can stand for its core values and norms. This legitimizes that punitive responses towards deviants support the notion that the group is 'correct' (Frings & Abrams, 2010; Marques et al., 2001). Traditional work on face-to-face groups suggests that awareness of the group norms by deviant members and their intragroup status explains the type of reaction enacted from other members. Unawareness of the norms (as is the case of new members) should predict socialization (softer) reactions. In contrast, consistency in diverging from

the group norms after attempts at re-socialization may indicate an intention to deviate, precipitating more severe reactions (Levine et al., 2005; see also Pinto et al., 2010). Repeated violations of ingroup norms may signal to group members that the deviant is unwilling (rather than unable) to behave normatively, leading to the association of internal attributions to the deviant behaviour (Orcutt, 1973). In such circumstances, more severe reactions may again be preferred (van Prooijen, 2009). This escalation from softer to harder responses has the dual function of minimizing the initial risk of ‘social controllers’ being seen as ‘abusive’ (Braithwaite, 1989) and ensuring that productive group members are not lost due to overly harsh responses. Taken together, these findings lead us to state the escalation hypothesis — namely that the severity of responses towards persistent deviants should escalate over time.

The effectiveness and escalation hypotheses can be combined to predict responses in a more nuanced manner. In particular, one possibility is that sanctions perceived as effective will initially be more likely than those perceived as ineffective, but, as the number of incidences increases, sanctions which send a stronger signal to other group members (through their severity) may be chosen more often, even if perceived as less effective in terms of persuading the deviant to adopt the group norm. However, these factors are themselves also likely to interact with norms around social control the group itself holds; that is to say, it will be affected by social others.

The role of social others

Although the effectiveness and escalation hypotheses predict how behaviours towards deviants are selected and develop over time, it does not predict why one form of response is initially more popular. For instance, some cultural groups punish crime with criminal detention while others do so with executions, and the same culture can change its attitude towards punishment over time (see Jacobs & Kent, 2007). A likely factor which defines how group members initially react to deviants is the social norm(s) held by the group indicating what responses are appropriate in any given context.

Group norms are reference frameworks for group members’ behaviour (Sherif, 1966). When they are related to relevant group values (relevant components of a group’s social reality; see Festinger, 1950), groups usually associate sanctions (social control responses) with behaviour that violates such normative expectations (Cialdini, Kallgren, & Reno, 1990; Forsyth, 1990; Thibaut & Kelley, 1959). As such, response selection should be calibrated in part by the action of other group members. For instance, Lee and Tedeschi (1996) observed that members of a dyad would punish partners who violated cooperation norms more severely when they thought previous dyad members had used more severe punishments. The present study thus also states the social anchoring hypothesis, which predicts that individuals’ perceptions of how other group members will perceive social control responses as justified will influence their use. Specifically, if a group member thinks that others will see a given social control response as justified, they will be more likely to use it. Thus, we expect other members’ perceived support to influence how group members chose how to react to deviance.

These processes are likely to affect perceived effectiveness — i.e., effectiveness will itself relate to perceptions of other members' support. There are both theoretical and empirical reasons to hypothesize such a relationship: when group identities are active, group members both behave in line with group norms and see themselves as being prototypical of the group (i.e., engage in self-stereotyping; see Leach et al., 2008). Believing a response to be effective is also likely to be related to an increase in feeling that such actions are correct in the eyes of others. For instance, Frings and Abrams (2010) show that engaging in effective communication with deviants increases group members' belief that the group has higher levels of subjective validity (belief that the group's actions are veridical). We thus propose a mediation relationship between these three variables: the more effective a response is perceived to be, the more the group's members will perceive that other members would validate their action; and this level of perceived support should, in turn, be linked to increased likelihood of the response being employed.

The current research

In the current study, group members were placed in a hypothetical situation in which they were (a) interdependent and (b) had to achieve a goal collectively — two key attributes used to define a group (Festinger, 1950). Participants were informed that one member of the group deviated from a clear group norm on multiple occasions. Group members' ratings of how likely they would be to engage in a variety of social controls, the perceived effectiveness of each response and the perception of others' perceptions of justification for each response were then recorded. We tested the effectiveness hypothesis by examining the relationship between each social control strategy with the likelihood it would be employed. The escalation hypothesis was tested by examining how the likelihood of each social control changed over time. Finally, we tested the social anchoring hypotheses by examining the extent to which the perceived level of support from an action mediates the effectiveness-likelihood link.

Method

Participants

One hundred and seventy-three participants were recruited from the UK and the US via online classified ads. Of these, 78 did not complete the Time 1, 2 and 3 measures and were excluded from analysis. The remaining 95 participants' ages ranged from 18 to 57 years ($M = 24.41$, $SD = 8.84$). Twenty-three of the sample were male, 70 female, and two did not state their gender.

Design

A three-way (Time: 1, 2, 3), single-factor, within-participants design was adopted. Measures comprised ratings of the perceived effectiveness, others' perceived

support for and likelihood of employing four social control responses (persuasion, embarrassment — a form of punishment — and temporary/permanent exclusion) at various time points (see below).

Procedure

After consenting to take part in the study, participants were presented with the following scenario: 'Imagine you are living in shared accommodation with four other people. You all earn about the same amount of money from your jobs and have more or less the same expenses. Each of you pays an equal share of the rent and you split the bills equally. You agree that the rent should be paid to a shared bank account on the first of each month. One of you then takes all the money and pays your landlord. If the rent is late too often, you risk your landlord throwing you all out'.

Once participants had indicated they had read and understood the scenario, they proceeded to the Time 1 situation which informed them: 'One day you go to pay the rent, but find some of the rent money is missing from the account. Closer inspection shows that one of your housemates has failed to pay his rent on time'. At this point, the first set of measures (responses, perceived effectiveness and others' perceived support scales) were presented (see below). Once these were completed the Time 2 scenario was displayed: 'Two months later you go to pay the rent. Although there was enough last month, you find there is again missing money. Closer inspection shows that the same housemate has failed to pay his rent on time again'. The scales used at Time 1 were then repeated. Finally, the Time 3 scenario was presented: 'Three months further on you go to pay the rent. Although there was enough last month, you find there is again missing money. Closer inspection shows that the same housemate has failed to pay his rent on time yet again'. After reading this and completing the Time 3 social control responses scales, participants were given a written debriefing.

Measures

Responses were measured by asking participants 'How likely is it that you would do each of the following responses towards the housemate that failed to pay the rent?' (items were displayed in the following order throughout the study): (a) temporary exclusion was measured using the item 'Force him to leave the house until he has paid the rent'; (b) embarrassment was measured using the item 'Threaten to make it known to your other housemates'; (c) persuasion was measured using the item 'Persuade him privately to pay the rent'; (d) permanent exclusion was measured using the item 'Force him to leave the house for good'¹. Pre-testing in a similar sample ($N = 18$, age range = 18–27 years, mean age = 24.89 years, 67% female) revealed persuasion was seen as the least severe social control response, followed by embarrassment, temporary and finally permanent exclusion. Directly beneath each item, participants were presented with a slider which displayed a value of 0–100% as it was moved (0% = 'Would definitely not do it', to 100% = 'Absolutely certain you would do it').

Perceived effectiveness was measured at Time 1 and Time 2 for each social control response using the items ‘At this moment how effective would this be in getting the rent money?’ and ‘Do you think your housemates will pay their share of the rent as a result of this?’ (1 = ‘Not at all’, 7 = ‘Absolutely’; Cronbach’s α was good — $\alpha > .77$ — for all dimensions at both times with the exception of Time 1 exclusion, which was low but acceptable, $\alpha = .65$)².

Others’ perceived support was measured for each social control response, in Time 1 and Time 2, using two items: ‘Others would see this response as justified’ and ‘How reasonable would your other housemates see this response to be?’ (1 = ‘Not at all’, 7 = ‘Absolutely’; Cronbach’s $\alpha > .87$ in both cases).

Results

Effectiveness hypothesis

Relationship between perceived effectiveness and responses

To test the effectiveness hypothesis, Pearson r coefficients were calculated to measure the association between the likelihood of the response and the perceived effectiveness of the measure at the same time point (see Table 1). In almost all cases, higher levels of perceived effectiveness were positively linked with higher likelihood of the response, except for permanent exclusion. At Time 2, a pattern of associations occurred such that greater effectiveness of a response predicted higher likelihood of that response. Likelihood of a response was also linked to other, more severe responses. Specifically, perceived effectiveness of persuasion, embarrassment and exclusive responses related to the likelihood of persuasion, embarrassment and both exclusion responses.

Escalation hypothesis

Response likelihoods over time

To test the escalation hypothesis, an ANOVA was conducted upon likelihood of each social control response, with social control (persuade, embarrassment, temporarily exclude and permanently exclude) and time (Time 1, Time 2, Time 3) as within-participant factors. The pattern of means for the likelihood of each response over time can be seen in Figure 1.

There was a main effect of time, $F(2, 188) = 99.62, p < .001, \eta_p^2 = .52$. Overall likelihood of engaging in a response was lower at Time 1 ($M = 37.33, SD = 24.28$) than at Time 2, ($M = 51.71, SD = 32.77$), $p < .001$, and Time 3, ($M = 61.61, SD = 38.91$), $p < .001$. The difference between Time 2 and 3 was also significant, $p < .001$. A main effect of social control was present, $F(3, 282) = 108.32, p < .001, \eta_p^2 = .54$. Persuasion was more likely ($M = 73.51, SD = 3.55$) to be undertaken than temporary exclusion ($M = 28.02, SD = 27.82$) or permanent exclusion ($M = 26.15, SD = 29.19$), $ps < .001$. Embarrassing the deviant was, overall, more likely ($M = 73.18.29, SD = 33.38$) than either exclusion responses, $ps < .001$. There was no difference in likelihood of persuasion and embarrassment, $p = .94$. There

Table 1. Correlations between the likelihood of responses and perceived effectiveness of each response by time.

Likelihood of response	Time 1 effectiveness			Time 2 effectiveness		
	Persuasion	Embarrassment	Temporary exclusion	Persuasion	Embarrassment	Temporary exclusion
Persuasion	.36***	.02	-.11*	.67**	-.11	-.03
Embarrassment	-.41**	.44***	.22*	-.21*	.33**	.31**
Temporary exclusion	-.12	.03	.30**	-.14	-.04	.50**
Permanent exclusion	-.20†	.15	.07	-.02	.09	.36**
						.46**

Note: Likelihoods of responses are correlated with effectiveness at the same time point (e.g., Persuasion likelihood T1 and persuasion effectiveness T1, and Persuasion likelihood T2 with persuasion effectiveness at T2).
* = $p < .05$, ** = $p < .01$, *** = $p < .001$, † = $p < .10$

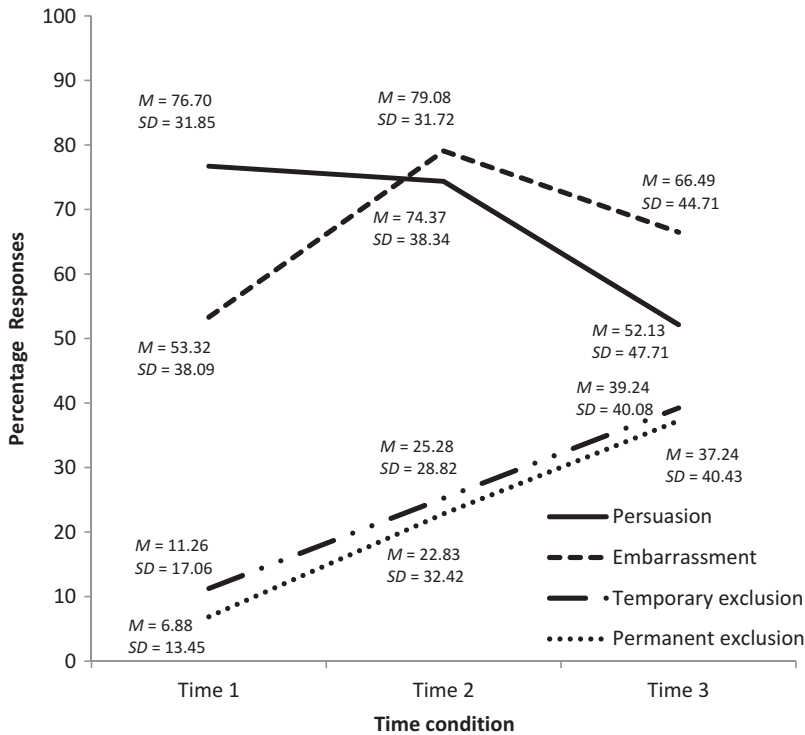


Figure 1. Mean likelihood of persuasion, embarrassment and exclusion responses across time.

was no difference between the two exclusion responses, $p = .45$. The interaction between time and social control was significant, $F(6, 564) = 29.52$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .24$; see Figure 1. At Time 1, likelihood of all responses differed from all others, $ps < .001$. At Time 2, persuasion was significantly more likely than the exclusion responses, $ps < .001$, and equally likely as embarrassment, ($p = .29$). Additionally, embarrassing the deviant was more likely than either exclusion sanction, $ps < .001$. There was no difference between the exclusion responses, $p = .99$. At Time 3, likelihood of persuasion was significantly more likely than either exclusion behaviour, $ps < .008$, and significantly less likely than embarrassment, $p < .001$. Additionally, embarrassment was more likely than both exclusion responses, $ps < .001$. Likelihood of exclusion responses did not differ, $p = .57$.

There was no difference between likelihood of persuasion at Time 1 and Time 2, $p = .47$. At Time 3, likelihood of persuasion decreased significantly relative to both Time 1 and Time 2, $ps < .01$. The likelihood of embarrassing the deviant significantly increased between Time 1 and Time 2, $p < .001$. Likelihood of embarrassing the deviant did not change between Time 2 and Time 3, $p = .42$. Likelihood of embarrassing the deviant remained higher at Time 3 than Time 1, $p = .006$. Likelihood of temporary exclusion increased between Time 1 and Time 2, $p < .001$, and Time 2 and Time 3, $p < .001$. Likelihood of permanent exclusion increased between Time 1 and Time 2, $p < .001$, and between Time 2 and 3, $p < .001$.

In summary, persuasion tended to decrease over time. Embarrassment increased from Time 1 to Time 2 and then remained stable at Time 3. Exclusionary responses increased across all time stages. Overall, results show that the most severe responses (exclusionary responses) increased, whereas the softest response (persuasion) decreased through time. Although at Time 3 embarrassing the deviant was the response with the highest likelihood of being implemented, nevertheless, exclusionary strategies increased their likelihood to be implemented, suggesting that the escalation would continue with further repetitions of the deviant behaviour.

Links between effectiveness and escalation

Perceived effectiveness

ANOVA was conducted upon effectiveness with social control and time as within-participant factors. A main effect of social control was present, $F(3, 279) = 33.51$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .27$. Overall, persuasion was seen as more effective ($M = 3.52$, $SD = 1.16$) than temporary exclusion ($M = 2.81$, $SD = 1.13$) and permanent exclusion ($M = 2.37$, $SD = 1.19$), $ps < .001$. Persuasion did not significantly differ from embarrassment ($M = 3.44$, $SD = 1.08$), $p = .53$. Embarrassment was perceived as significantly more effective than both exclusion responses, $ps < .001$. Finally, permanent exclusion was seen as significantly less effective than temporary exclusion, $p < .001$. A main effect of time was observed, $F(1, 93) = 7.57$, $p = .007$, $\eta^2 < .08$. Overall evaluations of effectiveness were lower at Time 1 ($M = 2.93$, $SD = 1.05$) than Time 2 ($M = 3.14$, $SD = 1.23$). There was a significant Time $\times$ Social Control interaction, $F(3, 279) = 5.99$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .06$. Mean levels of effectiveness for each response at each time can be seen in Table 2.

At Time 1, persuasion was rated as more effective than both exclusions responses, $ps < .001$. Embarrassment did not differ significantly from persuasion, $p = .09$, but was seen as more effective than the exclusion responses, $p < .001$. Temporary exclusion was perceived as more effective than permanent exclusion, $p < .001$. At Time 2 persuasion and embarrassment did not differ, $p = .55$. Embarrassment was seen as more effective than both temporary and permanent exclusion, $ps < .001$. Temporary exclusion was seen as more effective than permanent exclusion. Finally, persuasion was seen as more effective than temporary ($p = .007$) and permanent ($p < .001$) exclusions. Across time, persuasion was seen as equally effective, the two exclusionary strategies as more effective — $ps < .001$ — over time and embarrassment as marginally more effective over time ($p = .075$).

In sum, participants judged the softer responses (persuasion and embarrassment) as being more effective than the exclusionary responses. Persuasion remained perceived as equally effective over time, even though the participants observed that the deviant member repeatedly behaved in the same deviant manner. In contrast, more severe responses become perceived as increasingly effective after repeat infractions are observed.

Table 2. Mean levels of effectiveness and others' perceived social support, as a function of time and social control response. Standard deviations in parentheses.

Dependent variable	Social control measure	Time	
		1	2
Perceived effectiveness	Persuasion	3.59 (1.03) _{ab}	3.46 (1.29) _{fg}
	Embarrassment [†]	3.34 (0.97) _{cd}	3.55 (1.18) _{hi}
	Temporary exclusion**	2.64 (1.07) _{ace}	2.98 (1.19) _{fhi}
	Permanent exclusions***	2.17 (1.12) _{bde}	2.57 (1.27) _{gij}
Others' social support	Persuasion	4.36 (0.88) _{abc}	4.25 (1.13) _{gh}
	Embarrassment**	4.03 (0.96) _{ade}	4.33 (1.03) _{ij}
	Temporary exclusion***	2.50 (1.04) _{bdf}	3.09 (1.27) _{gik}
	Permanent exclusions***	1.94 (1.02) _{cef}	2.80 (1.37) _{hjk}

Note: Within the reporting of each social control response, means sharing a subscript differ at $p < .05$ level. Social control responses differ across time if marked with an **($p < .01$), *** ($p < .001$) or †($p < .10$).

Social anchoring hypothesis

Others' perceived support

ANOVA was conducted upon others' perceived support with social control and time as within-participant factors. A main effect of social control was present, $F(3, 279) = 124.27$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .58$. Overall, persuasion was as equally perceived as being supported by other members ($M = 4.30$, $SD = 1.00$) as embarrassment ($M = 4.17$, $SD = 0.99$), $p = .31$, and more supported than temporary exclusion ($M = 2.79$, $SD = 1.12$) and permanent exclusion ($M = 2.37$, $SD = 1.19$), $ps < .001$. Embarrassment was perceived as being supported significantly more than both exclusion responses, $ps < .001$. Finally, permanent exclusion was seen as significantly less well supported than temporary exclusion, $p < .001$. In brief, participants seem to perceive that inclusive responses are more supported by others than exclusive responses, especially the permanent exclusion response. A main effect of time was observed, $F(1, 93) = 27.21$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .23$. Overall levels of others' support were perceived as lower at Time 1 ($M = 3.20$, $SD = 0.98$) than at Time 2 ($M = 3.61$, $SD = 1.19$). There was a significant interaction between time and social control, $F(3, 279) = 22.78$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .20$. Mean levels of perceived support for each response at each time can be seen in Table 2. At Time 1, others' perceived support was higher when rating persuasion than embarrassment ($p = .023$) and both exclusion responses, $ps < .001$. Embarrassment was also rated as better supported than the exclusion responses, $ps < .001$. Temporary exclusion was seen as being more supported than permanent exclusion, $p < .001$. At Time 2 persuasion and embarrassment did not differ in perceived support, $p = .54$. Embarrassment and persuasion were both seen as better supported than the exclusion responses, $ps < .001$. Temporary exclusion responses were seen as better supported than permanent exclusion, $ps = .006$.

Across time, persuasion was perceived as equally supported at Time 1 and Time 2, $p = .312$. Perceived support for embarrassment was higher at Time 2 than Time 1, $p = .003$, as were both temporary exclusion and permanent exclusion ($ps < .001$).

Relationship between others' support and likelihood of responses

Pearson r coefficients of the relationship between likelihood of responses and others' perceived support of each response by time are shown in Table 3. As expected, higher levels of perceived support were linked with increased likelihoods.

Mediation analysis

To test the hypothesis that perceived effectiveness of responses predicts likelihood of responses given perceived other group members' support to such responses, we started by exploring the simple Product-Moment Pearson correlations between our measures (see Tables 2 and 3). Results show significant correlations between the likelihood of each social control response and others' perceived support for the corresponding social control response. These results encouraged us to proceed with the mediation analyses. We computed several scores consisting of the averages of the same measures at Times 1 and 2 (Time 3 was excluded as not all measures were taken at this point). That is, we computed likelihood of persuasion as the mean score of responses regarding likelihood of persuasion at Time 1 and Time 2. We did the same regarding likelihood of each of the remaining responses. Cronbach's α for these aggregated scales was deemed unacceptably low for a single dimension, permanent exclusion, Cronbach's $\alpha = .46$. Thus, no mediation was undertaken for this response. Reliability was low but acceptable for persuasion (Cronbach's $\alpha = .59$) and good for embarrassment and temporary exclusions (Cronbach's $\alpha > .75$ in both cases). We also computed the mean score regarding others' perceived support (regarding each type of measure) and perceived effectiveness of each type of response (except for permanent exclusion). Reliabilities were good for both the effectiveness scales (Cronbach's $\alpha s > .64$) and for the perceived support scales (Cronbach's $\alpha s > .66$).

We finally conducted three mediation model analyses Hayes (2013; Model 4), one regarding persuasion, another regarding embarrassment and another regarding temporary exclusion. All the models considered the likelihood of the response as the dependent variable and perceived effectiveness as the predictor and others' perceived support as the mediator (see Figure 2).

As can be seen in Table 4, in all cases others' perceived support was directly related to likelihood of each social control response. For persuasion, embarrassment and temporary exclusion, effectiveness was directly related to likelihood of response, but the indirect path via others' perceived support also independently accounts for the likelihood of responses' variance. These results are consistent with our expectations: others' perceived support is a relevant determinant of the strategies that participants chose to direct to deviance.

Table 3. Relationship between how others perceived support and the likelihood of each response by Time.

Likelihood of response	Others' perceived support							
	Time 1				Time 2			
	Persuasion	Embarrassment	Temporary exclusion	Permanent exclusion	Persuasion	Embarrassment	Temporary exclusion	Permanent exclusion
Persuasion	.38***	-.18 [†]	-.12	-.06	.59***	-.04	-.01	.18 [†]
Embarrassment	-.23*	.68***	.20*	.22*	-.015	.64***	.28**	.32*
Temporary exclusion	-.13	.26	.37***	.28**	-.06	.05	.45***	.48***
Permanent exclusion	-.22*	.23*	.22*	.43***	-.01	.17	.52***	.66***

Note: Likelihoods of responses are correlated with others' perceived support at the same time point (e.g., Persuasion likelihood T1 and others' perceived support for persuasion T1, and persuasion likelihood T2 with others' perceived support for persuasion at T2).

* = $p < .05$, ** = $p < .01$, *** = $p < .001$, [†] = $p < .10$

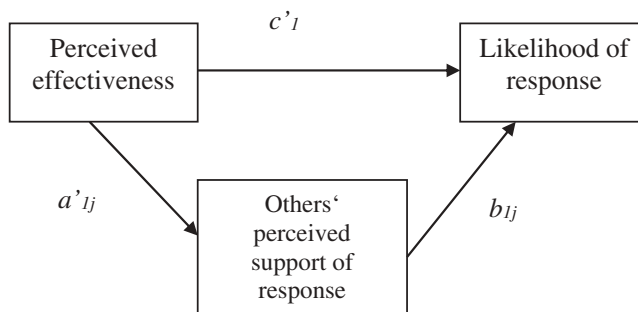


Figure 2. Mediation model tested (see Table 4 for coefficient values). Coefficient names associated with each path shown. The co-efficient of the indirect effect between effectiveness and likelihood via justification is named Σ_j ($a1jb1j$).

Discussion

Ingroup deviance affects groups by limiting the potential for reciprocal cooperation, social reality validation and positive distinctiveness. Therefore, group members are often (but not always) highly motivated to correct deviant behaviour. How group members choose to respond to consistently deviant behaviour was the focus of the present paper. Our effectiveness hypotheses predicted that the more effective a social control response was perceived to be, the more likely it was to be used. Our escalation hypothesis argued that the severity of responses would increase as the number of incidences of deviance increased. Specifically, it was predicted that the likelihood of engaging in an inclusive/soft social control response (e.g., persuasion) would begin high and decrease over repeated incidences, whilst the likelihood of punitive (e.g., public embarrassment) and exclusionary (e.g., temporary and permanent exclusion) responses would begin low and

Table 4. Coefficient pathways for models (see Figure 2).

Social control response	Pathway	Coefficient value	UCI	LCI
Persuasion ¹	a'_{1j}	0.46	0.32	0.61
	b_{1j}	3.15	5.76	18.28
	c'_1	10.05	4.76	15.34
	Σ_j ($a1jb1j$)	5.56	1.75	10.44
Embarrassment ²	a'_{1j}	0.47	0.30	0.64
	b_{1j}	24.80	18.83	30.78
	c'_1	1.26	-4.36	6.88
	Σ_j ($a1jb1j$)	11.62	6.01	18.41
Temporary exclusion ³	a'_{1j}	0.47	0.29	0.65
	b_{1j}	6.51	2.37	10.65
	c'_1	7.60	3.52	11.68
	Σ_j ($a1jb1j$)	3.03	0.99	6.14

Note: 95% confidence intervals reported. Superscripts indicate overall model fit: ¹ $R^2 = .41$, $F(1, 92) = 31.81$, $p < .001$; ² $R^2 = .51$, $F(2, 92) = 47.73$, $p < .001$; ³ $R^2 = .33$, $F(2, 91) = 22.08$, $p < .001$.

increase over time. As responses to deviance are a social process, our social anchoring hypothesis argued that the relationship between effectiveness and likelihood would be mediated by how justified others perceived a given response to be.

In terms of the effectiveness hypotheses, in general, the more effective a social control response was perceived to be, the more likely it was to be used. However, these correlations were moderately sized, suggesting that other factors feature in social control response selection. Moreover, although likelihood of exclusionary behaviours increased over time, as well as perceived effectiveness, these strategies still maintain the lowest score of likelihood to be implemented. This suggests that social exclusion may be a last resort of the group, not aiming at making the deviant behave normatively but rather to purge the group of the deviant through expulsion.

Overall this escalation hypothesis was supported. Group members initially stated they were most likely to attempt to persuade the deviant member, less likely to publicly embarrass and unlikely to exclude this member. At this timepoint group members felt both embarrassment and persuasion to be more effective than exclusion. After a second norm violation, the likelihood of persuasion (a low-severity response) was maintained, while the likelihood of embarrassment and exclusion (both seen as more severe) increased. Finally, after a third violation, embarrassment was maintained and persuasion decreased further, whilst exclusionary responses (most severe) increased. In line with the social anchoring hypothesis, the likelihood of a given social control response being selected was linked to the extent individuals thought other group members would perceive it as justified. As expected, individuals expressed their belief that the choice of strategy they would employ was supported by the other group members. Overall, this belief emerged as a significant mediator of the association between perceived effectiveness of those strategies on controlling deviance and agreement with each of strategies. These results strengthen the idea that social control strategies are a part of the group's social reality and, in order to be legitimized as such, are subjectively perceived as being supported by other group members.

The current research presents a number of theoretical implications. It supports the notion that group members initially attempt inclusive options when faced with a deviance. This is in line with other research (e.g., Festinger, 1950; Frings & Abrams, 2010) suggesting that persuasion is a likely initial response. However, it advances that understanding by showing that group members who previously intended to persuade can also be encouraged to engage in more exclusionary strategies when the degree of deviancy remains consistent over time (Schachter, 1951). This suggests a re-evaluation of how other research (such as evolutionary psychology and game theory) operationalizes concepts of punishments. Two issues are of note. Firstly, from a methodological point of view, people's willingness to punish depends significantly upon what selection of responses is offered. Second, our findings suggest that prevalence of some forms of social control responses will decrease over time, while others will increase. Future

research should be designed with these factors in mind. A second important observation was that the findings presented currently support this notion to the extent that the selection of exclusionary responses increased even though the perceived effectiveness remained lower than other responses. These responses (in particular, exclusionary ones) were not selected on the basis of how effective in changing deviants' behaviour they would be (i.e., on a rational actor basis). Possible motivators for this action which could be further explored include the elimination of probable future deviance and the restoration of intragroup uniformity. An important mediator that emerged from results was how all responses to deviance were perceived to be supported by the other group members. These results are in line with other research (e.g., work on subjective group dynamics and around contagion of deviancy; see Marques et al., 2001) that suggests that actions towards deviants may in part serve to maintain the validity of the group's social reality (see also Festinger, 1950). Our results extend this literature by showing that reaction to deviance also needs to rely on perceived consensus within the group. Although somewhat speculative, we may posit that reactions to deviance may be a component of a group's social reality and not simply a cathartic emotional reaction from individuals.

Several limitations of the present research are acknowledged. The present study measured intentions to respond rather than actual behaviour, and the array of responses used by groups clearly exceeds those explored here. Additionally, different types of deviance (e.g., voluntary vs. involuntary, moderate vs. extreme) may attract different initial responses. However, it can still be predicted that escalation will occur when initial responses fail, and the starting point for sanctions should be defined by how group members think others will perceive their actions. Nor does the present paper argue that the severity of a given response is fixed. For instance, in some cultures/groups public shaming may be considered more extreme than temporary exclusion. However, the present research does tap into how group members think they *ought* to behave, even if it may not entirely predict how they *actually* behave.

The present study represents an initial exploration of the various hypotheses presented and is proportionally limited in scope. A number of questions remain to be answered. The current study is limited to a group in which members are directly interdependent upon one another and deviance is induced as a violation to a relevant group goal (a threat to the group locomotion, in Festinger's terms). Although the attainment of a collective goal either in face-to-face groups (as is rent payment in our study) or in social categories (as in the case of positive social identity) implies a perception of intragroup uniformity (Turner et al., 1987), it would be interesting to examine if deviance to relevant group symbolic dimensions (such as ingroup values and identity) would trigger similar processes, since only prejudice to the group (and not also to the individual) would be highlighted. Indeed, in the present study, exclusion of the group member would lead to the need to provide extra resources to cover for their shortfall (at least temporarily). This could lead to lower initial rates of exclusion.

The current research also focuses on individuals' responses to a deviation from group norms. Response selection (and perceived effectiveness) could differ if multiple group members were engaged in the action. For instance, Social Impact Theory (Latané, 1981) suggests multiple sources of social influences are more effective. This could act to increase the persistence of inclusionary responses, although escalation should remain (for instance, 'I will persuade and, before I escalate, I will try and get my fellow group members to persuade also'). In terms of the current study, one interesting possibility is that the inclusionary responses in particular may be perceived as more possible to implement for a lone responder, whilst the exclusionary ones may only be effective if attempted by a collection of normative responders. Similarly, effectiveness, others' perceived support and severity were the focus of this initial work in this area. However, they may not be the only dimensions which responses vary upon. Other factors (for instance, social impact on other group members' future deviance, the status of the deviant and responder, ease of implementation, the extent to which deviations threaten the group, etc.) may also play a role in these processes. A final limitation was that effectiveness and other social support were not measured at the final time point. This design decision (made as the key variable of interest was likelihood) limited our ability to use all three time points in mediation analysis and also to investigate the effects of prior attitudes on final levels of these variables. However, we would expect the relationships between effectiveness, perceived social control and likelihood to be sustained through this final measurement.

The current study looks at situations in which deviance is threatening (in an unambiguous way) to the group. In many real world situations, the threat to the group is less clear cut — deviants (in particular high-identifying deviants) may challenge group norms to promote positive change for the group, attempt to improve the group's position in the social hierarchy or prevent it from future harm (Jetten & Hornsey, 2010; Jiménez-Moya et al., 2017; Packer, 2008; Packer, Fujita, & Chasteen, 2014; Packer & Miners, 2014). Future research should explore these contexts.

In conclusion, we found support for the effectiveness, escalation and social anchoring hypotheses. Participants tended to become more punitive in their response to ingroup deviance over time, to the extent that the deviant member remained resistant to becoming normative after facing softer reactions. When participants learned that a member from the group had misbehaved, they agreed on persuasive strategies aiming at explaining, convincing and socializing the deviant member towards his/her obligations as a member of the group. Once they learned that the same member had repeated the misbehaviour, agreement on punitive behaviour became more likely: public embarrassment became more likely to be chosen than persuasion, and exclusion strategies increased their likelihood of being implemented.

Such escalation of social control was often tied to the perception that punitive responses would be effective. Nevertheless, social control responses towards the deviant member also seem to be dependent on the group's normative guidelines, and consequently, normative support, to adopt such measures.

Notes

1. Pre-testing using an identical scenario to that shown at Time 1 revealed that a separate undergraduate sample ($N = 14$) perceived responses as differing in severity (measured with four items — 'Severe', 'Harsh', 'Aggressive' and 'Belligerent' — on 1–7 scales, Cronbach's $\alpha > .80$), $F(3, 39) = 20.78$, $p < .001$, $\eta^2 = .62$. Persuasion was seen as least severe ($M = 1.96$, $SD = 1.48$), embarrassment as more severe ($M = 5.21$, $SD = 2.68$), temporary exclusion as still more severe ($M = 7.09$, $SD = 2.79$) and permanent exclusions as most severe ($M = 7.96$, $SD = 3.11$). Simple effects analysis revealed all means differed significantly from one another, $ps < .01$.
2. Unfortunately, the electronic file containing the full electronic dataset for the main study was corrupted after the aggregates were calculated but before reliability analysis was performed. Cronbach's α reported here represent those calculated from a sample of 86 participants from the main study sample (all of which could be recovered from the file).

¡Lo han vuelto a hacer! Respuestas de control social a la incidencia repetida de la desviación en grupos pequeños

La desviación en los grupos

Los grupos ofrecen una sensación de certidumbre en un mundo incierto (Abrams, Marques, Bown, & Henson, 2000; Jetten, Hogg, & Mullin, 2000), fomentan el sentimiento de pertenencia y de identidad social positiva (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) y permiten el acceso a recursos no accesibles al individuo (Pennington, 2002). Asimismo, los grupos fomentan la convicción de que los favores serán reciprocados por los demás miembros del grupo (Fehr, Fischbacher, & Gächter, 2002). Una parte importante de la existencia de un grupo es la adopción, por parte de sus miembros, de normas relativas a las actitudes y comportamiento de estos que refuerzan la realidad social del grupo (Abrams, Frings, & Randsley de Moura, 2005; Asch, 1952; Festinger, 1950; Jones & Gerard, 1967; Newcomb, 1956; Sherif, 1966; Turner, 1991). A los miembros del grupo que infringen estas normas se les denomina *miembros desviados del endogrupo* (Marques, Abrams, & Serôdio, 2001). El presente estudio tiene tres objetivos principales. En primer lugar, comparar las acciones que emprenden los miembros del grupo cuando se enfrentan a un comportamiento desviado en el endogrupo y la situación ofrece una selección de repuestas en lugar de una sola acción. En segundo lugar, investigar el modo en que las respuestas a la disidencia cambian a lo largo del tiempo. Por último, exploramos la doble función de la eficacia percibida de estas respuestas y el respaldo percibido que otros miembros del grupo otorgan a la decisión del tipo de reacción seleccionada. Basándonos en la investigación existente, proponemos que: (a) las respuestas de control social más eficaces tendrán mayor probabilidad de ser las seleccionadas (*hipótesis de eficacia*); (b) las respuestas de control social pueden presentar distintos niveles de severidad y el fracaso de una respuesta menos dura conducirá a la selección de otra respuesta de mayor dureza (*hipótesis de gradación*); y (c) el punto en la escala de severidad en el que un miembro del grupo decide comenzar su respuesta está influido por la actitud percibida de los demás miembros del grupo respecto a esta (*hipótesis de anclaje social*).

Respuestas a los comportamientos desviados en el endogrupo

Cuando algún miembro del grupo infringe alguna norma, la uniformidad del endogrupo en torno a la realidad social del mismo, así como las metas grupales y, por tanto, los beneficios de la pertenencia al grupo, pueden verse amenazados

(cf. Jetten & Hornsey, 2010; Jiménez-Moya, Rodríguez-Bailón, Spears, & de Lemus, 2017; Packer & Miners, 2014; para situaciones en las que la desviación puede ser beneficiosa). Investigaciones previas han explorado cómo se evalúa a los miembros desviados de un grupo (e.g., Begue, 2001; Marques, Yzerbyt, & Leyens, 1988) y las condiciones en las que la infracción de las normas tienen mayor impacto sobre estos (e.g., Abrams, Rutland, Cameron, & Marques, 2003; Branscombe, Wann, Noel, & Coleman, 1993; Wesselmann, Williams, & Wirth, 2014; véase Jetten & Hornsey, 2014; para una visión exhaustiva). No obstante, muy pocos estudios analizan cómo responden los grupos en el tiempo frente a miembros desviados que siguen infringiendo las normas a pesar de la corrección grupal, y cómo seleccionan los demás miembros una respuesta apropiada (c.f. Schachter, 1951; Wesselmann et al., 2014).

Las respuestas al comportamiento desviado pueden ser incluyentes o excluyentes (Forsyth, 1990; Moreland & Levine, 1988). Orcutt (1973) propone que las reacciones incluyentes consisten en estrategias para tratar de cambiar las opiniones desviadas — que incluyen la hostilidad abierta y la persuasión — mientras que las excluyentes incluyen estrategias de exclusión/evitación y de hostilidad encubierta (por ejemplo, que no haya interacción entre el grupo y los miembros desviados). Los grupos muestran reacciones excluyentes con mayor frecuencia cuando los miembros desviados no cooperan con las estrategias incluyentes (es decir, siguen mostrando comportamientos desviados). Aunque estas respuestas diversas (a las que denominamos *respuestas de control social*) se han estudiado de manera aislada, no se ha realizado ningún estudio empírico que las analice de manera simultánea, explorando cómo deciden los grupos qué estrategia aplicar, ni cómo varía la respuesta en función de la persistencia del miembro en su comportamiento desviado. En este estudio exploramos el papel de cuatro respuestas de control social: persuasión, humillación (una forma de castigo), exclusión temporal y exclusión permanente.

Persuasión

Los miembros normativos del grupo pueden tratar de convencer a los miembros desviados a través de razonamientos para que vuelvan a ser normativos; una respuesta socializante. Schachter (1951) demostró que, a medida que pasa el tiempo, una parte cada vez mayor de la comunicación en el grupo iba dirigida de los miembros normativos hacia los miembros desviados (véase Festinger, Gerard, Hymovitch, Kelley, & Raven, 1952). Asimismo, los miembros del grupo parecen más dispuestos a convencer a los miembros desviados del endogrupo que a los de otros grupos (Frings, Abrams, Randsely de Moura, & Marques, 2010; Marques, Abrams, & Serôdio, 2001). Esto ocurre particularmente cuando los miembros desviados se perciben como miembros nuevos (Moreland, Levine, & Cini, 1993; Pinto, Marques, Levine, & Abrams, 2010, 2016) y cuando los miembros del grupo se sienten capaces de convencer a los miembros desviados (Frings, Hurst, Cleveland, Blascovich, & Abrams, 2012).

Sin embargo, este tipo de respuesta de control social depende de que los miembros desviados estén de acuerdo y cumplan con las normas (Deutsch & Gerard, 1955; Turner, 1991). Proponemos que, cuando los grupos perciben que un miembro muestra un comportamiento desviado a pesar de conocer las expectativas normativas, la persuasión puede dejar de ser percibida como respuesta eficaz y el grupo puede reaccionar de manera más represiva; es decir, pueden intentar ‘castigar’ al miembro desviado (Levine et al., 2005; Moreland & Levine, 1982).

Castigo

Una respuesta alternativa de control social puede ser castigar a los miembros desviados, permitiéndoles permanecer en el grupo. Los castigos son impuestos cuando los miembros desviados no siguen normas que conocen, pero todavía se espera que cambien hacia el comportamiento de la mayoría (Levine et al., 2005; Pinto et al., 2010; van Prooijen, 2009). El castigo puede ser corpóreo (por ejemplo, agresión física o confinamiento), material (retirada de ciertos recursos) o simbólico (humillación pública o pérdida de recursos intangibles como el estatus). Investigaciones anteriores han demostrado ampliamente que el castigo se da si se estima eficaz, si las normas del grupo lo respaldan y si otros están dispuestos a compensar por los costes incurridos (Fehr & Fischbacher, 2004; Horne & Cutlip, 2002; Kerr, 1992). Estos estudios sugieren que las respuestas más duras están influidas por las normas de grupo y la validación de sus miembros; es decir, el control social es un componente relevante de los estándares normativos del grupo y su realidad social. Si el castigo no es eficaz, los miembros del grupo pueden percibir otras reacciones incluyentes como ineficaces y pueden tratar de excluir a los miembros desviados.

Exclusión

Cuando las reacciones incluyentes no consiguen que el miembro desviado acate la normativa, los miembros del grupo pueden tratar de excluirlos (Israel, 1956; Levine, Moreland, & Haussmann, 2005; Orcutt, 1973). Estas medidas pueden incluir el ostracismo o la indiferencia hacia el miembro desviado (e.g., Williams, 2007; véase también el estudio sobre el paradigma del juego *cyberball* de Wesselmann et al., 2014) o la exclusión inequívoca de los miembros desviados del grupo (Festinger & Thibaut, 1951). La exclusión como respuesta de control social tiene la ventaja de que es altamente improbable que los miembros que forman el grupo tengan comportamientos desviados en el futuro, por lo que fomenta el comportamiento normativo del resto de los miembros (Moreland & Levine, 1982). No obstante, los miembros del grupo son recursos importantes porque dan forma al grupo, lo dotan de seguridad, apoyo y acceso a otros recursos a los que de otra forma no tendrían acceso (Pennington, 2002) y también influyen en la *entatividad* y la cohesión percibidas del grupo (Abrams, Marques, Randsley de Moura, Hutchison, & Bown, 2004; Levine et al., 2005). Una respuesta tan extrema también puede tener un coste muy alto (Kerr & Levine, 2007).

¿Qué explica las respuestas a las desviaciones?

Aunque se ha documentado por separado cada una de las respuestas de control social descritas anteriormente, no se ha investigado en condiciones experimentales cuándo y por qué se elige una y no otra. Este estudio explora el papel que desempeñan tres factores: la eficacia percibida de las respuestas de control social y los efectos de la desviación repetida en el aumento de la dureza de respuesta (ambos factores han sido analizados en otros estudios, pero no manipulados) y, como novedad, el efecto de la percepción del apoyo concedido por otros miembros a la elección de respuesta.

El papel de la eficacia percibida y del endurecimiento de la respuesta

Uno de los factores que pueden influir en la elección de respuesta es la eficacia percibida de la elección realizada, así como el grado de eficacia de respuestas previas. Distintos enfoques de la teoría del juego y, en menor medida, los enfoques evolutivos sobre la desviación (e.g., Kurzban & Leary, 2001) sugieren que los actores son racionales y, por tanto, deberían seleccionar las respuestas más eficaces en reducir la desviación. Esto nos lleva a formular nuestra hipótesis de eficacia: las respuestas percibidas como más eficaces tienen mayor probabilidad de ser elegidas. Sin embargo, la eficacia percibida suele ser dinámica (i.e., está influida por las características del comportamiento desviado, así como por el comportamiento de los demás miembros del grupo). Otras explicaciones más motivacionales de las respuestas al comportamiento desviado (como el modelo de dinámica grupal subjetiva; véase Marques et al., 2001) sugieren que un objetivo clave del control social es legitimar la diferenciación positiva del grupo respecto a otros, demostrando que el grupo puede acatar y defender sus valores y normas fundamentales. Esto legitima que las respuestas punitivas hacia la desviación respaldan la noción de que el grupo es ‘correcto’ (Frings & Abrams, 2010; Marques, Abrams, & Serôdio, 2001). Los estudios tradicionales con grupos presenciales sugieren que el conocimiento de las normas por parte de los miembros desviados y su estatus endogrupal explican el tipo de reacción esgrimida por los demás miembros. El desconocimiento de las normas (como en el caso de los miembros nuevos) debería predecir reacciones (blandas) de socialización. Por el contrario, la persistencia en un comportamiento divergente tras los intentos de resocialización puede indicar la intencionalidad del comportamiento desviado, precipitando reacciones más severas (Levine, Moreland, & Hausmann, 2005; véase también Pinto et al., 2010). La infracción repetida de las normas grupales puede indicar a los miembros el grupo que el miembro desviado no está dispuesto a comportarse respecto a las normas (y no que no es capaz de ello), lo que conduciría a la asociación de atribuciones internas al comportamiento desviado (Orcutt, 1973). En estas circunstancias, es posible que se primen de nuevo las reacciones más severas (van Prooijen, 2009). Esta gradación ascendente de respuestas más blandas a las más duras tiene la doble función de minimizar el riesgo inicial de que se perciba a los ‘controladores sociales’ como ‘abusivos’ (Braithwaite, 1989) y garantizar que no se pierdan miembros productivos del

grupo debido a respuestas excesivamente duras. En conjunto, estos resultados nos llevan a formular la hipótesis de la gradación de la respuesta: la dureza de las respuestas frente a la desviación persistente debería agravarse con el tiempo.

Las hipótesis de eficacia y de gradación de las respuestas pueden combinarse para predecir respuestas con mayores matices. En particular, una posibilidad es que las sanciones que se perciben como eficaces tendrán más probabilidad de ser seleccionadas inicialmente que las que se perciben como ineficaces, pero, a medida que el número de incidencias aumenta, las sanciones que emiten un mensaje más fuerte al resto de los miembros del grupo (por su dureza) podrían ser seleccionadas con mayor frecuencia, incluso cuando se perciben como menos eficaces en el sentido de persuadir a los miembros desviados de aceptar las normas grupales. No obstante, es probable que estos factores interactúen, a su vez, con las normas que el propio grupo mantiene respecto al control social; es decir, se verán afectados por otros miembros sociales del grupo.

El papel de los demás miembros sociales

Aunque las hipótesis de eficacia y de gradación de las respuestas predice cómo se seleccionan y desarrollan los comportamientos hacia los miembros desviados, no predicen por qué una única forma de respuesta es más popular inicialmente. Por ejemplo, algunos grupos culturales castigan el crimen con una detención mientras que otros lo hacen con ejecuciones, y una misma cultura puede cambiar su actitud respecto al castigo a lo largo del tiempo (véase Jacobs & Kent, 2007). Un posible factor que describe cómo reaccionan inicialmente los miembros del grupo frente al comportamiento desviado es el conjunto de normas sociales del grupo respecto a qué tipo de respuestas son adecuadas en cualquier contexto dado.

Las normas grupales son cuadros de referencia para el comportamiento de los miembros del grupo (Sherif, 1966). Cuando estas hacen referencia a valores grupales relevantes (componentes relevantes de la realidad social del grupo; véase Festinger, 1950), los grupos suelen asociar sanciones (respuestas de control social) a comportamientos que infringen dichas expectativas normativas (Cialdini, Kallgren, & Reno, 1990; Forsyth, 1990; Thibaut & Kelley, 1959). De este modo, la selección de respuesta debería calibrarse en parte por la acción de otros miembros del grupo. Por ejemplo, Lee y Tedeschi (1996) observaron que los miembros de una diada castigarían con mayor severidad al compañero que infringiese normas de cooperación si pensaban que miembros anteriores de la diada habían aplicado castigos más severos. Por lo tanto, en nuestro estudio planteamos también la hipótesis que predice que las percepciones de los individuos sobre el grado en que otros miembros del grupo perciben las respuestas de control social como justificadas influirán en su aplicación. En particular, si un miembro del grupo piensa que los demás considerarán cierta respuesta de control social justificada, tendrán más tendencia a aplicarla. Por tanto, se espera que el apoyo percibido por parte de otros miembros del grupo influirá en la selección de respuesta ante el comportamiento desviado.

Es muy probable que estos procesos influyan en la eficacia percibida; es decir, la eficacia estará relacionada a la percepción del respaldo ofrecido por otros miembros del grupo. Existen razones teóricas y prácticas para formular una hipótesis sobre esta relación: cuando las identidades grupales están activas, los miembros del grupo se comportan de acuerdo con las normas grupales y se perciben a sí mismos como miembros prototípicos del mismo (es decir, practican el proceso de auto-estereotipia; véase Leach et al., 2008). Creer que una respuesta es eficaz también está relacionado con una convicción mayor de que dichas acciones son correctas a ojos de los demás miembros del grupo. Frings y Abrams (2010), por ejemplo, demuestran que la práctica de una comunicación eficaz con los miembros desviados incrementa la creencia del grupo de que este tiene mayor validez subjetiva (la creencia de que las acciones del grupo son verídicas). Por tanto, proponemos que existe una relación de mediación entre estas tres variables: cuanto mayor sea la percepción de eficacia de la respuesta, mayor será la percepción de los demás miembros del grupo de que el resto de los miembros validarán su acción, y este nivel de apoyo percibido debería estar asociado, a su vez, con una probabilidad mayor de que se aplique esa respuesta.

Nuestro trabajo de investigación

En este estudio se planteó a los miembros del grupo una situación hipotética en la que (a) eran interdependientes y (b) tenían que conseguir una meta colectiva; dos atributos clave que se utilizan para definir a un grupo (Festinger, 1950). Se informó a los participantes que un miembro del grupo había infringido una norma grupal clara en varias ocasiones. A continuación, se registraron las puntuaciones de los miembros sobre la probabilidad de aplicar una serie de controles sociales, la eficacia percibida de cada respuesta y su percepción sobre la justificación de cada respuesta a ojos de los demás miembros del grupo. Para comprobar la hipótesis de eficacia, analizamos las relaciones entre cada estrategia de control social y la probabilidad de que esta fuese la respuesta adoptada. También comprobamos la hipótesis de gradación de respuesta analizando la probabilidad de que cada respuesta de control social cambiase en el tiempo. Por último, comprobamos la hipótesis de anclaje social analizando el grado en que el nivel percibido de apoyo para una acción influye como factor mediador en la relación eficacia-probabilidad de selección de la respuesta.

Método

Participantes

Se reclutaron 173 participantes del Reino Unido y Estados Unidos a través de anuncios en internet. Del total de participantes, 78 no cumplieron con las condiciones temporales 1, 2 y 3 y fueron excluidos de los análisis. Los 95 restantes comprendían edades entre 18 y 57 años ($M = 24.41$, $DT = 8.84$). De estos, 23 eran hombres, 70 mujeres y dos no indicaron su condición sexual.

Diseño

Se adoptó un diseño unifactorial intraparticipantes con tres valores temporales (Tiempo: 1, 2 y 3). Las medidas incluyeron las puntuaciones de la eficacia percibida, el apoyo percibido de los demás miembros y la probabilidad de aplicar la medida respecto de cuatro respuestas de control social (persuasión, humillación — una forma de castigo — exclusión temporal y exclusión permanente) en diversos puntos temporales (véase a continuación).

Procedimiento

Tras obtener el consentimiento para su participación en el estudio, se presentó a los estudiantes el siguiente escenario: ‘Imagina que vives en una vivienda compartida con otras cuatro personas. Todos ganáis aproximadamente lo mismo en vuestros respectivos trabajos y tenéis aproximadamente los mismos gastos. Cada uno de vosotros pagáis una parte igual del alquiler y os repartís los gastos de la vivienda de igual manera. Acordáis pagar cada uno su parte del alquiler en una cuenta compartida el primer día de cada mes. Uno de vosotros saca el dinero y paga el alquiler al propietario. Si el pago se retrasa con frecuencia, existe la posibilidad de que el propietario os eche a la calle’. Cuando los participantes indicaron haber leído y entendido el escenario, pasaron a la situación marcada como Tiempo 1, que les informaba de lo siguiente: ‘Un día vas a sacar el dinero para pagar el alquiler y ves que falta parte del dinero. Cuando revisas los pagos, ves que uno de los compañeros no ha pagado su parte a tiempo’. En este momento se presenta a los participantes el primer conjunto de medidas (respuestas posibles y escalas de eficacia percibida y de apoyo percibido por parte de los demás miembros; véase a continuación). Cuando los participantes hubieron completado estas medidas, se les presentó el siguiente escenario, marcado como Tiempo 2: ‘Dos meses más tarde, vuelves a buscar el dinero para pagar el alquiler. Aunque el mes anterior había suficiente dinero, este mes vuelve a faltar una parte. Al revisar los pagos ves que el mismo compañero ha vuelto a fallar otra vez en su pago’. A continuación, se vuelven a presentar las escalas mostradas en Tiempo 1. Por último, se presenta a los participantes el último escenario, Tiempo 3: ‘Tres meses más tarde, vuelves a repetir la operación para pagar el alquiler y, aunque el mes anterior había suficiente dinero, este mes vuelve a faltar y, cuando revisas los pagos, ves que de nuevo es el mismo compañero el que no ha pagado su parte a tiempo’. Cuando los participantes han leído este último escenario, se les presentan las mismas escalas de respuestas de control social y se les facilita un informe escrito sobre el estudio.

Mediciones

e midieron las respuestas de control social a través de la siguiente pregunta: ‘¿Cuál es la probabilidad de que reaccionaras de cada una de las siguientes maneras ante el compañero que no pagó su parte del alquiler a tiempo?’

(los ítems se presentaron en este mismo orden durante todo el estudio): (a) para medir la exclusión temporal se utilizó el ítem ‘Le obligaría a abandonar la vivienda hasta que haya pagado su parte del alquiler’; (b) para medir respuesta relacionada con la humillación, se utilizó el ‘Le amenazaría con delatarlo a los demás compañeros’; (c) la persuasión se midió a través del ítem ‘Le convencería en privado de que pagase su parte del alquiler’; y (d) la exclusión permanente se midió a través del ítem ‘Le obligaría a marcharse de la vivienda para siempre’¹. Las pruebas preliminares en una muestra similar ($N = 18$, rango de edad = 18–27 años, media de edad = 24.89 años, 67% mujeres) reveló que la persuasión se percibía como la respuesta menos dura, seguida por la humillación, la exclusión temporal y, por último, la exclusión permanente. A continuación de cada ítem, los participantes podían manipular una barra para mostrar un valor entre 0 y 100% (0% = ‘absolutamente no lo haría’, 100% = ‘absolutamente sí lo haría’).

En los Tiempos 1 y 2 se midió la eficacia percibida para cada respuesta de control social a través de los ítems ‘¿Qué eficacia tendría esta respuesta en este momento para conseguir el dinero que falta?’ y ‘¿Crees que a consecuencia de ello tus compañeros pagarán su parte?’ (1 = ‘En absoluto’, 7 = ‘Totalmente’; α de Cronbach $> .77$ para todas las dimensiones en ambos tiempos, con la excepción de la exclusión en el Tiempo 1, que era baja pero aceptable, $\alpha = .65$)².

También se midió el apoyo percibido de los demás miembros para cada respuesta de control social, en Tiempo 1 y Tiempo 2, con los ítems ‘Otros verían justificada esta respuesta’ y ‘¿En qué grado percibirían los demás compañeros que esta respuesta está justificada?’ (1 = ‘En absoluto’, 7 = ‘Totalmente’; α de Cronbach $> .87$ en ambos casos).

Resultados

Hipótesis de eficacia

Relación entre eficacia percibida y probabilidad de la respuesta

Para probar la hipótesis de eficacia, calculamos el coeficiente de Pearson r para medir la relación entre la probabilidad de respuesta y la eficacia percibida de la medida en un mismo momento temporal (véase [Tabla 1](#)). En casi todos los casos, los niveles más elevados de eficacia percibida mantenían una relación positiva con los niveles elevados de probabilidad de la respuesta, excepto en el caso de la exclusión permanente. En el Tiempo 2, se observa un patrón de asociaciones

de modo que cuanto mayor es la eficacia percibida de la respuesta, mayor es la probabilidad de que esta sea la seleccionada. La probabilidad de selección de una respuesta también está relacionada con otras respuestas de mayor severidad. En particular, la eficacia percibida de la persuasión, la humillación y las respuestas de exclusión estaban relacionadas con la probabilidad de selección de la persuasión, la humillación y ambos tipos de exclusión.

Tabla 1. Correlaciones entre la probabilidad de la respuesta y su eficacia percibida por en el tiempo.

Probabilidad de la respuesta	Eficacia Tiempo 1				Eficacia Tiempo 2			
	Persuasión	Humillación	Exclusión temporal	Exclusión permanente	Persuasión	Humillación	Exclusión temporal	Exclusión permanente
Persuasión	.36***	.02	-.11*	-.19 [†]	.67**	-.11	-.03	.07
Humillación	-.41**	.44***	.22*	.31**	-.21*	.33**	.31**	.28**
Exclusión temporal	-.12	.03	.30**	.10	-.14	-.04	.50**	.48**
Exclusión permanente	-.20 [†]	.15	.07	.10	-.02	.09	.36**	.46**

Nota: La probabilidad de la respuesta se correlaciona con su eficacia en un mismo punto temporal (e.g., Probabilidad de persuasión T1 con Eficacia de persuasión T1 y Probabilidad de persuasión T2 con Eficacia de persuasión T2).
* = $p < .05$, ** = $p < .01$, *** = $p < .001$, [†] = $p < .10$

Hipótesis de la gradación

Probabilidad de respuesta en el tiempo

Para comprobar la hipótesis de la gradación, realizamos un análisis ANOVA sobre la probabilidad de cada respuesta de control social, con la medida de control social (persuasión, humillación, exclusión temporal y exclusión permanente) y con el tiempo (Tiempo 1, 2 y 3), como factores intraparticipantes. El patrón de las medias de probabilidad para cada una de las respuestas en el tiempo se muestra en la Figura 1.

Se observa un efecto principal del tiempo, $F(2, 188) = 99.62$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .52$. La probabilidad general de selección de una respuesta era menor en Tiempo 1 ($M = 37.33$, $DT = 24.28$) que en Tiempo 2 ($M = 51.71$, $DT = 32.77$), $p < .001$ y en Tiempo 3 ($M = 61.61$, $DT = 38.91$), $p < .001$. La diferencia entre Tiempo 2 y Tiempo 3 también era significativa, $p < .001$. También se observó un efecto principal del control social, $F(3, 282) = 108.32$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .54$. La persuasión era una respuesta más probable ($M = 73.51$, $DT = 3.55$) que la exclusión temporal ($M = 28.02$, $DT = 27.82$) o la permanente ($M = 26.15$, $DT = 29.19$), $ps < .001$. Humillar al miembro desviado era, en general, una respuesta más probable ($M = 73.18.29$, $DT = 33.38$) que cualquier tipo de exclusión, $ps < .001$. No se observaron diferencias de probabilidad entre la persuasión y la humillación, $p = .94$, ni entre las dos respuestas de exclusión,

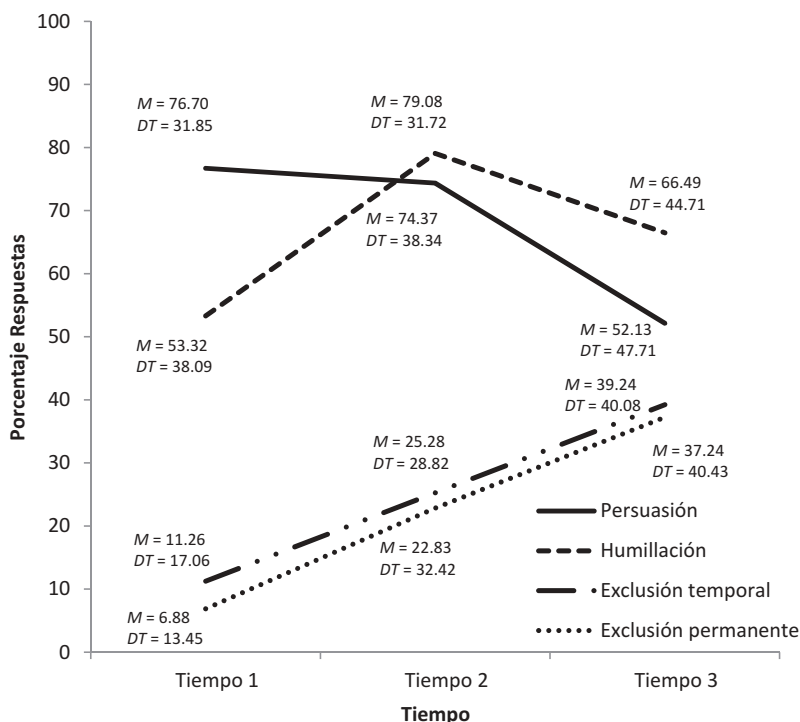


Figura 1. Probabilidad media de las respuestas de persuasión, humillación y exclusión a lo largo del tiempo.

$p = .45$. La interacción entre el tiempo y el control social era significativa, $F(6, 564) = 29.52$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .24$; véase [Figura 1](#). En Tiempo 1, la probabilidad de las respuestas difería entre todas ellas, $ps < .001$. En Tiempo 2, la persuasión era significativamente más probable que los dos tipos de exclusión, $ps < .001$, e igual de probable que la humillación, $p = .29$. Asimismo, humillar al miembro desviado era más probable que cualquier sanción excluyente, $ps < .001$. No se observaron diferencias entre las dos respuestas de exclusión, $p = .99$. En Tiempo 3, la probabilidad de una respuesta de persuasión era significativamente mayor que la de las dos respuestas excluyentes, $ps < .008$ y significativamente menor que la de humillación, $p < .001$. Además, la humillación era mucho más probable que cualquiera de los dos tipos de exclusión, $ps < .001$. La probabilidad de ambas respuestas de exclusión era la misma, $p = .57$.

No se observaron diferencias de probabilidad de la respuesta de persuasión entre Tiempo 1 y Tiempo 2, $p = .47$. En Tiempo 3, la probabilidad de persuasión disminuía significativamente respecto a los Tiempos 1 y 2, $ps < .01$. La probabilidad de decidir humillar al miembro desviado aumentaba significativamente entre Tiempo 1 y Tiempo 2, $p < .001$, mientras que no se observaron diferencias entre Tiempo 2 y Tiempo 3, $p = .42$. Por tanto, la probabilidad de recurrir a la humillación seguía siendo mayor en Tiempo 3 que en Tiempo 1, $p = .006$. Asimismo, la probabilidad de exclusión temporal aumentó entre Tiempo 1 y Tiempo 2, $p < .001$, y entre Tiempo 2 y Tiempo 3, $p < .001$. También se incrementó la probabilidad de exclusión permanente entre Tiempo 1 y Tiempo 2, $p < .001$ y entre Tiempo 2 y Tiempo 3, $p < .001$.

En resumen, la probabilidad de la respuesta de persuasión tendía a disminuir con el tiempo; la humillación aumentó entre Tiempo 1 y 2 y permaneció estable en Tiempo 3 y las respuestas de exclusión aumentaron en todas las fases temporales. En general, los resultados muestran que la probabilidad de las respuestas más severas (respuestas excluyentes) aumentaba, mientras que la de las más blandas (persuasión) disminuía con el tiempo. Aunque en Tiempo 3, humillar al miembro desviado era la respuesta más probable, las estrategias de exclusión aumentaban su probabilidad, lo que sugiere que la gradación proseguiría con nuevas iteraciones del comportamiento desviado.

Vínculos entre eficacia y gradación

Eficacia percibida

Se llevó a cabo un ANOVA de la eficacia en relación con el control social y el tiempo como factores intraparticipantes que arrojó un efecto principal del control social $F(3, 279) = 33.51$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .27$. En general, la persuasión se percibía como una respuesta más eficaz ($M = 3.52$, $DT = 1.16$) que la exclusión temporal ($M = 2.81$, $DT = 1.13$) y permanente ($M = 2.37$, $DT = 1.19$), $ps < .001$. No se observó una diferenciación significativa entre la eficacia de la persuasión y de la humillación ($M = 3.44$, $DT = 1.08$, $p = .53$). La humillación se percibía como una respuesta más eficaz que los dos tipos de exclusión, $ps < .001$. Por último, la exclusión permanente se percibía como una medida significativamente menos

eficaz que la exclusión temporal, $p < .001$. También se observó un efecto principal del tiempo, $F(1, 93) = 7.57$, $p = .007$, $\eta^2 < .08$. Por lo general, las valoraciones de eficacia eran menores en Tiempo 1 ($M = 2.93$, $DT = 1.05$) que en Tiempo 2 ($M = 3.14$, $DT = 1.23$). Se observó una interacción significativa Tiempo x Control social, $F(3, 279) = 5.99$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .06$. En la [Tabla 2](#) se muestran los niveles medios de eficacia por respuesta de control social.

En Tiempo 1, la persuasión se valoró como respuesta más eficaz que ambos tipos de exclusión, $ps < .001$. La humillación no se diferenciaba significativamente de la persuasión, $p = .09$, pero se percibía como una medida más eficaz que ambos tipos de exclusión, $p < .001$. La exclusión temporal se percibía como más eficaz que la exclusión permanente, $p < .001$. En Tiempo 2, no se observaron diferencias entre humillación y persuasión, $p = .55$. La humillación se consideraba de nuevo más eficaz que ambos tipos de exclusión, $ps < .001$. La exclusión temporal se consideraba más eficaz que la permanente. Por último, la persuasión se consideró una respuesta más eficaz que la exclusión temporal ($p = .007$) y que la permanente ($p < .001$). En el tiempo, la persuasión se percibía como una respuesta igualmente eficaz, mientras que las dos respuestas de exclusión se percibían como más eficaces con el tiempo ($ps < .001$) y la humillación solo marginalmente más eficaz con el tiempo ($p = .075$).

En definitiva, los participantes consideraron que las respuestas menos duras (persuasión y humillación) eran más eficaces que las respuestas excluyentes. La persuasión se percibió como una respuesta igual de eficaz con el paso del tiempo, a pesar de que los participantes observaban al miembro desviado repetir su comportamiento. Por el contrario, las respuestas más severas se percibieron como más eficaces tras repetidas infracciones.

Hipótesis de anclaje social

Apoyo percibido de los demás miembros

Llevamos a cabo un ANOVA sobre el apoyo que el participante percibía por parte de los demás miembros con la respuesta de control social y el tiempo como factores intraparticipantes. Se observó un efecto principal del control social, $F(3, 279) = 124.27$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .58$. En líneas generales, la persuasión era percibida como una respuesta con igual apoyo por parte de los demás miembros ($M = 4.30$, $DT = 1.00$) que la humillación ($M = 4.17$, $DT = 0.99$), $p = .31$ y con mayor apoyo que la exclusión temporal ($M = 2.79$, $DT = 1.12$) o permanente ($M = 2.37$, $DT = 1.19$), $ps < .001$. La humillación era percibida como una respuesta con mayor apoyo que las respuestas de exclusión, $ps < .001$. Por último, la exclusión permanente se percibía como una respuesta con un apoyo más reducido que la exclusión temporal, $p < .001$. En resumen, los participantes parecían considerar que las respuestas incluyentes gozaban de mayor apoyo que las excluyentes, especialmente por lo que se refiere a la exclusión permanente. También se observó un efecto principal del tiempo, $F(1, 93) = 27.21$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .23$.

Tabla 2. Nivel medio de eficacia y apoyo social percibido del resto del grupo, en función del tiempo y de la respuesta de control social. Desviaciones típicas entre paréntesis.

Variable dependiente	Medida de control social	Tiempo	
		1	2
Eficacia percibida	Persuasión	3.59 (1.03) _{ab}	3.46 (1.29) _{fg}
	Humillación [†]	3.34 (0.97) _{cd}	3.55 (1.18) _{hi}
	Exclusión Temporal**	2.64 (1.07) _{ace}	2.98 (1.19) _{fhi}
	Exclusión permanente***	2.17 (1.12) _{bde}	2.57 (1.27) _{gij}
Apoyo social del grupo	Persuasión	4.36 (0.88) _{abc}	4.25 (1.13) _{gh}
	Humillación**	4.03 (0.96) _{ade}	4.33 (1.03) _{ij}
	Exclusión temporal***	2.50 (1.04) _{bdf}	3.09 (1.27) _{gik}
	Exclusión permanente***	1.94 (1.02) _{cef}	2.80 (1.37) _{hjk}

Nota: En cada respuesta de control social, las medias que comparten el mismo subíndice difieren en $p < .05$. Las respuestas de control social difieren en el tiempo si están marcadas con **($p < .01$), *** ($p < .001$) o †($p < .10$).

En general, el nivel de apoyo por parte de los demás se percibió menor en Tiempo 1 ($M = 3.20$, $DT = 0.98$) que en Tiempo 2 ($M = 3.61$, $DT = 1.19$). Se observó una interacción significativa entre el tiempo y el control social, $F(3, 279) = 22.78$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .20$. La [Tabla 2](#) muestra el nivel medio de apoyo percibido para cada respuesta en cada momento temporal. En Tiempo 1, el apoyo de los demás percibido por el participante era mayor en la respuesta de persuasión que en la de humillación ($p = .023$) y que en las dos respuestas de exclusión, $ps < .001$. La humillación también se percibía como respuesta con mayor apoyo de los demás miembros que ambos tipos de exclusión, $ps < .001$. Los participantes percibían la exclusión temporal como respuesta con mayor apoyo que la exclusión permanente, $p < .001$. En Tiempo 2, no se observaron diferencias en el apoyo percibido respecto a la persuasión y a la humillación, $p = .54$. Tanto la humillación como la persuasión se percibían con mayor apoyo que las respuestas de exclusión, $p < .001$. La exclusión temporal se consideraba una respuesta con mayor apoyo que la permanente, $ps = .006$.

En relación con el tiempo, la persuasión se percibió como una respuesta con igual nivel de apoyo en Tiempo 1 que en Tiempo 2, $p = .312$. El apoyo percibido para la respuesta de humillación era mayor en Tiempo 2 que en Tiempo 1, $p = .003$, al igual que en el caso de la exclusión, tanto temporal como permanente ($ps < .001$).

Relación entre el apoyo de los demás y la probabilidad de la respuesta

En la [Tabla 3](#) se muestran los coeficientes r de Pearson de la relación entre la probabilidad de la respuesta y el apoyo percibido de los demás miembros del grupo para cada respuesta en cada momento temporal. Como se esperaba, los niveles más elevados de apoyo percibido estaban asociados con mayores niveles de probabilidad.

Tabla 3. Relaciones entre el apoyo grupal percibido y la probabilidad de la respuesta en el tiempo.

Probabilidad de la respuesta	Apoyo percibido de los demás miembros del grupo							
	Tiempo 1				Tiempo 2			
	Persuasión	Humillación	Exclusión temporal	Exclusión permanente	Persuasión	Humillación	Exclusión temporal	Exclusión permanente
Persuasión	.38***	-.18 [†]	-.12	-.06	.59***	-.04	-.01	.18 [†]
Humillación	-.23*	.68***	.20*	.22*	-.015	.64***	.28**	.32*
Exclusión temporal	-.13	.26	.37***	.28**	-.06	.05	.45***	.48***
Exclusión permanente	-.22*	.23*	.22*	.43***	-.01	.17	.52***	.66***

Nota: La probabilidad de cada una de las respuestas se correlaciona con la percepción de apoyo por parte de los demás miembros del grupo en un mismo punto temporal (e.g., Persuasión — probabilidad T1 y apoyo de los demás por persuasión T1 y persuasión —probabilidad T2 con el apoyo percibido de los demás por persuasión en T2).

* = $p < .05$, ** = $p < .01$, *** = $p < .001$, [†] = $p < .10$

Análisis de mediación

Para comprobar si la eficacia percibida de las respuestas predecía la probabilidad de que estas fuesen seleccionadas en relación con el apoyo percibido de los demás miembros del grupo respecto a dichas respuestas, comenzamos por explorar las correlaciones de Producto-Momento Pearson entre las distintas medidas (véanse [Tabla 2](#) y [3](#)). Los resultados muestran correlaciones significativas entre la probabilidad de selección de cada respuesta de control social y el apoyo percibido de los demás miembros del grupo respecto a cada una de ellas. Estos resultados nos animaron a seguir con los análisis de mediación. Computamos diversos valores consistentes en la media de las mediciones en los tiempos 1 y 2 (se excluyó Tiempo 3, dado que no se habían acabado de realizar todas las mediciones en este punto). Es decir, calculamos la probabilidad de la respuesta de persuasión como el valor medio de las valoraciones sobre esta respuesta de control social en Tiempo 1 y Tiempo 2. Realizamos la misma operación con el resto de las respuestas. El alfa de Cronbach para estas escalas agregadas no alcanzó los valores considerados aceptables en una sola dimensión, la exclusión permanente, $\alpha = .46$. Por tanto, no se analizaron las mediaciones para esta respuesta. En el caso de la persuasión, la fiabilidad era baja pero aceptable ($\alpha = .59$) y buena para la humillación y la exclusión temporal ($\alpha > .75$ en ambos casos). También calculamos la media de las valoraciones relativas al apoyo percibido (para cada tipo de medida) y la eficacia percibida para cada tipo de respuesta (excepto la exclusión permanente). La fiabilidad era buena tanto en la escala de eficacia ($\alpha > .64$) como en la de apoyo percibido ($\alpha > .66$).

Por último, llevamos a cabo tres análisis de mediación según el modelo de Hayes (2013; Modelo 4), para la persuasión, la humillación y la exclusión temporal, respectivamente. Todos los modelos tenían la probabilidad de selección de esa respuesta como la variable dependiente, la eficacia percibida como factor de predicción y el apoyo de los demás como mediador (véase [Figura 2](#)).

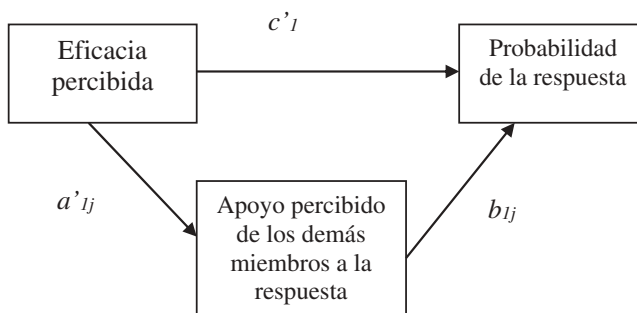


Figura 2. Comprobación del modelo de mediación (véase [Tabla 4](#) con los valores de los coeficientes). Se muestran los nombres de los coeficientes asociados a cada sendero. El coeficiente del efecto indirecto entre eficacia y probabilidad via justificación se denomina $\Sigma_j (a'_{1j}b_{1j})$.

Tabla 4. Senderos de los coeficientes para los modelos (Figura 2).

Respuesta de control social	Sendero	Valor del coeficiente	ICS	ICI
Persuasión ¹	a'_{1j}	0.46	0.32	0.61
	b_{1j}	3.15	5.76	18.28
	c'_1	10.05	4.76	15.34
	$\Sigma_j (a_{1j}b_{1j})$	5.56	1.75	10.44
Humillación ²	a'_{1j}	0.47	0.30	0.64
	b_{1j}	24.80	18.83	30.78
	c'_1	1.26	-4.36	6.88
	$\Sigma_j (a_{1j}b_{1j})$	11.62	6.01	18.41
Exclusión temporal ³	a'_{1j}	0.47	0.29	0.65
	b_{1j}	6.51	2.37	10.65
	c'_1	7.60	3.52	11.68
	$\Sigma_j (a_{1j}b_{1j})$	3.03	0.99	6.14

Nota: 95% intervalos de confianza declarados. Los superíndices indican el ajuste global del modelo: ¹ $R^2 = .41$, $F(1, 92) = 31.81$, $p < .001$; ² $R^2 = .51$, $F(2, 92) = 47.73$, $p < .001$; ³ $R^2 = .33$, $F(2, 91) = 22.08$, $p < .001$.

Como se muestra en [Tabla 4](#), en todos los casos, el apoyo percibido estaba directamente relacionado con la probabilidad de selección de cada una de las respuestas de control social. En las tres respuestas analizadas (persuasión, humillación y exclusión temporal) la eficacia estaba directamente relacionada con la probabilidad de selección de la respuesta, pero la asociación indirecta a través del apoyo percibido también influía en la varianza de la probabilidad de la respuesta. Estos resultados corroboran nuestras expectativas: la percepción de los participantes sobre el apoyo de los demás es un factor determinante en las estrategias que seleccionan para gestionar las desviaciones.

Discusión

La desviación intragrupal afecta a los grupos limitando su potencial para la cooperación recíproca, la validación de la realidad social y su diferenciación positiva. Por tanto, los miembros del grupo suelen estar altamente motivados (aunque no siempre) para corregir el comportamiento desviado. El foco de este estudio era el modo en que los miembros del grupo deciden responder a un comportamiento desviado repetido. Nuestra hipótesis de eficacia predecía que cuanto mayor fuese el nivel de eficacia percibida de una respuesta de control social, más probable sería la adopción de esa respuesta. Nuestra hipótesis de gradación propone que la severidad de las respuestas aumentaría a medida que aumenta el número de iteraciones del comportamiento desviado. En particular, predecíamos que la probabilidad de seleccionar una respuesta de control social incluyente/poco severa (e.g., persuasión) comenzaría siendo muy alta e iría decreciendo a medida que se repetía la desviación, mientras que la probabilidad de una respuesta punitiva (e.g., la humillación pública) y excluyente (e.g., la exclusión temporal y permanente) comenzaría siendo muy baja e iría

aumentando con el tiempo. Dado que las respuestas frente al comportamiento desviado constituyen un proceso social, nuestra hipótesis de anclaje social proponía que las relaciones entre eficacia y probabilidad estarían mediadas por el nivel de justificación que el participante percibe por parte otros miembros del grupo.

Por lo que se refiere a la hipótesis de eficacia, en general, cuanto mayor es la eficacia percibida de una respuesta de control social, mayor es la probabilidad de que se seleccione esta respuesta. No obstante, estas correlaciones eran de tamaño moderado, lo que sugiere que otros factores influyen en la selección de una respuesta de control social. Además, aunque la probabilidad de las respuestas excluyentes aumentó con el tiempo, así como su eficacia percibida, estas estrategias seguían obteniendo las puntuaciones más bajas de probabilidad de ser seleccionadas. Esto sugiere que la exclusión social podría ser el último recurso de respuesta de control social, no dirigida a corregir el comportamiento del miembro desviado sino a liberar al grupo del miembro desviado a través de la expulsión.

En términos generales, la hipótesis de la gradación se ve corroborada. Inicialmente, los miembros del grupo declararon mayor tendencia a persuadir al miembro desviado, en menor medida a humillarlo públicamente y muy poco probable que excluirían al miembro desviado. En ese primer momento, los participantes percibían las respuestas de humillación y la persuasión como más eficaces que la exclusión. Tras la segunda transgresión de las normas, la probabilidad de la persuasión (una respuesta poco severa) se mantenía, mientras que la probabilidad de la humillación y la exclusión (ambas consideradas más severas) aumentó. Por último, tras la tercera transgresión, la humillación se mantenía como respuesta probable, mientras que la probabilidad de la persuasión disminuyó y las respuestas de exclusión (las más severas) aumentaron su probabilidad de ser seleccionadas. En línea con la hipótesis de anclaje social, la probabilidad de que se seleccione una respuesta de control social determinada está relacionada con el grado en que los participantes percibían que el resto de los miembros del grupo consideraban la respuesta como justificada. Como esperábamos, los participantes expresaron su convicción de que su selección de respuesta estaría respaldada por el resto de los miembros del grupo. En líneas generales, esta convicción emergió como un factor mediador significativo de la relación entre la eficacia percibida de las estrategias para controlar la desviación y el acuerdo grupal con cada una de ellas. Estos resultados refuerzan la idea de que las estrategias de control social forman parte de la realidad social del grupo y, para legitimarlas como tal, se perciben subjetivamente como respaldadas por el resto de los miembros del grupo.

El presente estudio desvela una serie de implicaciones teóricas: corrobora la idea de que los miembros del grupo seleccionan inicialmente medidas incluyentes cuando se enfrentan a un comportamiento desviado dentro del grupo. Este planteamiento está en línea con otras investigaciones (e.g., Festinger, 1950; Frings & Abrams, 2010) que sugieren que la persuasión es una respuesta inicial probable. No obstante, el estudio avanza en esa línea demostrando que los

miembros del grupo que inicialmente tratarían de persuadir al miembro desviado, también tienden a adoptar estrategias más excluyentes cuando la desviación se reitera en el tiempo (Schachter, 1951). Este punto sugiere una reevaluación del modo en que otras investigaciones (en la línea de la psicología evolutiva y la teoría del juego) ponen en juego conceptos relacionados con el castigo. Cabe destacar dos cuestiones al respecto: en primer lugar, desde un punto de vista metodológico, la predisposición de las personas hacia el castigo depende en gran medida de la selección de respuestas a su alcance; en segundo lugar, nuestros resultados sugieren que la prevalencia de ciertas formas de respuesta de control social disminuye con el tiempo, mientras que otras aumentan. Investigaciones futuras deberían adoptar un diseño que tenga en cuenta estos factores. Otra observación importante es que los resultados de este estudio son consistentes con esta idea en tanto que la probabilidad de selección de las respuestas excluyentes aumentaba a pesar de que su eficacia percibida permanecía más baja que el resto de las respuestas. Estas respuestas (en particular, las excluyentes) no eran seleccionadas sobre la base de su eficacia en lograr cambiar el comportamiento del miembro desviado (sobre la base de un agente racional). Algunos posibles factores motivadores de esta acción que podrían ser analizados en mayor detalle incluirían la supresión de probables desviaciones futuras y la restauración de la uniformidad intragrupal. Un factor mediador importante que emerge de los resultados es que los participantes percibían que todas las respuestas seleccionadas para hacer frente a la desviación obtendrían el apoyo del resto de miembros del grupo. Estos resultados son coherentes con los de investigaciones anteriores (e.g., trabajos sobre el modelo de dinámica de grupo subjetiva y sobre el contagio de la desviación; véase Marques et al., 2001) que sugieren que las acciones frente a las desviaciones sirven en parte para mantener la validez de la realidad social del grupo (véase también Festinger, 1950). Nuestros resultados amplían la literatura relevante mostrando que la reacción ante la desviación también requiere la percepción del consenso del grupo. Aunque sea especulativo en cierto grado, proponemos que las reacciones a la desviación podrían ser un componente de la realidad social del grupo y no una simple reacción catártica emocional por parte de los individuos.

A continuación se señalan algunas limitaciones de nuestra investigación. En este estudio se midieron las intenciones de respuesta y no un comportamiento real, y el abanico de respuestas utilizadas por los grupos claramente sobrepasa las exploradas en la investigación. Además, distintos tipos de desviación (e.g., voluntaria o involuntaria, moderada o extrema) podrían suscitar distintas respuestas iniciales. Con todo, se puede predecir que la gradación de respuesta ocurrirá cuando fallen las respuestas iniciales, y que el punto inicial de las sanciones será definido por el modo en que el miembro del grupo perciba que el resto de los miembros consideran sus acciones están o no justificadas. En este estudio tampoco se afirma que la severidad de una respuesta dada está predeterminada. Por ejemplo, en algunas culturas o grupos, la humillación pública puede considerarse más extrema que la exclusión temporal. No obstante, nuestra investigación analiza

el modo en que los miembros del grupo piensan que *deberían* comportarse, aunque puede que no prediga del todo cómo se comportarían *en realidad*.

Este estudio constituye una exploración inicial de las diversas hipótesis presentadas y, por tanto, tiene un alcance limitado. Sigue habiendo diversas preguntas sin respuesta. Nuestra investigación está limitada a un grupo en el que los miembros son directamente interdependientes y la desviación representa una violación de una meta grupal relevante (una amenaza a la movilidad del grupo, en términos de Festinger). Si bien la consecución de una meta colectiva tanto en grupos presenciales (como el pago del alquiler en nuestro caso) o en categorías sociales (como el caso de la identidad social positiva), implica la percepción de la uniformidad intragrupal (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), sería interesante analizar si la desviación de ciertas dimensiones simbólicas grupales relevantes (como los valores y la identidad endogrupales) detonarían procesos similares, puesto que solo se pondría de relieve el perjuicio grupal (y no el individual). Ciertamente, en nuestro estudio la exclusión del miembro desviado conduciría a la necesidad de encontrar recursos adicionales para subsanar la falta de ingresos (cuando menos de manera temporal). Esto podría motivar una tendencia inicial menor a la exclusión.

Nuestra investigación también se centra en las repuestas de los individuos frente a la desviación de las normas grupales. La selección de respuesta (y su eficacia percibida) podría ser distinta si varios miembros colaboran en la selección. Por ejemplo, la teoría del impacto social (Latané, 1981) sugiere que la existencia de diversas fuentes de influencia social es más eficaz. Ello podría llevar a incrementar la persistencia de respuestas incluyentes, aunque la gradación seguiría dándose (por ejemplo, 'Le convenceré [de que pague] y, antes de agravar la respuesta, trataré de que mis compañeros también le convenzan [de pagar]'). Por lo que respecta a este estudio, una posibilidad interesante sería que las respuestas incluyentes, en particular, sean percibidas como más posibles de llevar a cabo por parte de un miembro de manera individual, mientras que las respuestas excluyentes podrían ser eficaces solo si se llevan a cabo por cierto número de miembros normativos. Del mismo modo, la eficacia y el apoyo percibido de los demás miembros del grupo, así como la severidad de la respuesta eran el foco inicial de nuestro trabajo. No obstante, es posible que estas no sean las únicas dimensiones en las que se diferencian las posibles respuestas. Otros factores (como, por ejemplo, el impacto social en futuras desviaciones de otros miembros del grupo, el estatus del miembro desviado y del miembro que responde a la desviación, la facilidad de realización de la respuesta, el grado en que las desviaciones amenazan al grupo, etc.) podrían influir en el proceso. Por último, otra limitación es que la eficacia y el apoyo social del resto del grupo no se midió en el último momento temporal. Esta decisión (tomada debido a que la variable clave era la probabilidad) limitó nuestra investigación ya que no pudimos utilizar los tres puntos temporales en los análisis de mediación y también limitó nuestra capacidad de investigar los efectos de las actitudes previas sobre los niveles finales de las variables. De todos modos, cabe esperar que las relaciones entre

eficacia, control social percibido y probabilidad de respuesta se mantendrían en el último punto temporal.

El presente estudio plantea situaciones en las que la desviación amenaza al grupo de una manera nada ambigua. En muchas situaciones en el mundo real, la amenaza al grupo no está tan clara; los miembros desviados (en particular aquellos con niveles de identificación muy elevados) pueden desafiar las normas del grupo para promover cambios positivos en el mismo, o prevenir daños futuros (Jetten & Hornsey, 2010; Jiménez-Moya, Rodríguez-Bailón, Spears, & de Lemus, 2017; Packer, 2008; Packer, Fujita, & Chasteen, 2014; Packer & Miners, 2014). Futuras investigaciones deberían estudiar estos contextos.

En conclusión, los resultados corroboran las hipótesis de eficacia, gradación y anclaje social. Los participantes tienden a ser más punitivos en sus respuestas ante el comportamiento desviado en el endogrupo con el transcurso del tiempo, en la medida en que el miembro desviado se resiste a respetar las normas tras las reacciones menos duras. Cuando los participantes conocen que un miembro del grupo se desvía de la norma, seleccionan estrategias persuasivas orientadas a explicar, convencer y socializar al miembro desviado para que respete sus obligaciones como miembro del grupo. Cuando saben que el mismo miembro ha reincidido en el comportamiento desviado, la selección de una respuesta más punitiva se hace más probable: la humillación pública era una respuesta más probable que la persuasión, y la probabilidad de adopción de estrategias de exclusión aumentó. Esta gradación ascendente del control social aparecía vinculada a la percepción de que las respuestas punitivas serían efectivas. No obstante, las respuestas de control social frente a la desviación también parecen depender de las directivas normativas del grupo y, por tanto, del apoyo normativo a la adopción de dichas medidas.

Notas

1. Las pruebas previas utilizando un escenario idéntico al mostrado en Tiempo 1 revelaron que una muestra de estudiantes de grado ($N = 14$) percibía que las respuestas diferían en el grado de severidad (medido a través de cuatro ítems 'Severas', 'Duras', 'Agresivas' y 'Beligerantes', en escalas de 1 a 7, alfa de Cronbach $> .80$), $F(3, 39) = 20.78$, $p < .001$, $\eta_p^2 = .62$. La persuasión se consideró la menos severa ($M = 1.96$, $DT = 1.48$), la humillación la siguiente en severidad ($M = 5.21$, $DT = 2.68$), la exclusión temporal más severa que la humillación ($M = 7.09$, $DT = 2.79$) y la exclusión permanente la más severa de las cuatro ($M = 7.96$, $DT = 3.11$). Un sencillo análisis de efectos reveló que las medias diferían significativamente de una a otra, $ps < .01$.
2. Desafortunadamente, el archivo electrónico que contenía el conjunto de datos electrónicos del estudio principal resultó dañado después de calcular los valores totales, pero antes de realizar los análisis de fiabilidad. Los alfas de Cronbach que se indican aquí representan los calculados sobre una muestra de 86 participantes de la muestra del estudio principal (todos ellos se pudieron recuperar del archivo dañado).

Disclosure statement

No potential conflict of interest was reported by the authors. / *Los autores no han referido ningún potencial conflicto de interés en relación con este artículo.*

References / Referencias

- Abrams, D., Frings, D., & Randsley de Moura, G. (2005). Group identity and self-definition. In S. A. Wheelan (Ed.), *Handbook of group research and practice* (pp. 329–350). London: Sage.
- Abrams, D., Marques, J., Randsley de Moura, G., Hutchison, P., & Bown, N. J. (2004). The maintenance of entitativity: A subjective group dynamics approach. In O. Corneille, V. Yzerbyt., & C. M. Judd. (Eds.), *The psychology of group perception: Perceived variability, entitativity, and essentialism* (pp. 361–379). New York, NY: Psychology Press.
- Abrams, D., Marques, J. M., Bown, N., & Henson, M. (2000). Pro-norm and anti-norm deviance within and between groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 906–912.
- Abrams, D., Rutland, A., Cameron, L., & Marques, J. (2003). The development of subjective group dynamics: When in-group bias gets specific. *British Journal of Developmental Psychology*, 21, 155–176.
- Asch, S. E. (1952). Group forces in the modification and distortion of judgments. In S. E. Asch (Eds.), *Social psychology* (pp. 450–501). New Jersey, NJ: Prentice Hall.
- Begue, L. (2001). Social judgment of abortion: A black-sheep effect in a Catholic sheepfold. *The Journal of Social Psychology*, 141, 640–649.
- Braithwaite, J. (1989). *Crime, shame and reintegration*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Branscombe, N. R., Wann, D. L., Noel, J. G., & Coleman, J. (1993). In-group or out-group extremity: Importance of the threatened social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 381–388.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015–1026.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629–636.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Third-party punishment and social norms. *Evolution and Human Behaviour*, 25, 63–87.
- Fehr, E., Fischbacher, U., & Gächter, S. (2002). Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms. *Human Nature*, 13, 1–25.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271–282.
- Festinger, L., Gerard, H. B., Hymovitch, B., Kelley, H., & Raven, B. H. (1952). The influence process in the presence of extreme deviates. *Human Relations*, 5, 327–345.
- Festinger, L., & Thibaut, J. (1951). Interpersonal communication in small groups. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 92.
- Forsyth, D. (1990). *Group dynamics*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Publishing Company.
- Frings, D., & Abrams, D. (2010). The effect of Difference Oriented Communication on the subjective validity of an in-group norm: DOC can treat the group. *Group Dynamics: Theory, Research & Practice*, 14, 281–291.
- Frings, D., Abrams, D., Randsley de Moura, G., & Marques, J. (2010). The effects of cost, normative support, and issue importance on motivation to persuade in-group deviants. *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*, 14, 80–91.
- Frings, D., Hurst, J., Cleveland, C., Blascovich, J., & Abrams, D. (2012). Challenge, threat and subjective group dynamics: Reactions to normative and deviant group members. *Group Dynamics: Theory, Research & Practice*, 16, 105–121.

- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York, NY: Guilford Press.
- Horne, C., & Cutlip, A. (2002). Sanctioning costs and norm enforcement: An experimental test. *Rationality and Society*, 14, 285–307.
- Israel, J. (1956). *Self-evaluation and rejection in groups: Three experimental studies and a conceptual outline*. Oxford: Almqvist & Wiksell.
- Jacobs, D., & Kent, S. L. (2007). The determinants of executions since 1951: How politics, protests, public opinion, and social divisions shape capital punishment. *Social Problems*, 54, 297–318.
- Jetten, J., Hogg, M. A., & Mullin, B. A. (2000). In-group variability and motivation to reduce subjective uncertainty. *Group Dynamics: Theory, Research and Practice*, 4, 184–198.
- Jetten, J., & Hornsey, M. J. (Eds.). (2010). *Rebels in groups: Dissent, deviance, difference, and defiance*. Chichester: Wiley.
- Jetten, J., & Hornsey, M. J. (2014). Deviance and dissent in groups. *Annual Review of Psychology*, 65, 461–485.
- Jiménez-Moya, G., Rodríguez-Bailón, R., Spears, R., & de Lemus, S. (2017). Collective resistance despite complicity: High identifiers rise above the legitimization of disadvantage by the in-group. *British Journal of Social Psychology*, 56, 103–124.
- Jones, E. E., & Gerard, H. (1967). *Foundations of social psychology*. Oxford: Wiley.
- Kerr, N. (1992). Efficacy as a causal and moderating variable in social dilemmas. In H. A. Wilke., W. B. G. Liebrand., & D. M. Messick (Eds.), *Social dilemmas: Theoretical issues and research findings* (pp. 59–80). Elmsford, NY: Pergamon Press.
- Kerr, N., & Levine, J. M. (2007). Inclusion and exclusion: Implications for group processes. In A. E. K. & T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed.). New York, NY: Guilford.
- Kurzban, R., & Leary, M. R. (2001). Evolutionary origins of stigmatization: The functions of social exclusion. *Psychological Bulletin*, 127, 187–208.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist*, 36, 343–356.
- Leach, C. W., Van Zomeren, M., Zebel, S., Vliek, M. L., Pennekamp, S. F., Doosje, B., ... Spears, R. (2008). Group-level self-definition and self-investment: A hierarchical (multicomponent) model of in-group identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 144.
- Lee, S. J., & Tedeschi, J. T. (1996). Effects of norms and norm-violations on inhibition and instigation of aggression. *Aggressive Behaviour*, 22, 17–25.
- Levine, J. M., Moreland, R. L., & Hausmann, L. R. M. (2005). Managing group composition: Inclusive and exclusive role transitions. In J. Marques, D. Abrams, & M. Hogg (Eds.), *The social psychology of inclusion and exclusion* (pp. 137–160). New York, NY: Psychology Press.
- Marques, J., Abrams, D., & Serôdio, R. G. (2001). Being better by being right: Subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 436–447.
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., & Leyens, J. P. (1988). The “Black Sheep Effect”: Extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1–16.
- Moreland, R. L., & Levine, J. M. (1982). Socialization in small groups: Temporal changes in individual-group relations. *Advances in Experimental Social Psychology*, 15, 137–192.
- Moreland, R. L., & Levine, J. M. (1988). Group dynamics over time: Development and socialization in small groups. In J. McGrath (Ed.), *The social psychology of time: New perspectives* (pp. 151–181). Thousand Oaks: Sage.
- Moreland, R. L., Levine, J. M., & Cini, M. A. (1993). Group socialization: The role of commitment. In M. Hogg & D. Abrams (Eds.), *Group motivation: Social psychological perspectives* (pp. 105–129). Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf.

- Newcomb, T. M. (1956). The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist*, 11, 575–586.
- Orcutt, J. D. (1973). Societal reaction and the response to deviation in small groups. *Social Forces*, 52, 259–267.
- Packer, D. J. (2008). On being both with us and against us: A normative conflict model of dissent in social groups. *Personality and Social Psychology Review*, 12, 50–72.
- Packer, D. J., Fujita, K., & Chasteen, A. L. (2014). The motivational dynamics of dissent decisions: A goal-conflict approach. *Social Psychological and Personality Science*, 5, 27–34.
- Packer, D. J., & Miners, C. T. (2014). Tough love: The normative conflict model and a goal system approach to dissent decisions. *Social and Personality Psychology Compass*, 8, 354–373.
- Pennington, D. C. (2002). *The social psychology of behaviour in small groups*. New York, NY: Psychology Press.
- Pinto, I. R., Marques, J. M., Levine, J. M., & Abrams, D. (2010). Membership status and subjective group dynamics: Who triggers the black sheep effect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 107–119.
- Pinto, I. R., Marques, J. M., Levine, J. M., & Abrams, D. (2016). Membership role and subjective group dynamics: Impact on evaluative intragroup differentiation and commitment to prescriptive norms. *Group Processes & Intergroup Relations*, 19, 570–590.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 190–207.
- Sherif, M. (1966). *The psychology of social norms*. Oxford: Harper.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33–48). Monterey: Brooks/Cole.
- Tajfel, H. E. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. Oxford: Academic Press.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. Oxford: Wiley.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Belmont: US. Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- van Prooijen, J. W. (2009). Procedural justice as autonomy regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 1166–1180.
- Wesselmann, E. D., Williams, K. D., & Wirth, J. H. (2014). Ostracizing group members who can (or cannot) control being burdensome. *Human Ethology Bulletin*, 29, 82–103.
- Williams, K. D. (2007). Ostracism. *Psychology*, 58, 425–452.