

CAPITULO XXIII

RELACIONES ENTRE GRUPOS, ESTEREOTIPOS Y PREJUICIO

En este capítulo analizaremos las características de las relaciones intergrupales y varios fenómenos asociados a éstas. Examinaremos primero los *estereotipos* en general es decir, las imágenes sobre y entre grupos, luego los estereotipos de género y finalmente, los estereotipos nacionales y regionales. Posteriormente analizaremos el *prejuicio*, la *discriminación* y el *racismo*, así como formas de intervención orientadas a reducirlos, en particular en el ámbito de la escuela. El estereotipo sería la dimensión cognitiva de una representación grupal, el prejuicio sería la actitud afectiva positiva/negativa ante el grupo y la discriminación sería la conducta de evitación desfavorable ante el mismo grupo en el caso de una actitud o prejuicio negativo (Morales, 1994).

RELACIONES INTERGRUPALES

Darío Páez

La conducta intergrupala es la que se produce cuando uno trata o es tratado por otros en virtud de su pertenencia a un grupo y no en función de sus características personales. Cuando un miembro de una pareja se enfrenta a otro en su carácter de miembro de otra confesión o cultura, se produce un conflicto intergrupala. Un ejemplo dramático de estos tipos de conducta ocurrió en la época del nazi-fascismo: Hitler y el padre de un escritor pro-nazi holandés ayudaron a judíos concretos (al médico que trató la enfermedad terminal de su madre y a su esposa respectivamente), aunque al mismo tiempo organizaban y apoyaban un genocidio contra los judíos en cuanto grupo social.

Se ha constatado que hay diferencias importantes entre las conductas de la gente cuando interactúan en el ámbito interpersonal, como individuo frente a individuo, en comparación a cuando interactúan como miembros de un grupo frente a otro. Por ejemplo, las personas tienden en general a competir entre ellas en situaciones de incertidumbre, tendencia que es mucho más fuerte cuando las personas que están una frente a otra se perciben como miembros de grupos diferentes. Si bien, el carácter intergrupala de una interacción refuerza la tendencia conductual de competición y conflicto en estas situaciones, en otros casos la tendencia se invierte: por un lado, la similitud de creencias refuerza la atracción al nivel interpersonal mientras que la similitud de creencias y actitudes *entre grupos* refuerza la discriminación de un grupo ante otros. Es decir, la tendencia conductual se invierte (Morales, 1994).

Un estudio en una treintena de grupos étnicos africanos mostró que la cercanía geográfica y una historia de conflictos se asociaban a creencias o estereotipos negativos entre grupos. Esto explica por qué la mayoría de los estereotipos se producen entre grupos cercanos y similares, con una historia de lucha por recursos escasos. Desde la perspectiva del conflicto realista, una actitud negativa, las creencias estereotípicas y una conducta de discriminación hacia los exogrupos se explican por la lucha por recursos escasos entre los grupos que tienen metas incompatibles.

Estudios experimentales confirman que cuando se crean grupos con sujetos que previamente no tienen una historia de atracción interpersonal, la existencia de un conflicto para obtener recursos escasos va a tener efectos psicosociales. El conflicto va a provocar hostilidad entre grupos (aún compuestos los exogrupos por amigos), inducir cohesión intragrupal y reforzará el estatus de los líderes que animan la competición. Se desarrollará una tendencia hacia la comunicación negativa y se elaborarán estereotipos negativos sobre el exogrupo.

Sheriff y sus colaboradores encontraron estos resultados creando grupos con adolescentes de clase media sin patologías previas en un campamento de verano en EEUU en los años 50 del siglo pasado. Los adolescentes tenían que competir entre ellos para obtener premios, lo que generó una espiral de conflicto. Estos resultados se han confirmado en varias culturas y en estudios con grupos naturales de empresas (Smith y Bond, 1998). Superar la hostilidad actitudinal, los estereotipos negativos y la comunicación tendenciosa y negativa no fue tarea fácil y actividades cooperativas no fueron suficientes. Cuando se organizaban actividades de convivencia como una merienda común, esta finalizaba en una batalla campal entre los grupos en conflicto que utilizaban la comida como “armas”. Para superar el conflicto intergrupalo fue necesario que los grupos debieran unir sus fuerzas para resolver un problema real y acuciante para ambos, lo que Sheriff denominó metas supra-ordenadas (como tener que unir sus fuerzas para arreglar y reparar la camioneta que llevaba alimentos al campo de verano).

La existencia de un conflicto previo demostró no ser un factor indispensable para provocar actitudes y estereotipos negativos entre grupos: la mera existencia de los grupos desataba una dinámica conflictiva. Los estudios de Blake y Mouton en el ámbito empresarial y laboral mostraron que ya antes de que se manifestara que había un conflicto objetivo y real entre los grupos, estos tendían a preocuparse de los otros y envidiarlos. Los estudios de Tajfel y colaboradores confirmaron que la mera creación mental de dos grupos, haciendo que las personas se asignaran a un grupo u a otro según un criterio estético (preferir un cuadro de Klee o Kandinski), hacía que los miembros del “grupo” Klee discriminaran a los miembros del “grupo” Kandinski y viceversa. La mera clasificación o categorización grupal hacía que las personas mostraran discriminación intergrupalo (asignaban más recompensas a los miembros de su grupo que al del otro). Esto ocurría sin que las personas interactuaran con los “miembros” de su grupo y sin que la persona ganara nada personalmente en la conducta de discriminación. Numerosos estudios han confirmado que la creación cognitiva de un grupo mínimo produce efectos de identificación con el endogrupo y de discriminación ante el exogrupo sin que haya interacción cara a cara, interdependencia o destino común ni tampoco intereses reales en juego. Cuando estas últimas condiciones se dan, la tendencia al conflicto y discriminación intergrupalo es aún mayor.

Desde la perspectiva de Tajfel y sus colaboradores, las relaciones conflictivas entre grupos se basan en procesos psicológicos o individuales normales como la categorización o clasificación de estímulos en conjunto o grupos, la identificación con el grupo y la comparación social entre grupos. Por otra parte, desde el punto de vista motivacional, las personas tienden a buscar una claridad cognitiva y a compartir una imagen positiva o digna de su grupo de pertenencia. Se tiene una necesidad de reducir la incertidumbre y una necesidad de tener una buena imagen de sí personal y colectiva.

Así, se presupone que la categorización en dos grupos distintos ayudará a ordenar cognitivamente la realidad si se diferencian claramente entre ellos. Se ha encontrado que cuando las personas categorizan estímulos neutros en dos conjuntos diferentes tienden a exagerar la percepción de diferencias entre estímulos similares pertenecientes a categorías

diferentes, por ejemplo tiendo a pensar que todos los asiáticos son similares y muy diferentes de los occidentales - en menor medida también se da una tendencia a reforzar las similitudes dentro de cada categoría -. La diferenciación también tiende a dar una imagen positiva del endogrupo. Generalmente las personas se identifican con sus grupos de pertenencia y tienden a compararse positivamente con otros grupos, presuponiéndose que ambos procesos permiten tener una imagen de sí positiva basada en el grupo.

Una revisión meta-analítica ha confirmado que la comparación social ventajosa con un exogrupo refuerza la autoestima. La comparación social ventajosa o *el sesgo endogrupal* es la tendencia a evaluar a su grupo o a los miembros de su grupo más favorablemente que a los miembros de exogrupos. Este sesgo puede implicar la discriminación conductual (doy más recompensas a mi endogrupo que al exogrupo), las creencias estereotípicas (percibo a los miembros de mi grupo como más competentes y más sociables que a los del exogrupo) y las actitudes (positivas ante mi grupo y negativas, de prejuicio hacia otros). Ahora bien, la comparación social o el favoritismo endogrupal refuerza la autoestima colectiva y no la individual. Por ejemplo, empleados de banca brasileños que se comparaban con otros bancos ventajosamente aumentaban la valoración de su grupo, pero no la autoestima personal (Morales y Páez, 1996). Este refuerzo ocurre si el sesgo o comparación ventajosa es exitoso y se asocia a un cambio social. El efecto de refuerzo de la autoestima colectiva mediante la comparación social ventajosa se produce además particularmente en sujetos que se identifican con su grupo (Hewstone, Rubin y Willis, 2001).

También se había pensado que a mayor identificación grupal, mayor discriminación o favoritismo endogrupal. Sin embargo, esta asociación no se ha encontrado de forma consistente. Las personas pueden identificarse con su grupo nacional (p.ej., Venezuela) y al mismo tiempo percibir como más instrumentales o competentes a exogrupos de estatus superior (p.ej., EEUU) (Morales y Páez, 1996).

Finalmente, se había pensado que una baja autoestima produciría mayor sesgo endogrupal. Esto no ocurre de forma consistente según una revisión meta-analítica (Hewstone, Rubin y Willis, 2001). Serían los grupos de alta autoestima amenazada los que mostrarían mayor sesgo o favoritismo endogrupal, de forma coherente con lo que hemos visto en el capítulo de identidad y autoestima, en el que no se encontró que la baja autoestima se asociaba a la agresión y sí lo hacía una alta autoestima insegura y amenazada.

Por otro lado, los estudios antropológicos, confirmando la tendencia al favoritismo endogrupal, han mostrado que en muchas de las culturas preindustriales los autóctonos designan a los miembros de su grupo cultural como hombres o humanos. Por ejemplo, los indígenas chilenos se designaban como mapuches o los hombres -“ches”- de la tierra -“mapu”-. En las culturas “simples”, implícita o explícitamente, los otros grupos con los que se tiene contacto son “no hombres”. La cultura clásica china designaba su imperio como el “reino del centro” o “el reino del medio” viendo a los otros grupos culturales como la periferia “bárbara”. Ahora bien, esta tendencia al etnocentrismo o favoritismo en la imagen del endogrupo depende de las características y de la posición de estatus y poder de los grupos (Morales, 1994). Los grupos de bajo estatus en condiciones de estabilidad del sistema de clases tienden a manifestar el favoritismo exogrupal, como ha mostrado la revisión meta-analítica de Bettencourt, Charlton, Dorr y Hume (2001).

Estatus, Favoritismo e Identificación

Las creencias culturales dominantes sobre el estatus de los grupos, la legitimidad y la estabilidad de las diferencias de estatus, así como si es posible o no cambiar de un grupo a otro, van a influenciar la evaluación y la identificación con los grupos.

Con respecto al estatus de los grupos de pertenencia en una estructura sociocultural, se ha confirmado que los grupos de alto estatus tienden a evaluar mejor a su grupo, a evaluar peor a exogrupos y a mostrar un mayor sesgo relativo, es decir, a diferenciar más entre la evaluación del endogrupo con relación al exogrupo. Daremos un ejemplo para aclarar la idea de sesgo relativo, evaluación del endo- y del exogrupo:

Generalmente se pide a personas miembros de un grupo que evalúen (en inteligencia y simpatía, p.ej.) o que asignen recompensas o recursos, como dinero, a miembros de su grupo y de un exogrupo. Por ejemplo, se pide a participantes psicólogos que evalúen en que medida los psicólogos (su grupo profesional) y los ingenieros son inteligentes (atributo asociado estereotípicamente a ingenieros) y empáticos (atributo asociado estereotípicamente a psicólogos). También se puede pedir a los ingenieros que realicen las mismas evaluaciones sobre los psicólogos. Supongamos que, en una escala de 1 nada a 7 muy típico, los psicólogos evalúen a su grupo como competitivos con un valor de 3 y a los ingenieros con un 4, y evalúen a su grupo con un 4 en sociabilidad y a los ingenieros con un 3. El sesgo es la diferencia entre evaluación en rasgo de "sociables" endo- versus exogrupo ($4-3= +1$) y muestra que los psicólogos favorecen a su grupo con relación a un atributo que define su identidad laboral. Además, se puede constatar que se da una evaluación neutra del endogrupo (un 4 sobre 7) y una evaluación negativa del exogrupo (un 3 sobre 7 en sociable). Por otro lado, los psicólogos muestran un sesgo o favoritismo exogrupal en el atributo competitivo (endo- menos exo-: $3-4 = -1$) que se supone caracteriza a los ingenieros.

El "favoritismo" o *sesgo endogrupal* se refiere a la tendencia a evaluar mejor a su grupo que al otro, aunque no implica automáticamente una actitud o evaluación negativa ante el exogrupo. De hecho, se ha encontrado un efecto de asimetría: cuando se produce el sesgo endogrupal: éste se asocia a una mejor evaluación positiva del endo que del exogrupo, más que a una devaluación de este último. Al menos en la cultura occidental, las personas controlan más los juicios negativos que los positivos. En las culturas colectivistas se ha encontrado un mayor sesgo endogrupal, probablemente por la mayor valoración de las pertenencias grupales adscritas y estables (Hewstone, Rubin y Willis, 2001).

El "favoritismo" se manifiesta en particular en atributos o dimensiones relevantes (por ejemplo, los ricos perciben que ellos son más trabajadores e inteligentes que los pobres, ambos atributos siendo relevantes para explicar las diferencias de riqueza). Los miembros de grupos de alto estatus también tienden a identificarse más con sus grupos que los miembros de grupos de menor estatus (Bettencourt et al., 2001). Así, naciones y culturas de alto estatus tenderán entonces a percibirse como superiores a otras en aspectos vinculados a su mayor estatus (p.ej., en la riqueza, instrumentalidad, individualismo), aunque también en otros aspectos irrelevantes o no relacionados directamente con las diferencias de estatus (p.ej., se percibirán como más sofisticados emocionalmente).

Los grupos de bajo estatus, si bien perciben a los miembros de grupos de alto estatus como superiores en atributos relevantes (ellos son más ricos e individualistas) e irrelevantes (ellos son más educados), también perciben a su endogrupo como superior en atributos relevantes para la identidad de este último (nosotros somos más morales y religiosos). Esto explica que naciones latinoamericanas aceptan la superioridad

instrumental y de riqueza de los países occidentales, aunque al mismo tiempo creen que sus naciones son más sociables y amables (Morales y Páez, 1994).

Todo esto sugiere que los miembros de grupos de bajo estatus desarrollan una identidad social positiva mediante una estrategia de creatividad socio-cognitiva compensatoria, es decir, aceptando la superioridad de los grupos de alto estatus en ciertas dimensiones y enfatizando dimensiones o atributos favorables que definen al endogrupo. En cambio, los grupos de alto estatus basan su superioridad evaluativa tanto en una actitud más favorable hacia su grupo como en una actitud más negativa hacia el exogrupo. Los grupos de alto estatus no evalúan mejor a los grupos de bajo estatus en otras dimensiones ni reconocen la superioridad de estos grupos en atributos definitorios de su identidad. Son los grupos de bajo status los que muestran una tendencia a la validación y la cooperación social: reconocen la superioridad de otros grupos en ciertas dimensiones y al mismo tiempo defienden su identidad mediante una visión positiva de los atributos que definen su identidad.

Finalmente, con el fin de mantener una identidad social positiva, los miembros de grupos de bajo estatus pueden: a) compararse socialmente con otros grupos de igual o inferior estatus (p.ej., venezolanos aceptando la superioridad de los países occidentales se pueden comparar ventajosamente con los colombianos) b) o compararse con miembros de su propio grupo (se infiere que a uno le va mejor que al venezolano medio, p.ej.) (Morales y Páez, 1994).

Estabilidad de las Diferencias de Estatus

Los estatus grupales pueden ser estables o inestables si se percibe que la situación puede cambiar y otras realidades hacerse posibles. Por ejemplo, era estable el estatus superior de Europa a inicios del siglo XX, cuando Inglaterra, Alemania y Francia eran potencias coloniales, e inestable a finales del mismo, cuando la Unión Europea debe hacer frente a EEUU, China y al desafío de la globalización.

La tendencia de los miembros de categorías de alto estatus a identificarse más con su grupo, y a evaluar mejor a su endogrupo y peor a exogrupos en atributos relevantes, se manifiesta al margen de que las diferencias de estatus sean estables o no. Naciones y culturas de alto estatus, aunque este sea inestable, se identificarán más y mostrarán una mejor percepción del endogrupo en atributos centrales y relevantes. Así ocurría por ejemplo con el Imperio Chino que pese a la invasión y dominio de los mongoles, los manchues y a la amenaza paulatina de los imperialistas occidentales seguía manteniendo una visión de superioridad cultural hasta casi su fin: era el "Reino del Centro" (Duara, 1996).

La tendencia de los grupos de alto estatus a evaluar mejor a su endogrupo en atributos irrelevantes se manifiesta cuando las diferencias de estatus son estables. Naciones y culturas de alto estatus estables además de una percepción positiva de atributos relevantes (socio-económicos en general) mostrarán una autopercepción positivista generalizada en atributos no asociados directamente a las diferencias estructurales de estatus. Por ejemplo, la cultura europea colonial clásica no solo percibía una superioridad técnica, militar y económica (atributos relevantes) sino también una superioridad global, intelectual, moral y estética (atributos relativamente irrelevantes) sobre las "razas inferiores."

Cuando las diferencias de estatus se perciben como inestables, los grupos de bajo estatus evalúan a su grupo igual que a los exogrupos de alto estatus en estos

atributos relevantes. Los grupos de bajo status refuerzan una imagen positiva con mejores evaluaciones del endogrupo y no mediante una peor evaluación del exogrupo en atributos irrelevantes (Bettencourt et al., 2001). Naciones y culturas de menor estatus en situaciones de inestabilidad o de cambio sociocultural es probable que mejoren su autopercepción en otras dimensiones, mostrando lo que se denomina creatividad cognitiva, comparándose favorablemente con los grupos superiores. Por ejemplo, en los años 60 las naciones del Tercer Mundo se percibían como portadoras de proyectos de futuro diferentes del capitalismo y socialismo desarrollados, enfatizando aspectos como el comunitarismo árabe y africanos (atributos irrelevantes si se quiere), sin cuestionar el desarrollo social de EEUU y la URSS.

Legitimidad de las Diferencias de Estatus

El estatus grupal puede ser legitimado por una serie de creencias que hace que todos los grupos acepten la situación, y se vuelve ilegítimo cuando las creencias justificativas se cuestionan o no son aceptadas. Por ejemplo, la "superioridad racial" del hombre blanco era "legítima" en el siglo XIX cuando este llevaba la famosa carga de la tarea civilizadora. Después del nazismo y las dos guerras mundiales hablar de superioridad racial de los blancos no tiene ninguna legitimidad.

La tendencia de los grupos de alto estatus a presentar un sesgo de favoritismo y a evaluar mejor a su endogrupo en atributos relevantes se manifiesta al margen de la legitimidad de las diferencias de estatus. Por ejemplo, naciones y culturas de alto estatus, aunque éste sea ilegítimo, mostrarán una mejor percepción del endogrupo: "somos poderosos y ricos, aunque nuestra riqueza sea ilegítima".

Los grupos de alto estatus evalúan peor al exogrupo en atributos relevantes cuando el estatus es legítimo.

Con respecto a la identificación y a los atributos irrelevantes (por ejemplo, son los ricos menos expresivos y emocionales que los pobres) los grupos de alto estatus muestran mayor identificación y mayor tendencia a favorecer a su grupo cuando las diferencias de estatus se perciben como legítimas. En este caso los grupos de alto estatus tienden más a generalizar su superioridad y a crear una autopercepción positivista general (Bettencourt et al., 2001). Cuando la superioridad esté legitimada por creencias justificativas, generalizarán además esta percepción de superioridad. Tomando el ejemplo de EEUU, las personas de ese grupo nacional en su versión prototípica, pueden razonar "somos más ricos y poderosos por ser la primera nueva nación" (la primera nación independiente y sin pasado aristocrático) y "poseemos una cultura progresista". Debido a esta justificación cultural generalizarán: "somos superiores moral y estéticamente". Además reforzarán la identificación "estamos muy orgullosos de pertenecer a esta nación bendecida por Dios y con un destino manifiesto".

Cuando las diferencias de estatus se perciban como ilegítimas, los miembros de grupos de bajo estatus desarrollarán una estrategia de competición social, evaluando menos positivamente a los grupos de alto estatus en atributos relevantes, que son los que fundamentan la diferencia de estatus (ellos no son tan ricos como dicen). También buscarán más una distintividad o superioridad de su grupo en dimensiones irrelevantes, es decir, desarrollarán una estrategia creativa (nosotros somos más sociables o cooperativos).

Carácter Permeable o Impermeable de las Fronteras Grupales

Finalmente, las pertenencias grupales pueden ser estables y las fronteras entre grupos infranqueables: por ejemplo, en la India las personas de casta inferior, por mucho éxito individual que tengan, no pueden integrarse a una casta superior. Al contrario, las pertenencias pueden ser cambiables o las fronteras entre grupos permeables: puedo percibir pasar de un grupo a otro en una cultura individualista meritocrática, como en los países de inmigración individualista (aunque la movilidad social no sea tan real como se percibe).

Cuando se percibe el sistema de diferencias de estatus como legítimas y estables, y las fronteras permeables, las personas de grupos de bajo estatus tienden a des-identificarse con éstos y a buscar la movilidad hacia los grupos de alto estatus. Es el caso del inmigrante de un grupo de baja visibilidad, con capacidad y recursos, que busca ocultar y des-identificarse con su grupo de origen e integrarse en la cultura de acogida (un inmigrante latinoamericano de origen europeo en España que busca “españolizarse” o “catalanizarse”, disociándose de su origen).

Cuando las fronteras eran permeables, los sujetos de grupos de bajo estatus evaluaban más favorablemente a los grupos de alto estatus y en cambio, cuando las fronteras eran impermeables, mostraban favoritismo endogrupal en atributos irrelevantes. Es decir, mostraban des-identificación y favoritismo exogrupal en condiciones en que podían cambiar de grupo individualmente, como en el caso del inmigrante que quiere olvidar su origen e integrarse en el “sueño americano”, y mostraban creatividad socio-cognitiva cuando no podían cambiar de grupo, como en el caso del inmigrante que no se puede integrar entre los autóctonos dominantes y desarrolla una identidad cultural, como la asiática-americana p.ej..

Cuando las fronteras entre grupos son permeables, los grupos de alto estatus muestran un mayor sesgo endogrupal que los de bajo estatus. Probablemente, la percepción de que las personas de bajo status pueden ingresar en su grupo privilegiado lleva a los miembros de alto estatus a sentirse amenazados y a reforzar el favoritismo endogrupal. Por otra parte, se encontró que generalmente los sujetos de grupos de alto estatus se identificaban más con sus grupos y además, que esta mayor identificación se manifestaba más claramente cuando las fronteras entre grupos eran impermeables (Bettencourt et al, 2001).

Concluyendo, cuando el estatus es ilegítimo se da mayor competición social directa de parte de los grupos de bajo estatus, que se perciben iguales a los de alto estatus en los atributos en los que se basa esta diferencia. Además, cuando no hay legitimidad, los grupos de bajo estatus muestran mayor creatividad, percibiéndose igual o mejor que los exogrupos en atributos irrelevantes.

Dimensiones de Juicio Social y Relaciones Intergrupales

Se han encontrado dos dimensiones de juicio o percepción grupal que emergían transculturalmente y son: 1) de *competencia* o *instrumentalidad*, asociada al poder, riqueza y estatus de los grupos en la estructura social y 2) de *sociabilidad*, *expresividad* o *calidez del contacto social*.

Es frecuente que en situaciones de cooperación o de no-competición, - que se asocian entre otras cosas a una visión legítima y estable de las diferencias de estatus - los grupos de bajo estatus acepten su inferioridad en competencia o instrumentalidad y

defiendan su identidad manifestando un favoritismo o superioridad en la dimensión de expresividad y sociabilidad. Por ejemplo, en un estudio las enfermeras de menor estatus aceptaban que las enfermeras más capacitadas eran mejores técnicamente, pero al mismo tiempo ellas se percibían como más humanas en su trato con los enfermos. Las personas latinoamericanas aceptaban que EEUU y Occidente eran superiores en poder y riqueza (los miembros del exogrupo eran más prácticos y trabajadores), pero se percibían a sí mismos como más sociables (más alegres) (Morales y Páez, 1994). Esta percepción también es frecuente entre los miembros de grupos dominantes seguros y estables sobre los del exogrupo de menor estatus: les ven como menos competentes pero más simpáticos. Ahora bien, también evalúan a su endogrupo como alto en competencia y alto en sociabilidad o contacto social cálido (Glick y Fiske, 2001).

En algunos grupos dominantes seguros se puede dar un favoritismo exogrupal con respecto a grupos de bajo estatus, o subordinados en atributos irrelevantes, cuando estos grupos no son una amenaza o cooperan con ellos. Esta lógica “orientalista” supera la oposición “nosotros somos buenos en todo y ellos malos en todo” por una inversión: “lo que es bueno en ellos es malo en nosotros y lo que es bueno en nosotros es malo en ellos”. Dicho razonamiento se aplica en muchas situaciones de contacto entre grupos de estatus diferente si no hay conflicto. Por ejemplo, la percepción social en el siglo XIX de los ingleses ante los irlandeses residentes como “pobres trabajadores inmigrantes en su país” ilustra esta lógica de aceptar “nuestra” superioridad en competencia y la de “ellos” en sociabilidad. También era similar en EEUU el estereotipo de los irlandeses en dicho siglo.

Cuadro 1: Dimensiones de Juicio Grupal entre Ingleses e Irlandeses.

Ingleses	+	<i>Competencia</i>	-	Irlandeses
Trabajadores				Vagos
Educados				Supersticiosos
Sobrios				Bebedores
		- Sociabilidad, contacto social afectivo	+	
Reprimidos				Disfrutan vida, emocionales
Comedidos				Simpáticos
Prosaicos				Poéticos
Prácticos				Románticos

Fuente: Bauman, (2001).

Es frecuente que si la situación de contacto y cooperación se prolonga, el grupo “orientalizado” se subsuma en una categoría e identidad superior. Así, los irlandeses se han “blanqueado” y “desorientalizado” en Inglaterra y EEUU, y las expresiones “los irlandeses son tipos curiosos y raros, sí señor...” y los letreros de “no se aceptan irlandeses” se modificaron por “los asiáticos son tipos raros y curiosos, sí señor” y a “no se aceptan personas de color” (Bauman, 2001). Procesos similares se han dado en algunos países de Europa (Francia, Bélgica, Holanda) con respecto a la inmigración proveniente del Este (polacos, checos, etc.) y del Sur (portugueses, españoles, griegos, etc.) que se han “blanqueado” y han pasado a ser “europeos”.

La percepción se invierte cuando un grupo de bajo estatus inicial se moviliza y provoca conflicto social. Este último puede ocurrir porque compite socialmente por aumentar sus recursos y lo logra en parte, cuestionando la legitimidad de las diferencias

de estatus. En estas situaciones es frecuente que los grupos dominantes, cuyo estatus es cuestionado, evalúen a los primeros como competentes pero poco sociables. Un ejemplo de esto es la percepción social de los exitosos inmigrantes judíos y asiáticos por los grupos dominantes y grupos de autóctonos de bajo estatus en diferentes contextos: se les ve como competentes (exitosos, orientados a logro y poder) pero deficitarios en habilidades de contacto social, con falta de “calor humano”.

Finalmente, cuando la relación es de conflicto y el grupo es de bajo estatus innegable, es frecuente que los grupos dominantes y grupos subordinados integrados culturalmente perciban a los primeros como deficitarios en competencia y deficitarios en sociabilidad. Es la percepción social que tienen importantes sectores sobre las categorías de los inmigrantes pobres y de los pobres autóctonos “peligrosos”, como es el caso de los pobres en EEUU, a los que se denomina “basura blanca” en el caso de los euro-americanos (Glick y Fiske, 2001). Como veremos más adelante en este capítulo, un estereotipo de este carácter es el de los gitanos a los que se percibe como personas asociables o con déficit en sociabilidad además de bajos en instrumentalidad.

El hecho de que la percepción de competencia se apoye en la distribución de recursos, poder y estatus sugiere que tiene un carácter consensual y refleja en parte la realidad. En cambio, los juicios sobre atributos no asociados a la estructura de poder social - como la sociabilidad - son menos consensuales y se prestan más a la creatividad cognitiva. Recordemos que los grupos de alto estatus reforzaban su sesgo positivista en atributos irrelevantes cuando su situación era legítima. Además, el prejuicio y el estereotipo paternalista justifican la dominación de los grupos de alto estatus y juegan un papel compensatorio en el caso de los grupos de bajo estatus, ayudando a la estabilidad del sistema sociocultural.

Relaciones Inter-grupos y Estereotipos

Los estereotipos se definen como las creencias más o menos estructuradas en la mente de un sujeto sobre un grupo social. Son las características “*descriptivas de*”, “*atribuidas a*”, o “*asociadas a*” los miembros de categorías o grupos sociales. Se trata de generalizaciones que ignoran en parte la variabilidad de los miembros de un grupo y que tienen un carácter resistente al cambio. El estereotipo es un producto “normal” de los procesos cognitivos de categorización en dos o más grupos diferentes y que anteriormente hemos analizado al hablar de relaciones intergrupales. Las creencias estereotípicas se caracterizan además por la simplificación o exageración (se basan en casos extremos y salientes), por el carácter justificador y racionalizador de la conducta ante un grupo¹, su carácter consensual (son creencias compartidas) y por la rigidez (son difíciles de cambiar; los ejemplos que cuestionan el estereotipo se ignoran o se reinterpretan) (Morales, 1994).

En lo referente al contenido, los estereotipos generalmente se han concebido como conjuntos de rasgos de personalidad (Fiske, 1993), aunque no necesariamente son los únicos atributos que conforman los estereotipos. Las áreas de descripción de grupos más frecuentes en nuestras culturas son: a) apariencia física; b) conductas de rol; c) rasgos de personalidad y d) roles laborales.

¹ Véase las funciones de los estereotipos en el Capítulo 1.

Métodos de Investigación del Conocimiento disponible sobre Estereotipos

Existen cuatro métodos destacados en la investigación de representaciones sobre grupos que han sido dominantes históricamente y que se refieren al conocimiento disponible.

El método de *la lista de adjetivos* se basa en el supuesto de que la mayoría de los miembros de un grupo, una subcultura o una cultura, comparten la opinión de que los grupos sociales (por ejemplo, los géneros) se caracterizan y se diferencian en ciertos atributos. Siguiendo con nuestro ejemplo, puede ser una opinión subjetiva consciente mayoritaria que las mujeres son más expresivas que los hombres.

En el método de Katz y Braly, se pedía a los participantes que generaran una lista de atributos típicos de los grupos evaluados (diez en su caso: norteamericanos, alemanes, ingleses, turcos, italianos, irlandeses, japoneses, judíos, negros, chinos y turcos). Después de asignar los atributos, en otra muestra (n = 100 en el caso de Katz y Braly) los sujetos tenían que elegir cinco rasgos más típicos de la lista resultante de 84 rasgos. Si estos rasgos se asignaran al azar el consenso hubiera sido bajo (6% ó $100 \times 5 / 84$ en el ejemplo citado).

Tabla 1: Rasgos estereotípicos más frecuentes en la investigación de Katz y Braly.

<i>Grupo Étnico</i>	Consenso Rasgo	Rango de Preferencia o Prejuicio	Deseabilidad	Uniformidad
Norteamericanos Blancos				
Trabajadores	48%			
Inteligentes	47%	1,15	6,77	8,8
Materialistas	33%			
Norteamericanos Negros				
Supersticiosos	84%			
Vagos	75%	9,35	3,55	4,6
Con sentido musical	26%			
Alemanes				
Científicos	78%			
Trabajadores	65%	3,42	6,02	5
Impasibles	44%			

Adaptado a partir de Leyens, Yzerbit y Schadron, (1994).

Utilizando estas repuestas individuales, Katz y Braly elegían los 12 atributos más frecuentemente mencionados para cada grupo. Una correlación de 0,89 existía entre el orden de preferencia de los grupos étnicos establecido en una muestra y la media de deseabilidad inferida a partir de los rasgos asignados como típicos en una segunda muestra (véase en la tabla superior los datos de 1933 para estadounidenses blancos, negros y alemanes).

En el método de *estimación de porcentajes* de Brigham se pide a las personas que den una estimación de los porcentajes de prevalencia de atributos entre los individuos que componen los grupos (p.ej., ¿cuál es el porcentaje de mujeres emotivas?) en una escala de formato Likert en deciles: 0%, 10%, ..., 100%. Dado que Brigham concibe a los estereotipos como generalizaciones abusivas, estima un “índice de estereotipación”. Este se establece adicionando los rasgos en los que el sujeto asigna los atributos por debajo de

un 20-30% o por encima de un 70-80% (Leyens, Yzerbit y Schadron, 1994). Como tarea cognitiva, la evaluación de asociación o probabilidad parece más fácil de realizar que la anterior. Además, comparando el método de Brigham con el método de Katz y Braly, los resultados obtenidos han sido convergentes .

Comparando el método de Katz y Braly con el de porcentajes, Brigham encontró que el porcentaje asignado a los individuos de los cinco atributos más típicos de un grupo tenía una media de 55% y un rango entre 10 y 100%. Investigaciones recientes también han mostrado que la generalización es relativa: utilizando el método de Brigham, en una muestra de estudiantes universitarios de EEUU que evaluaban los atributos de 7 grupos étnicos la media de predominio de los rasgos positivos era del 61% y la de los rasgos negativos era del 52%. El rango era respectivamente de 41-79 y de 31-77. La mitad de los rasgos negativos eran evaluados como caracterizando al menos de la mitad del grupo. Otra investigación encontró que la asertividad, rasgo típico masculino, era evaluado como caracterizando sólo al 49% de los hombres (Stangor y Lange, 1994). En este sentido, se puede decir que debe ser relativizada la concepción de que ciertos rasgos o atributos están muy generalizados o son dominantes.

Otra forma de medir los estereotipos es utilizar un *diferencial semántico* o atributos bipolares. Un atributo se considera como parte del estereotipo de un grupo si la media otorgada al grupo se diferencia de la media teórica tomando en cuenta la variabilidad de respuestas representada por la desviación típica (Gardner en Leyens, Yzerbit y Schadron, 1994). Este método integra la idea de homogeneidad de Brigham (la media del atributo se aleja del punto medio) y la de consenso de Katz y Braly (débil variabilidad de los rasgos estereotípicamente asignados).

Una cuarta operacionalización se apoya en la *diferenciación de tipo diagnóstico* sobre cuáles son los atributos que se distribuyen diferencialmente entre los grupos. El atributo de ser humano o mortal caracteriza al 100% de hombres y mujeres, por ejemplo. Es evidente que estos atributos no se incluyen generalmente en los estereotipos. McCauley y Stitt (1978) (citado en Leyens et al, 1994) proponen una razón diagnóstica. Ésta consiste en una división del porcentaje de individuos que poseen un rasgo en un grupo (por ejemplo, mujeres emotivas) por el porcentaje general de individuos que se perciben tenerlo en una cultura dada (porcentaje total de emotivos en el conjunto de hombres y mujeres reunidos de una cultura o subcultura dada). Cuando la razón diagnóstica es superior a uno (y mientras más grande sea mejor) indica que esta característica es importante en la representación del grupo. Lo inverso ocurre cuando la razón es inferior a uno. Por ejemplo, ser expresivo/a puede ser un atributo que discrimine significativamente entre los sexos. Pongamos que se percibe que un 43% de las mujeres y un 21% de los hombres son expresivos. Suponiendo que los sujetos crean que hombres y mujeres son el 50% del mundo social evaluado, esto quiere decir que el 32% del total son expresivos. La razón diagnóstica de McCauley y Stitt es de 1,34 para las mujeres (43/32) y de 0,65 para los hombres (21/32). Estos resultados sugieren que ser expresiva forma parte del estereotipo de las mujeres y no serlo del de los hombres.

Este método hace referencia a la diferenciación entre grupos o probabilidad de que un atributo diferencie entre un grupo y otros; es decir, utiliza no sólo la posesión, sino la diferenciación. Además, como se puede comprobar, los atributos no se asignan al 100% de los sujetos (no son atributos con distribución 100% en un grupo y 0% en otro). Pero, y pese a lo mencionado anteriormente, se ha encontrado que los rasgos atribuidos de forma importante a grupos pecan de poca distintividad. Evaluando a negros, hispanos, gays, asiáticos, judíos, árabes y rusos el atributo "sociable" fue generado como estereotípico en tres de los siete grupos y el "agresivo" en cuatro de siete (Marques y Páez, 1999).

Acuerdo entre los Métodos de Investigación de Creencias Estereotípicas Disponibles

Investigaciones en las que se han utilizado simultáneamente los métodos anteriormente descritos (lista de adjetivos, estimación de porcentajes, diferencial estereotípico y razón diagnóstica), además de una escala tipo Likert de acuerdo-desacuerdo con rasgos estereotípicos, han encontrado un solo factor común, confirmando que todas estas técnicas responden a una misma lógica. Además, midiendo con un intervalo de cuatro años las creencias estereotípicas de estudiantes universitarios de EEUU, se ha encontrado una estabilidad o fiabilidad test-retest muy alta, de 0,90 (Marques y Páez, 1999). Esto se puede interpretar tanto como que los estereotipos son muy estables, como que se trata de medidas poco sensibles para detectar cambios, ya que exploran el conocimiento culturalmente compartido.

Sin embargo, los cambios provocados por la segunda guerra mundial en los estereotipos de alemanes y japoneses medidos con el método de Katz y Braly confirman que estos métodos son sensibles a las evoluciones socio-culturales (Leyens, Yzerbit y Schadron, 1994). Javaloy et al. (1990) encuentran datos similares en nuestro contexto: el estereotipo del vasco ha evolucionado haciéndose más politizado y negativo, en concordancia con la mayor actividad anti-institucional y nacionalista de la zona.

También se ha encontrado que estos métodos predicen la rapidez de respuesta en una tarea de tiempo de reacción. Diehl y Jonas (1991) midieron la predominancia o generalización de atributos estereotípicos de alemanes e italianos y la distintividad entre ambos grupos de estos. Posteriormente, los mismos sujetos realizaron una tarea de identificación del carácter descriptivo para cada grupo de los atributos. Los atributos de mayor distintividad y los que caracterizaban a un porcentaje mayor de cada grupo eran identificados con mayor rapidez como descriptivos de esa categoría. La tarea de tiempo de reacción se considera un buen indicador de la fuerza de la asociación entre los atributos y el esquema memorístico del estereotipo. Por ende, estos datos confirman que tanto la distintividad como la generalización de los atributos medidos por los métodos clásicos están asociados a la estructuración en la memoria del estereotipo.

En síntesis, la distintividad y la generalización están asociadas entre ellas, son estables entre sujetos, responden a cambios socioculturales y están asociadas a indicadores de estructuración en la memoria a largo plazo. Sin embargo, los niveles de generalización y de distintividad no son tan altos. Esto sugiere que los contenidos de los estereotipos se solapan parcialmente, y que las fronteras entre categorías son difusas y probabilísticas.

Representaciones Colectivas, Estereotipos y Percepción Social

Si se dan simultáneamente los criterios antes descritos, es decir, el carácter de creencias compartidas o estereotípicas sobre grupos, el carácter de atributos diferenciales o diagnósticos entre grupos y el carácter ideal o deseable socialmente para cada grupo de los atributos percibidos, podemos hablar de una *representación colectiva*. Por ejemplo, podemos referirnos a las representaciones colectivas de hombre y mujer. Sin embargo, las creencias que conforman estas representaciones no tienen porqué ser pertinentes para las interacciones cotidianas ni ser utilizadas (hay que confirmar que los contenidos de las representaciones tienen una función social). Que en el estereotipo que se tiene de los negros esté el rasgo de tener facilidad para la música, no asegura que este atributo sea

pertinente para la mayoría de las interacciones, ni que se utilice cotidianamente en la percepción social.

En nuestro ejemplo, las investigaciones de percepción social confirman que las dimensiones de expresividad e instrumentalidad son centrales en la percepción de personas y que los estereotipos sexuales son estables transculturalmente, como veremos con más detalle (Zebrowitz, 1990). En este sentido, podemos afirmar que las dimensiones de expresividad - comunalidad - sociabilidad y las de instrumentalidad - asertividad - individualismo tienen importancia transcultural en la percepción social.

Como ya hemos comentado, la importancia de la expresividad y de la instrumentalidad se manifiesta incluso en la autopercepción, ya que se ha encontrado que los sujetos que puntúan alto en la dimensión de expresividad o en la dimensión de instrumentalidad se caracterizan por formas de conducta y pensamiento social específicas. Sin embargo, con relación a la relevancia de la representación de los grupos para la representación del sí mismo o del yo deben realizarse algunas matizaciones.

Por un lado, la heteropercepción no se aplica directamente a la autopercepción: hay diferencias según género en cómo son caracterizados en general los hombres y las mujeres, aunque en las auto-descripciones las diferencias entre sexos son menores (Lorenzi-Cioldi y Doise, 1990). Que unas creencias sobre grupos sean consensuales, generalizables o dominantes y distintivas no implica que los sujetos apliquen las representaciones de la identidad social a su identidad individual o personal (como veremos, hay alrededor de un 20% de sujetos no esquematizados o que no definen su identidad personal por rasgos masculinos ni femeninos).

Estereotipos como Estructuras Cognitivas: Representaciones Prototípicas de los Grupos

Desde el punto de vista cognitivo, los estereotipos forman parte de las expectativas o representaciones cognitivas abstractas de los sujetos que sintetizan el conocimiento personal sobre un grupo. Esta representación abstracta se concibe como un esquema de grupo, una estructura de conocimiento y particularmente, como un prototipo grupal (Marques y Páez, 1999).

A diferencia de la denominada concepción clásica de las categorías o conceptos de sentido común, en la actualidad se concibe a éstos como difusos y sin diferenciaciones del tipo "todo frente a nada". Es decir, no existen atributos que definan de forma necesaria y suficiente la pertenencia a un grupo. Las categorías sociales son conjuntos borrosos cuyos miembros varían en el grado en que se caracterizan como miembros del grupo. Algunos individuos son mejores ejemplares del grupo que otros. Así, la pertenencia o clasificación dentro de un grupo se hace mediante un gradiente o parecido familiar del individuo con un prototipo que sintetiza los atributos de los miembros de la categoría. Si uno es expresivo puede ser hombre o mujer, pero es más probable que sea mujer. Si uno es expresivo y emotivo es aún más probable que sea mujer y aún menos probable que sea hombre. La pertenencia a un grupo se decide en la percepción social mediante una comparación entre el individuo y los atributos que son generales y distintivos, o típicos y diagnósticos del grupo, aunque estos atributos existan en los diferentes grupos en mayor o menor medida.

En la concepción cognitiva de los estereotipos se presupone que *la accesibilidad de un atributo* - concebida como la probabilidad de que se active una característica cuando el sujeto este expuesto a la etiqueta o a un miembro del grupo - es la dimensión central de estos. Dentro de este marco, se pide a los sujetos que elaboren libremente una lista con los

atributos que ellos creen que caracterizan a un concepto dado. Se reduce la lista uniendo los que son sinónimos (trabajador, laborioso) o diferentes formas gramaticales del mismo concepto (el trabajo, trabajadores, trabajar), seleccionándose generalmente los atributos utilizados por al menos el 10% de los sujetos de la muestra (Marques y Páez, 1999).

También se constata el efecto de la representatividad o tipicidad en el juicio y en el recuerdo. Los miembros del grupo evaluados como más típicos tienen más atributos diagnósticos que los menos típicos. Las medidas de tipicidad o representatividad del individuo o episodio con relación al grupo toman la siguiente forma: Cuán buen ejemplar o representante de su grupo es "X"; desde 1 = "nada buen representante" a 7 = "muy buen representante" (Fiske y Taylor, 1991).

Las medidas de parecido familiar se apoyan en listas de atributos que cada individuo posee (enumeradas libremente). Los atributos se ponderan según su repartición entre diferentes grupos. Supongamos el caso de 3 personas estudiantes de arquitectura. Juan es concienzudo, le gustan las matemáticas y el arte; a Pedro le gusta el arte, pintar y salir con los amigos; a María le gusta el arte, pintar y es concienzuda. Le damos un peso simple a los atributos (cada vez que un miembro de un grupo presenta un atributo, le damos un punto). Que el arte les guste es el atributo más prototípico, con un peso de 3 (lo tienen los tres estudiantes). Pintar y ser concienzudos tienen un peso de 2 (dos estudiantes lo son). Que les guste las matemáticas o salir con los amigos son atributos de peso 1 (sólo un estudiante tiene este rasgo). Si sumamos, tenemos la puntuación de parecido familiar de los individuos. El de mayor parecido es María (le gusta el arte=3, más pintar=2, y es concienzuda=2, total 7 frente a 6 de Juan y Pedro). Teóricamente, puntuaciones directas de cuán buen representante son las personas de su grupo deberían dar una mayor puntuación a María.

Utilizando operacionalizaciones como las anteriores, se ha encontrado que un buen ejemplar es miembro de una categoría o grupo es detectable más rápidamente que sujetos con menos atributos diagnósticos. La idea general es que los ejemplares o miembros de un grupo que son altos en prototipicidad o representatividad se categorizan más rápido, se aprenden antes, se utilizan como regla de referencia cognitiva y están más accesibles en la memoria (Stephan, 1985; 1989; Fiske y Taylor, 1991).

Stephan (1985) revisa varios estudios que muestran que al activar la categorización de la pertenencia a un grupo (estereotipo racial, sexual, estudiantil) los sujetos atribuyen a los sujetos evaluados los rasgos típicos de estos grupos. Por otro lado, si el individuo es representativo o típico de su grupo se ha encontrado que se activan más fácilmente los afectos y las actitudes ante ese grupo que si no lo es. También se ha encontrado que si el individuo es un buen representante, o si es típico de su grupo, se generalizan sus conductas y actitudes a las del grupo. Igualmente, se ha encontrado que se cambian más las actitudes y creencias ante un grupo si los sujetos que actúan u opinan de forma contra estereotípica son prototípicos del grupo que si no lo son (Stephan, 1985; Fiske y Taylor, 1991). Dando un ejemplo simplista, si me dicen que X es una "madrileña pija" deduciré que le gusta la charla frívola, está interesada en la ropa de marca y que le gusta R. Martin. Si X posee todos esos atributos se me activará más fácilmente una actitud negativa (sí me disgusta ese grupo) o positiva (sí me gustan las chicas así). Igualmente, si me dice que le gusta el conjunto de música Oreja de Van Gogh, generalizaré que los seguidores de ese grupo son "madrileños pijos". Por último, si esa chica prototípica me dice que su autor preferido es J. Cortazar, que le gusta la música africana y milita en Amnistía Internacional (todas opiniones y conductas contraestereotípicas) cambiaré más mi actitud (negativa) y la representación (como reaccionarios y conservadores), que si la que expresa esas opiniones

contra estereotípicas es menos típica (tiene un solo atributo: por ejemplo le gusta la ropa de marca).

Finalmente, las investigaciones han mostrado algunas limitaciones de la concepción de los estereotipos como representaciones abstracta. El impacto de ejemplos individuales en la estereotipia se considera crítica básica de las concepciones abstractas. Se citan generalmente investigaciones en las que los juicios posteriores sobre miembros de una categoría se han visto influenciados por la información recibida previamente de otro miembro de la misma categoría. Por ejemplo, después de interactuar con un sujeto de pelo corto poco amistoso, las personas evalúan como más probable que una persona por conocer de pelo corto sea inamistosa (Marques y Páez, 1999). Digamos, sin embargo, que estas investigaciones se refieren a categorías basadas en pocos ejemplares y con expectativas débilmente estructuradas y, por tanto, aportan muy poco sobre el funcionamiento de los estereotipos normales que se basan en un amplio conocimiento directo, vicario y simbólico, y que tienen una estructuración fuerte. Como ejemplo clásico tendríamos el hecho de que se diferencie a los miembros de otro grupo nacional, que conocen personalmente, (Mohamed es majo y Peter es simpático) de su opinión de los grupos (los marroquíes y los norteamericanos son unos pesados).

Estereotipos como un Conjunto de Ejemplos

Pese a la evidencia de que las personas diferencian los juicios interpersonales - o sobre personas - de los juicios sobre grupos, algunos autores han postulado que no es necesario presuponer que los sujetos abstraen una tendencia central o prototipos de medias. También consideran discutibles que las personas infieren un conjunto de atributos categoriales diagnósticos o prototipos de rasgos de los grupos. Estos autores presuponen que las representaciones de grupos son sólo una colección de individuos que conforman el grupo. Así, los juicios sobre el grupo se harían recuperando de la memoria los ejemplares y efectuando en esos momentos algún tipo de álgebra mental. Por ejemplo, la categorización de un nuevo conocido como miembro de un grupo se haría recuperando de la memoria todos los miembros conocidos de ese grupo, y evaluando su parecido con ese conjunto de individuos (Fiske y Taylor, 1991; Park, Judd y Ryan, 1990). Por ello, este modelo no abstracto da cuenta fácilmente del cambio de las representaciones de grupo y de que los sujetos tengan una idea de la variabilidad o la heterogeneidad del grupo.

Teniendo esto en cuenta, a continuación presentamos las críticas que básicamente se hacen al *modelo de ejemplares* que nos ocupa:

- a) *No explica cómo los sujetos adquieren por aprendizaje social los estereotipos*, en particular cuando la socialización transmite información abstracta (p.ej., "los hombres no lloran" o "las mujeres son emocionales"). Algunos modelos de ejemplares plantean que la información abstracta se integra en la red asociativa como otro ejemplar, pero esto lleva a eliminar toda diferencia entre información abstracta y concreta referida a un individuo y, paradójicamente, integra elementos abstractos .
- b) *No explica el uso de la información abstracta en la evaluación de los miembros de un grupo*. Investigaciones experimentales han mostrado que si se activa antes una información sintética sobre un grupo – por ejemplo, se da información sobre el grupo en general -, ello influye en las percepciones posteriores del grupo. Además, se ha encontrado que para juicios posteriores los sujetos recuperan el juicio abstracto y no los ejemplares en los que éste se basó.

- c) *Tampoco aborda la abstracción en directo y la independencia del recuerdo de miembros de grupos y la evaluación global de estos.* Otro hecho que cuestiona la concepción de los estereotipos como mera colección de ejemplares es la evidencia de que los sujetos espontáneamente tienden a abstraer, como sucede por ejemplo con los rasgos de conductas. Por otro lado, si los juicios sobre un grupo se apoyaran en el recuerdo de los miembros individuales de éste, se debería esperar una fuerte relación entre la información sobre individuos recordada y la evaluación general sobre el grupo. Sin embargo, se sabe que la relación entre el recuerdo de conductas individuales y el juicio sobre rasgos generales es débil, así como que en algunas investigaciones hay independencia entre el recuerdo de las características individuales y el juicio sobre el grupo (Marques y Páez, 1999). Estos resultados sugieren, en su conjunto, que las generalizaciones o abstracciones de nivel grupal se realizan espontáneamente, en directo, y que se utilizan posteriormente con relativa independencia de la información sobre ejemplares o miembros del grupo.
- d) Finalmente, tampoco se explica *la eficiencia cognitiva del modelo abstracto.* Si los estereotipos consistieran en conjuntos de ejemplares, el gasto cognitivo provocado por estos sería enorme, es decir, cada vez que se activara el estereotipo deberían recuperarse y utilizarse todos los ejemplares. Y además, debería integrarse toda la información sobre nuevos miembros o ejemplares. Algunos modelos de ejemplares plantean que la recuperación de la información concreta se haría de manera automática y paralela, sin provocar gasto cognitivo (Hamilton y Sherman, 1994 citado en Marques y Páez, 1999).

Otros autores, con los que coincidimos en mayor medida, piensan que las representaciones de grupo constan tanto de aspectos abstractos, generales, de información sobre el grupo como categoría, como de información sobre los individuos que son miembros del grupo. Además de los resultados antes reseñados, señalemos que la representación de un grupo no se puede reducir a una simple categorización o clasificación de un grupo de sujetos como similares entre ellos y diferentes de otros. Es más, la mera categorización debe apoyarse en una teoría implícita o por una definición categorial que defina los criterios de inclusión (Hamilton y Sherman, 1994 citado en Marques y Páez, 1999). Una representación de grupo hace referencia a éste como una totalidad. Los resultados de recuerdo social son diferentes en función de si se presenta a los sujetos más como miembros de un grupo que como miembros de una masa difusa o agregado de individualidades. Cuando los sujetos son miembros de grupos cohesivos las conductas contra-estereotípicas o inconsistentes con las expectativas ante ese grupo se recuerdan mejor, mientras que en el caso de un grupo laxo y poco cohesionado se recuerdan mejor las conductas congruentes con el estereotipo (Fiske y Taylor, 1991).

Por otro lado, los cambios de actitudes y creencias ante miembros de grupos no se generalizan al grupo en su conjunto; es decir, aunque hay una actitud más positiva para el sujeto con el cual se ha interactuado cooperativamente, las creencias estereotípicas sobre el grupo no cambian. Por ejemplo, las investigaciones muestran que las personas con actitudes racistas que deben colaborar con personas de raza negra y que están satisfechos de esa colaboración, no cambian automáticamente sus prejuicios anti-negro.

Para concluir, y con motivo de todo lo anterior, pensamos que las representaciones de grupo no se pueden reducir a la representación de los individuos que se categorizan como similares. Es más probable que las representaciones de grupo reúnan tanto

información categorial, de tipo prototípico, como información sobre los ejemplares o los individuos que lo componen.

Percepción de Heterogeneidad del Endogrupo y de Homogeneidad del Exogrupo

La revisión meta-analítica de Mullen y Hu (1989 en Marques y Páez,1999) confirma que el exogrupo se percibe como menos diferenciado y más homogéneo, aunque la diferencia con el endogrupo es mediana baja. De hecho, hay bastante información que confirma que los sujetos se representan a su endogrupo de forma más compleja (hacen más referencia a subgrupos), con un nivel de información más profunda (recuerdan más información subordinada y utilizan más categorías abstractas de lenguaje si las conductas del endogrupo son positivas), y con una mayor cantidad de dimensiones independientes (Maas, Salvi, Arcuri y Semin, 1988 en Marques y Páez,1999). Como ejemplo, mencionemos los resultados de protocolos de pensar en voz alta sobre la variabilidad del grupo cuando los sujetos hablaban sobre su grupo (ingenieros) o sobre un exogrupo (economistas). Los sujetos mencionaban más referencias a sí mismo y a subgrupos, hablando menos de ejemplos o instancias concretas de conductas individuales, al reflexionar sobre el endogrupo que sobre el exogrupo.

La menor familiaridad o el nivel de conocimiento directo del grupo explica este efecto de una percepción de mayor homogeneidad o menor variabilidad en el exogrupo. Ahora bien, en ocasiones se representa al endogrupo como más homogéneo que el exogrupo: por un lado, si el atributo es normativo y/o si se hace saliente la pertenencia grupal frente a otro grupo o si hay conflicto entre los grupos, es decir, si nuestro grupo se ve amenazado, percibimos que somos relativamente parecidos o homogéneos (Marques y Páez, 1999).

Finalmente, como hemos visto en el capítulo de individualismo-colectivismo y el de actitudes, las personas de culturas colectivistas perciben a su grupo como más homogéneo que a un exogrupo, y al mismo tiempo tienden a diferenciar más entre endo- y exogrupos, mostrando mayor estereotipia que los individualistas, probablemente, por el menor contacto con exogrupos en estas culturas. Ahora bien, los individualistas también forman estereotipos e inclusive, hay estudios que han mostrado que tienen estereotipos de género más diferenciados que los colectivistas – recordemos que en las culturas individualistas también se daban diferencias de personalidad entre hombres y mujeres más marcadas - (Hofstede, 1998). La importancia otorgada en las culturas individualistas a la diferencia entre persona y grupo hará que estas personas perciban más diferencias en rasgos personales y de grupo que los colectivistas, que perciben a persona y grupo de forma menos distintiva. Ahora bien, al mismo tiempo y como veremos más abajo, el desarrollo social, el menor colectivismo y distancia jerárquica se asocian a actitudes y creencias de géneros menos tradicionales y más igualitarias.

CULTURA Y ESTEREOTIPOS DE GÉNERO

Ana V. Arias

El género es una de las categorías más salientes en la percepción social y en la atribución de diferencias en prácticamente todas las culturas estudiadas. Es decir, ciertos aspectos de diversa naturaleza se asignan diferencialmente a hombres y a mujeres.

Estudios que compararon los estereotipos de género de estudiantes euro-americanos con los de estudiantes afro-americanos mostraron que ambos grupos coincidían en su percepción del género y en las actitudes hacia los roles de género. En cambio, las mujeres afro-americanas y euro-americanas, frente a los hombres adoptaron actitudes más positivas hacia las mujeres que los hombres (Eagly y Mladinic, 1994). Cuarenta años antes, Sheriffs y McKee (1957) confirmaron que de 200 adjetivos de personalidad, un amplio listado era utilizado diferencialmente para definir a hombres y a mujeres. En general, los hombres eran considerados francos y honestos en las relaciones, racionales, competentes y comprometidos con el ambiente. Las mujeres por otro lado, eran vistas como cálidas emocionalmente, comprometidas en relaciones sociales y en temas no materiales.

Estos estudios al igual que otros que iremos citando a continuación avalan que el género es un constructo cuya significación social impregna los procesos individuales, de interacción, de grupo, los institucionales y los construidos culturalmente.

Contenido de los Estereotipos de Género

La orientación dominante en el estudio de los estereotipos de género se ha centrado en las creencias acerca de dos dimensiones de personalidad: la instrumentalidad y la expresividad. Parsons y Bales (1955) utilizan esta terminología para referirse a las características que definen diferencialmente a hombres y a mujeres. Otros autores plantean distinciones alternativas, aunque en cierto modo similares. Este es el caso de la distinción que se establece entre los conceptos de agencia/comunidad (Bakan, 1966); o los conceptos de autonomía/comunicación de Markus y Oyserman (1989). Todas estas distinciones consideran que los hombres y las mujeres se diferencian en que los primeros tienden a manifestar características como la autoafirmación, la independencia y aspectos relacionados con control y dominio. Se asume también que tienden a implicarse en actividades no interpersonales. Frente a ellos, las creencias sobre las mujeres consideran que las características que las definen son su dependencia, el hecho de ser emocionales y su preocupación y cuidado de las relaciones sociales. Se considera, simultáneamente, que las mujeres se orientan hacia las relaciones y su armonía.

Fueron los trabajos de Rosenkrantz y sus colaboradores los que inician a finales de los años 60 la tradición metodológica que ha inspirado la construcción de los instrumentos más utilizados en las décadas siguientes. En sus trabajos, presentaron un listado formado de 122 ítems bipolares que los participantes debían responder indicando el grado en que cada característica podría aplicarse a los hombres o a las mujeres. Se

consideraron estereotípicos los rasgos que, al menos en el 75% de la muestra de hombres y de mujeres, fueron definidos como más característicos de uno u otro sexo – el 41 del total de los rasgos presentados cumplieron este criterio - (Rosenkrantz et al., 1968).

Variaciones de estos instrumentos son los que se han utilizado tradicionalmente para medir las dimensiones de masculinidad y feminidad. En concreto, el BSRI (Inventario de Roles Sexuales de Bem, 1974) está compuesto por 60 ítems extraídos de los 200 presentados inicialmente. Los resultados obtenidos en estos trabajos confirman que existe una tendencia general a percibir diferencialmente a hombres y mujeres. Además, sucesivos trabajos realizados en diferentes países confirman que esta tendencia persiste a lo largo de múltiples culturas. En España son varios los trabajos que utilizando este tipo de instrumentos han probado la dicotomía entre los rasgos instrumentales y los expresivos en la percepción de género (Etxebarria et al., 1992, Morales y López-Sáez, 1994, 2000).

Morales y López-Sáez (1994), a partir del BSRI, pidieron a los participantes que indicaran el porcentaje de hombres y de mujeres que poseían cada uno de los rasgos presentados. Los principales resultados obtenidos avalan la relevancia que para los españoles tiene la instrumentalidad y la expresividad en la percepción del género. El 60,6% de la muestra estereotiparon a las mujeres y el 65,5% a los hombres. Hay que decir que también encuentran diferencias individuales, un 28,8% de la muestra no estereotipa a las mujeres y el 22,1% no lo hace con los masculinos y finalmente un 10,6% y un 12,% contra estereotípicos en los femeninos y en los masculinos, respectivamente. El estereotipo masculino estaba formado por los siguientes rasgos: amante del peligro, actúa como líder, agresivo, atlético, duro, egoísta, individualista y persona fuerte. Y el contenido del femenino estaba compuesto por: afectuosa, amante de los niños, cariñosa, compasiva, comprensiva, llora fácilmente, y sensible a las necesidades de otros, sumisa y tierna.

Morales y Arias (Arias, 2001) obtuvieron el contenido estereotípico a partir de preguntas abiertas. Se solicitó a los participantes que indicaran tres características que definían al hombre y a la mujer típica de su cultura. La muestra representativa de la población española, proporcionó más de 6000 respuestas que cinco jueces codificaron en categorías mediante el análisis de su contenido semántico. El criterio utilizado para incluir una respuesta en una categoría fue que, de los cinco jueces, al menos 4 estuvieran de acuerdo en la categoría en cuestión. El resultado final fue un conjunto de 120 categorías distintas más una última que contenía las expresiones que los jueces no fueron capaces de incluir en ninguna de las anteriores, por su elevada ambigüedad o por su escasa frecuencia de uso. Finalmente, se hizo un contraste de medias que permitió identificar aquellas categorías que se utilizaron diferencialmente para definir a hombre o a mujeres. Los resultados confirman una tendencia a percibir diferencialmente a unos y otras, e informa de un elevado acuerdo en la percepción estereotípica de género entre las 17 regiones españolas estudiadas. Las tablas que se presentan a continuación recogen los contenidos del estereotipo masculino y femenino² obtenido con una muestra representativa de la población española. Al igual que con estrategias de medida alternativas, se encuentra un conjunto de rasgos que forman la percepción estereotípica, No obstante, estos resultados no son del todo coincidentes con los presentados previamente, aportando mayor complejidad y flexibilidad que con las listas de rasgos o adjetivos.

² p < .05

Tabla 2: Rasgos Libres Masculinos

Rasgos	t (g.l.= 1.210)	Rasgos	t (g.l.= 1.210)	Rasgos	T (g.l.= 1.210)
Atención al cuerpo	3,480	Deshonesto	3,098	Menos Machista	7,515
Bruto	2,652	Dominante	3,029	No colabora	2,896
Cabeza de familia	4,174	Duro	4,508	Orgullosos	2,203
Cabezota	3,860	Egoísta	9,724	Pasivo	3,149
Callejero	2,002	Formal	4,151	Poco solidario	2,652
Celoso	2,002	Frío	2,002	Posesivo	2,837
Cobarde	2,240	Fuerte	3,636	Preocupaciones	2,455
Colabora/ayuda	7,652	Igualdad	2,845	Prudente	2,240
Cómodo	3,792	Irresponsable	3,693	Temeroso	2,002
Competitivo	2,837	Juerguista	4,137	Tradicional	2,240
Comprensivo/Tolerante	3,642	Lógico/Racional	2,652	Vago	3,010
Conservador	2,502	Machista	19,298	Vicioso	2,455
Deportista	3,061	Materialista	3,595		

Tabla 3: Rasgos Libres Femeninos³

Rasgos	t (g.l.= 1.210)	Rasgos	t (g.l.= 1.210)	Rasgos	t (g.l.= 1.210)
Activa	-9,515	Humilde	-2,24	Madre	-4,282
Ama de Casa	-9,833	Independiente	-11,399	Moderna	-3,369
Atrevida	-2,339	Innovadora	-2,114	No libre	-2,328
Características Físicas	-6,438	Integrada en el mundo	-5,04	Ordenada	-3,33
Discriminad/Diferentes	-3,01	Inteligente	-4,637	Preparada	-6,223
Doble Rol	-3,33	Liberal	-5,672	Sacrificada	-3,86
Emprendedora	-4,793	Libertina	-2,502	Segura	-2,837
Espabilada	-2,679	Libre	-8,196	Sensible/Tierna	-2,535
Femenina	-6,345	Limpia	-3,174	Sumisa	-3,595
Feminista	-4,84	Luchadora	-2,467	Trabajadora	-2,528

Trabajos realizados con muestras de americanos de diferente procedencia cultural confirman percepciones menos estereotípicas menos tradicionales de lo que se esperaba. Por ejemplo, se encuentra que las mujeres afro-americanas son vistas con rasgos que informan simultáneamente de aspectos instrumentales y expresivos (Davenport y Yurich,1991). En este mismo sentido, revisiones de estudios realizados por otros autores, encuentran que los hispanoamericanos, principalmente México-americanos, no confirma la visión tradicional del hombre como machista y dominante y el de las mujeres como sumisas y pasivas, aun así, encuentran que el estereotipo de la mujer hispanoamericana es más tradicional que el de las afro-americanas y las euro-americanas (Vázquez-Nuttall, Romero-García y De León, 1987).

También se encuentran semejanzas transculturales en el estudio de Eagly y Kite (1987) realizado con estudiantes norteamericanos. Los participantes debían describir a

³ Los Rasgos Libres Femeninos se caracterizan por tener una t negativa en los análisis, ya que se corresponden con una diferencia a su favor (media del porcentaje de asignación a hombres - media del porcentaje de asignación a mujeres)

las personas de 28 nacionalidades a partir de los rasgos de personalidad instrumentales y expresivos. Los resultados indicaron que, en la mayor parte de los países, se definía la persona típica de cada nacionalidad, coincidían con el estereotipo de los hombres. En cambio, cuando se pedía que describieran a las mujeres y a los hombres, las mujeres tendían a ser descritas en términos de su estereotipo de género. Estos resultados sugieren a las autores que las mujeres de diferentes nacionalidades tienden ser percibidas en función de su género, en cambio, los hombres tienden a ser percibidos en función de su nacionalidad Y esto es así para un gran número de nacionalidades.

Entre los estudios transculturales de estereotipos de género, los realizados por Williams y Best (1990) resultan paradigmáticos. En su investigación Williams y Best presentaron los 300 adjetivos del Adjective Check List (ACL), (Gough y Heilbrun, 1980) aproximadamente a 100 estudiantes universitarios, entre hombres y mujeres, de 27 países diferentes. Se les pidió que indicaran, para su cultura, los adjetivos que estaban asociados más frecuentemente con hombres que con mujeres o no estaban asociados diferencialmente con el género. Se consideraron rasgos estereotípicos a aquellos con valores extremos según Brigham. Es decir, los que obtuvieron un M % superior a 67% o inferior al 33%. Hay que entender el M % como un indicador de acuerdo sobre el grado en que un rasgo determinado es asociado diferencialmente con otro que es el porcentaje de personas que consideran que se asocia a los hombres dividido por la suma del porcentaje de personas que los asocian a hombres y el porcentaje de los que lo asocian a mujeres.

Los resultados de estos estudios revelan un sustancial acuerdo en el contenido estereotípico entre los países. Identificaron seis adjetivos que eran asociados a los hombres en todas las culturas estudiadas, a saber, aventurero, dominante, enérgico, independiente, masculino, y fuerte. Y tres adjetivos comunes para el estereotipo de la mujer, en concreto, sentimental, sumisa, y supersticiosa. Por otro lado, identificaron un amplio listado de adjetivos que se asociaban en la mayoría de las culturas al hombre (valiente, severo, dominante, robusto, independiente, rudo, no emocional, duro, atrevido, aventurero, progresista, fuerte, juicioso, emprendedor, enérgico, autocrático, activo y agresivo) o a la mujer (temerosa, compasiva, sumisa, débil, dependiente, sensible, emocional, sentimental, supersticiosa, afectiva y atractiva). Una vez más se confirma que la masculinidad psicológica acompaña a los rasgos instrumentales relacionados con tareas de consecución de metas en el mundo público del trabajo, mientras que los rasgos psicológicos femeninos se relacionan con los expresivos rasgos de personalidad relacionados con el cuidado del mundo privado del hogar.

Los estereotipos de hombres y de mujeres diferían más en los países más desarrollados y en los que, según la clasificación de Hofstede, los valores de los hombres estaban orientados al trabajo o eran más individualistas (Williams y Best 1990). Algunas sociedades evaluaron más positivamente a los hombres y otras al contrario. Por ejemplo, Nigeria valoraba más el estereotipo del hombre que el de la mujer. En general no había diferencias en la valoración del estereotipo masculino y femenino, aunque en la mayoría de las naciones consideraban a los hombres mucho más activos y fuertes que a las mujeres. En términos generales, los resultados indican que la magnitud de la diferencia entre hombres y mujeres en fuerza y en actividad eran mayores en los países socio-económicamente menos desarrollados que en los más desarrollados. Además, la fuerza y la actividad también tendían a ser mayores en países cuyo nivel de alfabetización era menor y menor era el porcentaje de mujeres en la universidad. Los autores consideran que estos resultados sugieren que los adelantos económicos y educativos están acompañados por una reducción, aunque no una

desaparición, de la tendencia general a ver a los hombres como más fuertes y más activos que a las mujeres.

Origen de las Semejanzas Transculturales

En el último apartado hemos ido constatando que las percepciones de género a lo largo de diversas culturas tienen un gran número de aspectos comunes. Se puede decir de hecho, que hay más semejanzas que diferencias (Williams y Best, 1990; Eagly y Kite, 1987). A la luz de estas evidencias se han propuesto diversas teorías para explicar los aspectos comunes o diferenciales y los diversos grados en los que se manifiesta la estereotipia entre culturas.

La perspectiva de los estudios realizados hasta los años 60 y los 70 consideraba que las diferencias encontradas entre hombres y mujeres, que eran convergentes con la estereotipia de género, eran invariantes (Deaux y LaFrance, 1998). La perspectiva feminista, por el contrario, cuestionó la veracidad de la estereotipia asociada al género y su justificación sobre la base de la existencia de diferencias innatas. Iniciaron los estudios sobre los roles sociales asociados al género y no sólo dirigieron su atención hacia las diferencias entre sexos, sino también hacia las semejanzas, identificando los aspectos macrosociales y culturales que comúnmente se le asocian.

Las Teorías del Rol Social

En todas las sociedades estudiadas, en mayor o menor grado, se tiende a percibir diferencialmente a hombres y a mujeres y simultáneamente, se tiende a hacer un reparto diferencial de los roles. Los estudios etnográficos realizados en diversas culturas y comunidades del mundo, aportan numerosos ejemplos en sus análisis del género (véase, Brettell y Sargent, 2001).

Teoría de la Distribución de Roles

La distribución desigual de roles sociales es el punto de partida de la teoría del Rol Social (Eagly, 1987; Eagly y Steffen; 1984, Eagly y Wood, 1982). Sus autoras proponen que la distribución diferencial de los roles sociales (ámbito laboral - ámbito del hogar) asociados al género, desencadena creencias compartidas sobre los atributos de personalidad y, de forma más amplia, genera expectativas acerca de conductas, intereses y capacidades de los grupos que ocupan mayoritariamente esos roles. Eagly y Steffen (1984) solicitaban a los participantes de su estudio que estimaran los rasgos de personalidad de una serie de personas que desempeñaban ciertos roles. Así, se pedía a los participantes que describieran los rasgos de personalidad de las personas-estímulo que se les presentaba. La información que se les aportaba fue el sexo y el rol que desempeñaban, siendo roles agénticos o comunales, según el caso. Los resultados de su estudio les llevaron a concluir que la percepción de las mujeres como más comunales y menos agénticas y la de los hombres como más asertivos y menos comunales surge de observar que las primeras se concentran en mayor medida en roles domésticos y los segundos en roles laborales. Se tendía a percibir más agénticas a aquellas personas, fueran hombres o mujeres, que desempeñaban roles agénticos. La estimación de rasgos socio-emocionales se asociaba en mayor medida a los ocupantes de roles comunales (Eagly y Steffen, 1984). Es decir, se ha encontrado que no es el sexo, sino la

distribución diferencial de roles es la que genera expectativas de conducta diferenciales y estimación de rasgos comunales y agentes diferenciales.

Posteriormente estas autoras han afirmado que “en la medida en que los roles sociales de los hombres y las mujeres se hagan semejantes y las mujeres se integren a las instituciones societales en las mismas posiciones que ocupan los hombres, las mujeres serán percibidas como similares a los hombres...” (Eagly y Kite, 1987).

Respecto al origen de los estereotipos, esta teoría supone que es la propia existencia de diferencias en la distribución de roles la que desencadena un proceso de asignación diferencial de atributos. Es la percepción de diferencias la que requiere ser explicada y como consecuencia la que desencadena un proceso de asignación de rasgos explicativos. En este sentido se entiende que los roles son más básicos que los rasgos atribuidos a los sexos y que en ellos está el origen de la estereotipia de género (Eagly, 1987, Eagly y Steffen, 1984). Por otro lado, se plantea que a medida en que la distribución de roles cambie en un sentido más igualitario, la tendencia a estereotipar se reducirá reflejando un nuevo equilibrio en la distribución de roles sociales que no necesitará ser explicado a partir de rasgos diferenciales (Eagly y Kite, 1987).

Teoría de la Complementariedad

Hoffman y Hurst (1990) sugieren que son los rasgos estereotípicos los que justifican la distribución desigual de roles y como consecuencia su perpetuación. Este es el motivo por el que el estereotipo de género destaca las covariaciones entre sexo y rol, en lugar de destacar las covariaciones de los roles de trabajador/a del hogar versus trabajadores/as fuera del hogar (Bem, 1985; Brannon, 1996; Eagly y Dielman, 1997). Tal y como plantean Jost y Banaji (1994), los estereotipos de género justifican y mantienen la división laboral entre hombres y mujeres ignorando la influencia que los roles ejercen sobre la conducta y sobre las manifestaciones asociadas a rasgos.

Ciertos roles dan lugar a la manifestación de ciertos rasgos que son concomitantes con los primeros. Por ejemplo, el rasgo comunal es complementario a roles socio-emocionales y el rasgo agéntico sería el equivalente en los roles de tarea o laborales. Así, unos y otros se complementan. Por otro lado, la complementariedad se refiere a la función que cumple el hecho de considerar que los rasgos que se manifiestan en el desempeño de los roles justifican la asignación y distribución diferencial en estos roles. Es decir, la distribución desigual se justifica a partir de la existencia de unos rasgos propios para cada género. No se puede predecir necesariamente un proceso de cambio en la tendencia a estereotipar a medida que la distribución de roles cambie. Muy al contrario, lo que se puede predecir es que los rasgos estereotípicos son un obstáculo para lograr el cambio en la distribución de roles en un sentido más igualitario. Desde la teoría de la complementariedad, se plantea que si bien rasgos y roles son congruentes entre sí, y como consecuencia la estereotipia en estas dimensiones puede mostrar también esta complementariedad, hay mayor lugar para la independencia entre una y otra tendencia, ya que la estereotipia de rasgos no depende tanto de la propia distribución desigual de roles como de la función que cumple para justificar un determinado “estado de cosas”, como puede ser la propia desigualdad en la distribución de roles o en otros aspectos.

Estudios transculturales y longitudinales encuentran evidencia más acorde con la teoría de la complementariedad. Así, en el trabajo ya citado de Williams y Best (1990) los países con mayor desarrollo económico, indicador asociado a mayor igualdad de rol

género, eran precisamente los que diferenciaban más a los hombres y a las mujeres. Los estudios longitudinales encuentran resultados similares a estos últimos.

Los estudios realizados en España por Morales y colaboradores, no confirman las expectativas de la teoría de la distribución diferencial de roles. No encuentran la correspondencia esperada entre las creencias de roles y las creencias estereotípicas de rasgos de personalidad. Tampoco encuentran un patrón común en los efectos de los factores individuales y colectivos sobre las diferentes dimensiones de estereotipia (Arias, 2001). Es decir, la variabilidad transcultural e intracultural en las dimensiones de roles y de rasgos muestra que son relativamente independientes, tal y como predice la teoría de la Complementariedad.

Efectos del Individualismo y Postmaterialismo en la Estereotipia de Género

Los resultados obtenidos por Williams y Best muestran que se encuentra por un lado que las culturas más tradicionales enfatizan en mayor medida las diferencias de roles entre géneros frente a las culturas más individualistas. Simultáneamente, se encuentra que es precisamente en estas últimas culturas, las individualistas, en las que se percibe de manera más diferencial los atributos o los rasgos de personalidad de hombres y de mujeres.

También los resultados obtenidos por Costa et al. (2001) referidos a las diferencias entre hombres y mujeres en atributos de personalidad ofrecen un patrón similar al de Williams y Best. Concretamente, estos autores encuentran que las diferencias entre géneros son similares a las diferencias en estereotipos, es decir, que en las culturas más desarrolladas se encuentra menor diferenciación de rol entre géneros pero simultáneamente, mayor diferenciación en la autoasignación de rasgos de personalidad.

En síntesis, se puede plantear que las culturas individualistas y las que han experimentado mayor evolución hacia el postmaterialismo enfatizarán en menor medida las diferencias de roles de género, mostrando a la vez una percepción más diferenciada en la dimensión de rasgos estereotípicos. Esto se explica a partir de la mayor complejidad del pensamiento orientado a la percepción diferencial de personalidad en las culturas individualistas. Es decir, en estas culturas las diferencias de roles entre hombres y mujeres se enfatizan en menor medida respecto a lo que ocurre en culturas menos individualistas y a la vez, el énfasis en valores individualistas genera las creencias sociales más elaboradas, centradas más en las diferencias personales que en el desempeño de roles (Costa et al., 2001) y como consecuencia una mayor focalización en la dimensión de rasgos de personalidad como elemento diferenciador entre los sexos.

Estereotipos Étnicos o Nacionales

Las investigaciones sobre estereotipos nacionales o regionales buscan saber cómo se perciben a sí mismos y cómo son percibidos ciertos grupos nacionales o culturales.

En el año 1933 Katz y Braly publicaron un artículo, ahora clásico, sobre los estereotipos étnicos de los estudiantes de la Universidad de Princeton (Katz y Braly, 1973 en Marques y Páez, 1999). Los individuos escogían 5 adjetivos de una lista de 84 rasgos para caracterizar a alemanes, italianos, ingleses, judíos, negros, norteamericanos, irlandeses, japoneses, chinos y turcos y confirmando la idea del carácter consensual de los estereotipos, se encontró que a algunos grupos un número alto de personas atribuía el mismo rasgo. Por ejemplo, la mayoría de los sujetos percibían a los alemanes sobre todo en rasgos de "mentalidad científica" (84%) y a los negros de "supersticiosos" (78%). Por otro lado, se encontró que sobre algunos grupos no existía un estereotipo bien consolidado (p.ej., turcos, chinos y japoneses) y que la claridad del estereotipo no tenía relación con las preferencias hacia los endogrupos.

Peabody (1985) comparó los rasgos atribuidos a las naciones en los estudios del carácter nacional con los atributos estereotípicos asignados a esas naciones en su investigación con estudiantes universitarios. Para ello aplicó una escala de rasgos de personalidad. Esta escala contenía rasgos en su aspecto negativo y positivo (p.ej., "pacífico" versus "pasivo") y sus antónimos (p.ej., "agresivo" versus "enérgico").

Se encontró que los atributos de personalidad se organizaban alrededor de dos dimensiones descriptivas. La primera se denominó "laxo" versus "apretado" (o "relajado" versus "autocontrolado") y trataba sobre el grado del control de expresión de los impulsos. Por ejemplo, las características como "autocontrolado", "inhibido", "persistente" y "rígido" estaban en el polo "apretado" de la dimensión, mientras que "impulsivo", "espontáneo", "inconstante" y "flexible" pertenecían al polo "laxo".

La segunda dimensión describía la distinción "asertivo" versus "no asertivo" con los rasgos como "presuntuoso", "seguro" en el lado que describía asertividad y "modesto", "inseguro" en el lado opuesto. Además, se encontró un acuerdo sustancial en el contenido de los estereotipos sobre alemanes, italianos, norteamericanos, franceses e ingleses, así como coincidencias entre los estudios del carácter nacional y la descripción estereotípica.

Según los ensayos y los estudios sobre el "carácter nacional germánico", los *alemanes* se caracterizaban por su aprecio por el orden, necesidad de reglas, sistematización de las ideas y racionalización; un contraste entre la esfera privada - en la que había una baja distancia social - y la esfera pública, donde las relaciones interpersonales eran más distantes. Finalmente, se les describía teniendo una tendencia hacia los objetivos colectivos y romanticismo, aceptando los placeres sensuales así como

una comunicación ruda y directa. En la investigación de Peabody, los alemanes eran descritos como altos en control de impulsos o polo tenso de la dimensión autocontrolado-relajado. Por ejemplo, se les evaluaba alto en rigurosidad, que se asociaba a la dimensión "tenso" y reflejaba el autoritarismo germánico. Además, se percibía a los alemanes como "persistentes" y "rígidos", asociados a dicha dimensión y a las características consideradas típicas de los alemanes. También se les evaluaba como altos en "asertividad", puntuando de forma similar o más que los EEUU en rasgos de personalidad tales como "activos", "enérgicos" y "agresivos", "seguros" y "presuntuosos".

Los *italianos* se caracterizaban, según los ensayos y estudios sobre su "carácter nacional", por el realismo (la aceptación de los hechos y su adaptación a ellos), la relevancia del interés personal y familiar sobre el bienestar público (el familismo amoral o la promoción de los intereses personales y familiares sobre los fines y bienes públicos), la desconfianza social generalizada y ante las instituciones, la necesidad de dar una imagen pública favorable y el cultivo de las relaciones particularizadas (ya que las instituciones no funcionan, es esencial tener redes de conocidos y compadres que ayuden a obtener recursos). El perfil aquí descrito es el de una sociedad colectivista, pobre en recursos y que incita a la competición con los miembros del exogrupo (véase el capítulo sobre confianza interpersonal). Utilizando rasgos de personalidad, el estudio de Peabody encontró que los italianos fueron percibidos como altos en expresividad de los impulsos ("relajados" en la dimensión de autocontrol) y asertivos.

Los *ingleses* se caracterizaban desde la perspectiva del carácter nacional, por la autolimitación de asertividad, inhibición de emociones y de agresividad, el ascetismo en cuanto a los placeres sensoriales, el ser reservados y mantener la distancia social. Además, se caracterizaban por valorar las reglas claras de cooperación y participación pública (asociacionismo alto y valoración del "juego limpio"). En el estudio de Peabody se les evaluó alto en control de los impulsos (p.ej. en autocontrolado, serio, prudente y calmo) y medio neutro en asertividad lo que es coherente con las características anteriormente descritas.

Los *norteamericanos*, que se describían como igualitarios, orientados al logro, coherentemente eran evaluados en el estudio de Peabody como los más asertivos de todos. Por ejemplo, eran los más altos en actividad, seguridad y eran los segundos después de los alemanes en energía y agresividad. Por otro lado, se evaluaban como relativamente autocontrolados, aunque se les describía también como más espontáneos e impulsivos, alegres y frívolos que a los otros grupos nacionales.

Los estudios sobre el carácter nacional de los *rusos* enfatizaban la importancia de las relaciones personales, la expresión de las emociones, la dependencia de autoridad y del grupo y la presencia de ambivalencias y contradicciones como pasar del optimismo al pesimismo. En el estudio original de Peabody los rusos eran descritos como medio altos en asertividad aunque altos en autocontrol. En este caso se encontraron discrepancias considerables entre el auto- y el heteroestereotipo. Así, mientras los rusos tendían a percibirse a sí mismos como expresivos, sociables y poco asertivos o pasivos (lo que además era congruente con los estudios sobre carácter nacional ruso), eran percibidos como autocontrolados y asertivos por estudiantes europeos. La falta de familiaridad (directa, por informes de otros y por literatura, prensa y mass media) con las personas de este país hacían que se infirieran los rasgos psicológicos de la orientación ideológica y la política exterior del régimen soviético.

Otra investigación con muestras representativas de los años 60 sobre los rasgos psicológicos nacionales en Europa encontró un favoritismo endogrupal. Este consistía en

que los individuos asignaban a su propio grupo nacional más características positivas que lo que hacían las personas de otras naciones. Al mismo tiempo, se manifestó un acuerdo entre auto- y heteroestereotipos en la mayoría de los casos. Coincían los porcentajes de rasgos que las personas asignaban a su grupo nacional y los que les asignaban los miembros de otros países europeos. Así, había consenso en la percepción de italianos⁴, belgas⁵, alemanes⁶ y holandeses⁷. En cambio, no había coincidencia entre el autoestereotipo y el heteroestereotipo nacional en el caso francés⁸ e inglés⁹. Se atribuía a los italianos ser más enamoradizos (38%), excitables (33%), románticos (31%), alegres (28%), flojos (20%) y frívolos (16%) que todos las otras naciones. Además se consideraba que eran menos disciplinados, concienzudos, fríos y científicos. A los belgas se les atribuía ser trabajadores (41%), poco románticos y frívolos. Los alemanes se percibían como trabajadores (46%), científicos (30%), enérgicos (30%), disciplinados (27%) y concienzudos (26%). Los holandeses eran percibidos como trabajadores (37%), de confianza (26%) y concienzudos (26%) (Koomen y Baehler, 1996).

En España, la investigación de Ovejero (1991) puso de manifiesto el carácter dinámico y cambiante de los estereotipos nacionales. Para estudiar el cambio de estereotipos utilizó la escala de Katz y Braly en Oviedo y comparó sus resultados con los de una investigación similar realizada por Pinillos (1960) en Madrid en el año 1956. Encontró que aunque con el paso del tiempo algunos rasgos continuaban ser considerados como característicos de ciertas naciones, variaba el grado de consenso sobre su tipicidad. Por ejemplo, los estudiantes españoles han pasado de considerar mayoritariamente (94% de los individuos en 1956) el ser trabajadores como el rasgo característico de los alemanes a un menor acuerdo (29% en 1989) sobre la tipicidad de este rasgo. Igualmente, a los negros se les percibía en menor medida como supersticiosos en 1989 en comparación con el pasado (de 64% a 19%).

Por otra parte, los resultados de nuestro estudio, realizado en el año 2002 replicando el estudio de Ovejero con los estudiantes de Psicología en el País Vasco, han demostrado que, incluso en los últimos 13 años, los estereotipos sobre los grupos nacionales han cambiado por lo menos parcialmente, tal como se puede apreciar en la Tabla 4.

Así, el estereotipo actual de los marroquíes se compone de tales rasgos como "apego a tradiciones" (68%), religiosos (64%), "tradicionales" (39%), "poco de fiar" (33%) y "lealtad a los vínculos familiares" (27%). Los rasgos más frecuentes para describir al grupo de africanos (negros) eran "apego a tradiciones" (61%), "espíritu deportivo" (52%), "supersticiosos" (42%), "tradicionales" (33%) y "muy religiosos" (30%). A los latinoamericanos se les ha descrito como "sensuales" (52%), "charlatanes" (42%), "muy religiosos" y "apasionados" (33%), "lealtad a los vínculos familiares" y "supersticiosos" (24%). Los rusos han sido más frecuentemente caracterizados en rasgos "reservados" (46%), "espíritu deportivo" y "amantes de progreso" (33%), "muy nacionalistas" (30%) e "inteligentes" (27%).

⁴ r media=0,72

⁵ r media=0,73

⁶ r media=0,63

⁷ r media=0,64

⁸ r media=0,23

⁹ r media=0,17

Tabla 4. Frecuencia en porcentajes de la Asignación de los Rasgos a los Grupos Culturales

	1956*	1985**	1989**	2002***
Latinoamericanos				
Religiosos			30	33
Alegres		23	23	
Tranquilos			31	18
Supersticiosos			19	24
Lentos			19	
Marroquíes				
Religiosos		36	37	64
Sucios	30	36	37	24
Atrasados		31	26	3
Mercenarios		29	20	
Ignorantes	31	17	19	3
Negros				
Espíritu deportivo		37	44	52
Muy religiosos		22	28	30
Amantes música		21	25	3
Supersticiosos	64	21	19	42
Rusos				
Serios		36	33	9
Fríos		33	33	
Rígidos		25	30	6
Espíritu deportivo		29	22	33

Fuente: *Pinillos (1960); ** Ovejero (1991); *** la propia (2002).

La evidencia empírica ha demostrado que los estereotipos no son tan rígidos como se creía anteriormente. Su contenido puede cambiar en función de varios factores, siendo producto de una situación cultural e ideológica y reflejando las relaciones intergrupales dependiendo del momento histórico concreto. En una investigación reciente Poppe (2001) confirmó el carácter cambiante de los estereotipos: los estereotipos de los adolescentes de varios países del centro y del oeste de Europa (Polonia, Rep. Checa, Bulgaria, Hungría, Rusia y Bielorrusia) sobre otras naciones y minorías étnicas se han modificado al pasar un año. Los factores que predecían este cambio estaban relacionados con el poder económico (a mejor desarrollo, estereotipos más positivos y viceversa) y relaciones intergrupales. Naciones que eran percibidas como más nacionalistas y conflictivas y con un menor poder económico fueron percibidas como menos morales, una de las dimensiones subyacentes de estereotipos encontrada en esta investigación.

Los contenidos de los estereotipos que se comparten reflejan en el sentido común diferencias sociales y culturales entre grupos. El acuerdo entre auto y heteropercepción - sobre todo si se tiene una cierta familiaridad con los grupos culturales objetos del estereotipo - se puede concebir como confirmando el núcleo de verdad de un estereotipo. Además, los estereotipos no sólo consisten en un conjunto de atributos sino que también pueden contener la explicación subyacente que une estos rasgos, la creencia que existe una esencia que hace que los miembros de cierto grupo sean así. Esto ocurre tanto cuando el objeto de percepción son los miembros de otro país como cuando se trata de distintas regiones dentro del mismo país. Como veremos a continuación, los estereotipos regionales se basan en los mismos mecanismos que los nacionales.

Sección Práctica: Estereotipos Regionales

Cuestionario sobre los Estereotipos Regionales

(Sangrador, 1996.

En las páginas siguientes, se presenta un listado de 80 adjetivos, algunos de los cuales pueden ser apropiados para describir los siguientes grupos/pueblos: ANDALUCES, CATALANES, GALLEGOS, GITANOS, VASCOS, ESPAÑOLES y EUROPEOS.

¿Cuáles son los adjetivos que mejor definen a cada uno de estos grupos? Marque con una X los rasgos que según su opinión los describen de una forma más adecuada. **SOLO PUEDE ELEGIR CINCO ADJETIVOS PARA CADA GRUPO.** Si se ha equivocado o quiere cambiar su respuesta, puede tachar el adjetivo elegido y volver a marcar el que considere conveniente.

	Andaluces	Catalanes	Gallegos	Gitanos	Vascos	Españoles	Europeos
Religiosos							
Tradicionalistas							
Cultos							
Reprimidos							
Fríos							
Serios							
Responsables							
Vagos							
Nobles							
Bebedores							
Separatistas							
Graciosos							
Egoístas							
Buena gente							
Ambiciosos							
Hospitalarios							
Incultos							
Idealistas							
Vivos							
Hábiles							
Tranquilos							
Sobrios							
Cariñosos							
Desconfiados							
Envidiosos							
Amables							
Violentos							
Serviciales							
Fanfarrones							
Comilones							
Impulsivos							
Juerguistas							
Chapuceros							
Leales							

	Andaluces	Catalanes	Gallegos	Gitanos	Vascos	Españoles	Europeos
Extremistas							
Sucios							
Tristes							
Materialistas							
Sufridos							
Conservadores							
Solidarios							
Sentimentales							
Irresponsables							
Cerrados							
Honrados							
Tenaces							
Trabajadores							
Sensibles							
Supersticiosos							
Sencillos							
Abiertos							
Antipáticos							
Hábiles							
Amantes de su tierra							
Generosos							
Clasistas							
Testarudos							
Inteligentes							
Machistas							
Independientes							
Chulos							
Individualistas							
Tímidos							
Humildes							
Racionalistas							
Hogareños							
Prácticos							
Valientes							
Brutos							
Aventureros							
Indomables							
Charlatanes							
Orgullosos							
Exagerados							
Fuertes							
Apasionados							
Emprendedores							
Cambiantes							
Alegres							
Tacaños							

¿Qué tal le caen estos grupos?

A continuación, evalúe el grado de simpatía que siente hacia ellos marcando el número que describa su opinión en una escala que oscila entre 1 (muy negativo) y 10 (muy positivo).

Andaluces	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo
Catalanes	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo
Gallegos	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo
Gitanos	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo
Vascos	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo
Españoles	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo
Europeos	Muy negativo 1 _ 2 _ 3 _ 4 _ 5 _ 6 _ 7 _ 8 _ 9 _ 10 Muy positivo

Claves de corrección

Contenido de los estereotipos: Compare su visión de los grupos regionales con los resultados obtenidos sobre los rasgos más frecuentemente atribuidos a éstos en la investigación de Sangrador en 1992 y en el estudio realizado en el País Vasco en 2002 que se describen a continuación y se presentan en la Tabla 2.

¿Coincide su opinión sobre cómo son los miembros de estos grupos con los datos obtenidos? Por ejemplo, caracterizando a los andaluces ¿les ha asignado los rasgos de abiertos, alegres, vagos y exagerados? ¿Se parece el estereotipo que tiene de ellos al de los españoles en general? Compare también su visión del colectivo gitano con la que se describe más adelante en el texto.

Evalúe si le ha sido difícil elegir atributos para realizar la tarea. Si es el caso, confirma la hipótesis de desvanecimiento de estereotipos, es decir, que en la actualidad a las personas les cuesta más hacer generalizaciones y homogeneizar los miembros de otros grupos.

Evaluación de los grupos: Primero, analice si ha mostrado el sesgo endogrupal considerando qué grupo ha evaluado mejor. Recuerde, que el sesgo endogrupal consiste en considerar al propio grupo como el mejor. Por ejemplo, si es gallego ¿ha sido la gente gallega a la que ha atribuido la puntuación más alta?

Luego compare su orden de preferencias de los grupos regionales con el descrito más adelante en el capítulo, es decir, si sigue el mismo patrón siendo los andaluces y los gallegos los más positivamente valorados y los catalanes los menos, siendo los gitanos el grupo peor evaluado entre todos. Si usted es de Cataluña no tiene por que ser así ya que puede mostrar el sesgo endogrupal evaluando su propio grupo como el más atractivo.

Estereotipos de los Grupos Regionales en España

En España se han llevado a cabo varios estudios sobre cómo se perciben mutuamente los miembros de distintos grupos regionales. Así, en la mayoría de los estudios, los *andaluces* han sido descritos como holgazanes, indolentes, muy sexuales y perezosos, jactanciosos, presuntuosos, arrogantes, exagerados y graciosos, aunque también sensuales y artísticos, es decir, se perciben como expresivos y poco instrumentales (Sangrador, 1996).

Los *gallegos* y los *extremeños* han sido percibidos como pobres, emigrantes e ignorantes. Además caracterizaría a los gallegos el apego y la nostalgia por la tierra, laboriosidad y ser avaros, una gran capacidad de adaptación como emigrante y una tendencia al disimulo de su identidad y la comunicación indirecta, mezcla de sumisión, astucia y desconfianza - producto de años de explotación y dominación - (Brandes, 1991; Calvo Buezas, 1995). Además, estos tres grupos de inmigrantes han sido percibidos por la población autóctona vasca y catalana, como inmigrantes pobres, desarraigados y de poca cultura educacional.

Los *castellanos* han sido definidos como secos, lacónicos, estoicos, sobrios y austeros; individualistas y fácil presa de rencillas, debido en parte a la pobreza, baja densidad demográfica y retraso agrícola. El ser orgullosos, sobrevalorar el honor, ser espirituales o en su versión negativa, ser fanáticos, místicos y poco realistas, también se les ha atribuido. Además, el castellano se ha asociado a la figura del funcionario del gobierno central, al "ocupante" en Cataluña y el País Vasco (Temprano, 1988).

El estereotipo de los *vascos* se ha teñido por las características comerciales (escribientes y secretarios), marinas (marineros y guerreros) y más recientemente industriales de rasgos típicos de la ética protestante del trabajo (trabajadores, honrados, sinceros). Un fuerte catolicismo y conservadurismo, una mayor timidez sexual, la importancia económica y moral de la mujer en su rol maternal, así como el ser violentos y orgullosos, irritables y ardorosos, rústicos, brutos, fuertes, grandes comilones y bebedores, también formaban parte su estereotipo (Temprano, 1988). Este ha evolucionado y en la actualidad predominan rasgos político-ideológicos, siendo menos favorable que en el pasado (Javaloy et al., 1990).

Los *catalanes* han sido percibidos como emprendedores, comerciantes, prácticos (caracterizado por el "seny" o sentido común pragmático), aunque también como individualistas y tacaños o peseteros - rasgos probablemente vinculados a la tradición comercial e industrial de la zona - (Temprano, 1988).

La siguiente Tabla presenta los atributos que caracterizaban específicamente a cada región en la investigación de Sangrador (1996) y compara la presencia de estos mismos atributos encontrados en muestras de estudiantes de Madrid en 1963, de todas las comunidades en 1979 y en muestras representativas de la población catalana en 1987. La última columna muestra la presencia de estos mismos rasgos 10 años después en la percepción de los estudiantes en el País Vasco (2002).

Para poder comparar los resultados hemos utilizado la escala desarrollada por Sangrador y hemos analizado si se había producido un cambio de la elección de los atributos para caracterizar los grupos regionales. En comparación con los resultados encontrados por dicho autor en 1992, en esta investigación se veía a los andaluces sobre todo como tradicionales ("religiosos" 61%, "tradicionales" 21%) y sociables ("graciosos" 61%; "juerguistas", "abiertos" y "alegres" - 33%); se describía a los gallegos sobre todo como amantes de su tierra (52%), trabajadores (33%), nobles (30%), hospitalarios (27%), tradicionales y buena gente (24%). Sorprendentemente, los vascos percibían a su grupo en rasgos parecidos a los que aplicaron a los gallegos: amantes de su tierra (64%), trabajadores (27%), nobles (21%), hospitalarios (27%) y buena gente (33%). Posiblemente, esta cercanía y también una evaluación alta parecida a la del endogrupo se explican por la solidaridad con el pueblo gallego en la tragedia de "Prestige". Además, se percibían frecuentemente como comilones (42%) y fríos (21%). Los catalanes han sido descritos de una manera bastante similar que en las

investigaciones anteriores: tacaños (52%), amantes de su tierra (49%), cerrados (30%), ambiciosos y trabajadores (27%), serios (21%).

Tabla 5. Atributos Estereotípicos de las Regiones (porcentajes)

	1963*	1979*	1987*	1992**	2002***
<u>Andaluces</u>					
Alegres	59	52	40	46	33
Abiertos		44	44	27	33
Cariñosos		25	12	9	11
Exagerados	33	62	38	13	16
Vagos	34	33	11	9	21
<u>Gallegos</u>					
Desconfiados	34	26	32	9	6
Trabajadores	34	30	21	17	33
Sentimentales	23	26	8	4	3
<u>Castellanos</u> (1)					
Serios				12	
Conservadores				9	
Honrados				9	
Sobrios				6	
Tranquilos				5	
<u>Vascos</u>					
Brutos	26	27	37	12	
Fuertes		57	34	13	15
Trabajadores	51	37	12	15	27
Individualistas		28	16	7	
Separatistas		51	34	18	9
Extremistas		29	27	9	
<u>Catalanes</u>					
Tacaños	35		41	16	52
Trabajadores	21	67	53	27	27
Individualistas	14	25	36	14	3
Emprendedores	20		50	25	3
Prácticos		25	60	10	9
<u>Españoles</u>					
Buena gente				35	24
Amantes tierra				19	18
Abiertos				23	27
Trabajadores				22	24
Amables				19	21
Hospitalarios				14	9
<u>Europeos</u>					
Trabajadores				23	42
Buena gente				19	9
Emprendedores				13	27
Fríos				12	33
Serios				12	36
Inteligentes				11	18

Fuentes: *Javaloy, Comejo y Bechini, 1990; **Sangrador, 1996; ***Datos propios.
(1) No se preguntó sobre este grupo en 2002.

Se puede constatar que hay un efecto de desvanecimiento o una disminución en la atribución de rasgos estereotípicos, como se ha encontrado en otros países (Javaloy et al.,

1990). Sin embargo, los rasgos asociados específicamente a los grupos regionales coinciden con los históricos.

Por último, la imagen general de los *españoles* coincide sobre todo con la de andaluz, siendo este último la representación más común y el núcleo central de la imagen que se tiene dentro y fuera de la nación española. Así lo confirman la investigación de Sangrador y la realizada en el País Vasco en 2002.

En cuanto al estereotipo de los *uropeos*, su contenido se caracteriza sobre todo por rasgos de instrumentalidad de la ética protestante (trabajadores, emprendedores, serios, fríos) y es más cercano al estereotipo de los catalanes.

Los Estereotipos sobre el Colectivo Gitano

Una investigación realizada con los jóvenes españoles ha revelado los estereotipos que se comparten en la sociedad sobre los *gitanos* (Gómez Berrocal, 1995). Este grupo es interesante por su situación peculiar: es la minoría étnica más grande en España que ha sido sistemáticamente perseguida y marginada. De hecho, históricamente el estereotipo que se tiene sobre los gitanos les asocia con delincuencia (p.ej., traficantes de droga, ladrones) y vagancia social (p.ej. poco trabajadores, juerguistas, sucios), y esta representación persiste con gran vigencia entre los payos. Este estereotipo combina una visión de los gitanos como deficitarios tanto en instrumentalidad y competencia como en la dimensión de sociabilidad.

Siguiendo una metodología diferente a la de listas de rasgos, se pidió a los participantes describir libremente a los miembros de este colectivo. Se encontraron varias facetas de la percepción de los gitanos. La categoría más amplia contenía los rasgos en los que se describía estereotípicamente su forma de ser: alegres, agresivos, sucios, vengativos-rencorosos, vagos, supersticiosos, juerguistas, cariñosos, etc. Además, la mayoría de estas características poseían un tono evaluativo. Otras dimensiones trataban sobre su aspecto físico (piel oscura, morenos, visten con lujo, etc.); su conducta social y familia (fomentan las relaciones sociales, poco integrados, relaciones conflictivas con los payos); aficiones (“cantaores”, “bailaores”, amantes de fiestas) y su posición económica y social (pobres, viven en barrios marginados, etc.). Además, cuando se analizaron qué factores se asociaban al carácter evaluativo de la imagen que se tenía sobre los gitanos, se encontró que en general existía una percepción más positiva en las mujeres, los jóvenes y las personas que habían tenido el contacto directo con los miembros de este grupo (Gómez Berrocal, 1995).

Por su parte, para averiguar el contenido del estereotipo de los gitanos y comprobar la afirmación sobre la persistencia de los rasgos negativos en éste, hemos pedido a los estudiantes de Psicología en el País Vasco que evaluaran a los gitanos aplicando los rasgos de la misma escala de Sangrador que hemos utilizado para estudiar los estereotipos regionales. Así, también los rasgos más frecuentemente atribuidos a este colectivo tienen una connotación negativa en su mayoría: aunque se les ha descrito en rasgos más bien neutros como tradicionales (49%) y religiosos (39%), los otros atributos han sido claramente negativos tales como machistas (42%), incultos (24%), desconfiados (21%), supersticiosos (21) y sucios (18%). Además, cuando los participantes han contestado la pregunta sobre su actitud hacia varios grupos regionales (1=negativo, 10=positivo), el colectivo gitano ha sido el peor evaluado (véase tabla 6).

Tabla 6. Evaluación de Grupos Regionales y Nacionales por los estudiantes en el País Vasco

Grupos Regionales y Nacionales	Media	D.T.
1. Vascos	8.56	1.31
2. Gallegos	7.46	1.10
3. Andaluces	7.19	.92
4. Españoles	7.00	1.47
5. Europeos	6.78	1.63
6. Catalanes	6.30	1.73
7. Gitanos	5.11	1.58

Consenso sobre el Contenido de los Estereotipos Regionales y Sesgo Positivista

Para constatar la convergencia del autoestereotipo y el heteroestereotipo, se comparó con qué frecuencia se asignaba cierto rasgo de personalidad un grupo a sí mismo (p.ej. vascos a vascos) con el porcentaje que los otros grupos (no vascos a los vascos) le asignaban este mismo rasgo. El solapamiento entre ellos quiere decir que hay acuerdo entre el auto- y el heteroestereotipo, o que hay un núcleo de verdad o una percepción social compartida sobre los rasgos que caracterizan a un grupo. Así, se ha encontrado que este acuerdo era bastante alto y significativo para andaluces¹⁰, castellanos¹¹, gallegos¹² y en menor medida para vascos¹³. Para los catalanes la asociación entre auto- y heteroestereotipo también era significativa aunque la más baja entre todos¹⁴. Probablemente, en el caso de los vascos y en el de los catalanes se refleja el conflicto socio-político ya que eran los peor evaluados de todos los grupos regionales.

Este acuerdo o consenso relativo sobre los atributos típicos de cada grupo regional no elimina las diferencias ni la existencia general de un sesgo positivista de percepción del propio grupo.

Los andaluces se percibían más trabajadores, buena gente, serviciales y amantes de su tierra y menos vagos y charlatanes que lo que los veían los residentes en otras comunidades autónomas. Al mismo tiempo se percibían como más afables, rectos y menos expresivos que les percibían otros grupos.

Los gallegos percibían más a su endogrupo como buena gente, amantes de su tierra, trabajadores y honrados y menos cerrados y supersticiosos que lo que los representaban los residentes en otras comunidades autónomas, aunque también se percibían como más desconfiados.

Los castellanos se percibían más amantes de su tierra, trabajadores, tranquilos que como los describían los residentes en otras autonomías. Además, se percibían más rectos, fríos y estables emocionalmente, aunque también menos extrovertidos, alegres, hospitalarios y afables.

Los vascos evaluaban más a su endogrupo como buena gente, amantes de su tierra, trabajadores y nobles que los residentes en otras comunidades autónomas,

¹⁰ $r(24)=0,77, p\leq 0,01$

¹¹ $r(26)=0,85, p\leq 0,01$

¹² $r(24)=0,80, p\leq 0,01$

¹³ $r(24)=0,59, p\leq 0,02$

¹⁴ $r(28)=0,47, p<.02$

percibiéndose más afables y rectos con relación a la visión que se tenía de ellos en los exogrupos.

Estereotipos y Dimensiones de la Percepción Social: Competencia Social y Sociabilidad

Si consideramos que los estereotipos regionales reflejan en parte las diferencias culturales, el examen del mapa cognitivo que se elabora a partir de ellos nos servirá para contrastar las similitudes y las distancias entre regiones. Un análisis factorial de correspondencias a partir de los atributos asignados a los grupos regionales extrajo dos dimensiones que estructuraban la percepción social de los estereotipos regionales (Sangrador, 1996).

Una dimensión opone las regiones pequeñas (Aragón, Galicia, País Vasco y Castilla la Vieja) a las regiones más desarrolladas y urbanizadas (Madrid y Cataluña). Esta dimensión tiene un extremo de fortaleza física, moral y expresividad directa (brutos, fuertes, testarudos, comilones, violentos) y otro de asertividad y sofisticación urbana (egoístas, chulos, hipócritas, ambiciosos), así como un extremo de inhibición emocional (tímidos, sobrios, humildes, sufridos, reprimidos) a otro de desinhibición (fanfarrones, ambiciosos, orgullosos, envidiosos, egoístas). Esta dimensión opone un polo de "buenos salvajes poco civilizados", baja asertividad, afabilidad y alta inestabilidad emocional, a otro "civilizado" de alta asertividad y una mayor estabilidad emocional.

Otra dimensión opone europeos, catalanes y vascos a andaluces y españoles. Los andaluces se sitúan en esta dimensión en un extremo de afabilidad, de afectividad positiva (alegres, abiertos, cariñosos, hospitalarios), de baja rectitud o individualismo instrumental (vagos, chapuceros, juerguistas), de alta intensidad y expresividad (exagerados, charlatanes). Los castellanos y gallegos se sitúan en una zona intermedia. Los vascos se sitúan en una zona de baja afectividad positiva (tristes, sobrios), alto individualismo instrumental (independientes, individualistas, racionales, trabajadores) y relativa baja expresividad (cerrados). Esta dimensión se puede caracterizar por una oposición entre baja afabilidad, alta rectitud, alto individualismo instrumental o un Norte "ético-protestante" y un Sur de alta afabilidad, baja rectitud y menor instrumentalidad, similar a la oposición "laxo versus apretado" encontrada por Peabody en su estudio de estereotipos.

Los estudios sobre la imagen internacional de España han confirmado que ésta ha sido caracterizada por valores altos de expresividad en los que se sitúan los países del ocio y la buena vida, y por valores bajos de instrumentalidad en los que se sitúan los países buenos para trabajar, aunque la imagen también se caracteriza por la confianza interpersonal media, propia de un país desarrollado del sur (Noya, 2002). Este mismo estudio ha encontrado dos estereotipos. El primero basado en el pasado imperial, describe un país alto en competencia y bajo en sociabilidad, estereotipo más presente en América Latina, EEUU y Reino Unido: el español duro, inquisitorial, integrista, cruel y ávido de riquezas. El segundo - alto en sociabilidad y bajo en competencia - es el estereotipo romántico basado en las impresiones de los viajeros de los siglos XIX y XX: anarquizante, sensual y libertino, oriental y exótico, con la Carmen de Merimée, el contrabandista y maquis o miliciano como personajes (Noya, 2002).

Los estereotipos se aprenden como una parte del conocimiento cultural compartido durante la socialización temprana. La evidencia de ello ha quedado reflejada en una investigación con niños andaluces de distintas edades. Se ha encontrado que los niños a partir de 6 años ya tienen consciencia de ciertas categorías sociales y emiten juicios de valor hacia los grupos nacionales. Así, se ha encontrado dos dimensiones

subyacentes que utilizaban para describir distintas nacionalidades: por un lado estaban las cualidades laborales (trabajador, limpio, inteligente) parecidas a las de la dimensión de instrumentalidad y competencia y por el otro, las sociales (honesto, simpático, alegre) similares a la dimensión de sociabilidad y calidez del contacto social. Las segundas se asociaban a andaluces y españoles y estos han sido los grupos mejor evaluados mientras que a los catalanes (el grupo peor evaluado junto con los alemanes) se les atribuían los rasgos de listos, trabajadores y antipáticos. También se evidenció el sesgo endogrupal relacionado con la identidad étnica: los niños que se identificaban más como andaluces o españoles evaluaban peor a otros exogrupos.

Las creencias estereotípicas sirven para justificar las relaciones intergrupales y defienden la identidad social, como veremos a continuación examinando las creencias sexistas sobre las mujeres.

CREENCIAS ESTEREOTÍPICAS Y GÉNERO: SEXISMO AMBIVALENTE

Miguel Moya

El término sexismo se utiliza para designar a las actitudes sobre los roles y responsabilidades considerados apropiados para hombres y mujeres, así como a las creencias acerca de las relaciones que los miembros de ambas categorías deben mantener entre sí. Términos sinónimos son “ideología del rol de género”, “actitudes del rol sexual” o, simplemente, “ideología de género” (Moya, 2003).

El sexismo, pues, sería una *actitud* dirigida hacia las personas en virtud de su pertenencia a los grupos basados en el sexo biológico (hombres y mujeres). No obstante, la mayoría de las veces se entiende por sexismo algo mucho más limitado: el prejuicio (*actitud negativa*) hacia las mujeres (no hacia los hombres). El término sexismo también suele utilizarse como adjetivo (se dice, por ejemplo, que una actitud, un comportamiento o unas ideas, son sexistas), indicando de esta manera que dichas actitudes, comportamientos o ideas se basan en el sexo de la persona hacia quien van dirigidas. Por último señalaremos que dichos términos tienen una connotación negativa en la actualidad: el sexismo, como otras formas de prejuicio, está mal visto.

En primer lugar, una persona puede realizar una evaluación negativa (o positiva) de un determinado grupo porque posea un conocimiento amplio y detallado de las características de ese grupo (*componente cognitivo de la actitud*). Así, podría decirse que una persona tiene una actitud de prejuicio hacia las mujeres si tuviera un conjunto de creencias o de pensamientos negativos hacia ellas tales como “son inferiores a los hombres, menos inteligentes y con menos capacidades”, “generan problemas continuamente”, etc. En segundo lugar, la evaluación puede basarse en experiencias afectivas, positivas o negativas, con los miembros de ese grupo (*componente afectivo*). De este modo, alguien puede tener una actitud negativa hacia las mujeres porque las experiencias que ha vivido con ellas se han caracterizado por un fuerte tono afectivo de carácter aversivo. Por último, la evaluación - y en consecuencia la actitud - puede proceder de una serie de implicaciones conductuales con las mujeres (*componente conductual*). Sería el caso, por ejemplo, de una persona que debido a que trabaja diariamente con mujeres (p.ej., es jefe de un grupo de mujeres) ha llegado al convencimiento de que éstas poseen características negativas y, en consecuencia, evita el contacto con ellas en la medida en que esto le resulta posible. Los tres componentes de la actitud coinciden en que todos son evaluaciones del objeto de actitud: el conocimiento puede ser favorable o desfavorable, los afectos positivos o negativos y las conductas de acercamiento o de evitación y rechazo. Para referirse a este último componente conductual se suele utilizar el término *discriminación*.

Así, desde un punto de vista conceptual, conviene remarcar tres aspectos de la concepción expuesta del prejuicio como actitud. Primero, si bien toda actitud (y en consecuencia el prejuicio) puede implicar evaluaciones positivas o negativas del grupo en cuestión, por razones de relevancia social y debido a la influencia de los primeros investigadores sobre el tema, prejuicio ha pasado a ser sinónimo de actitud negativa (Morales y Moya, 1996). Segundo, del planteamiento expuesto también se deduce que las mujeres pueden tener prejuicios hacia sí mismas, en la medida en que asuman esa evaluación negativa hacia los miembros de su propio grupo. Por último, conviene

señalar que si bien toda actitud es algo individual, que posee cada persona, también por razones de relevancia social, el interés de los investigadores se ha dirigido a las actitudes compartidas por ciertos grupos o subgrupos dentro de una sociedad.

Teniendo en cuenta que en Psicología Social existe una larga tradición en el estudio del sexismo, siendo la razón fundamental de este interés la suposición de que la situación de discriminación que viven las mujeres está relacionada con la existencia de estereotipos y actitudes (negativas) hacia ellas, esto es, de la existencia de creencias sexistas, a continuación vamos a presentar de forma muy resumida la concepción tradicional sobre el sexismo, viendo como esta concepción resulta insatisfactoria para entender las relaciones entre hombres y mujeres. Terminaremos abordando la concepción del sexismo ambivalente, una forma diferente de concebir el sexismo que creemos sí capta mejor las relaciones de género.

El Viejo Sexismo

Por sexismo clásico, también denominado “viejo”, “hostil” o “a la antigua usanza”, se entiende una “*actitud de prejuicio o conducta discriminatoria basada en la supuesta inferioridad o diferencia de las mujeres como grupo*” (Cameron, 1977). Estas viejas creencias sexistas influyen en los juicios, evaluaciones y comportamientos de las personas, produciendo generalmente discriminación. Algunos hechos que reflejan esta ideología son el reconocimiento tardío del derecho al voto de las mujeres, la inferioridad de sus salarios en comparación con los de los hombres, su exclusión hasta hace muy poco de los estudios superiores o de ciertas profesiones, o algunas limitaciones legales parecidas (por ejemplo, en España hace unas décadas las mujeres no podían abrir una cuenta corriente sin la autorización del marido o del padre).

Hay tres ideas en torno a las cuales se articula este sexismo tradicional (Glick y Fiske, 1996):

a) *El paternalismo dominador*. Esta idea sostiene que las mujeres son más débiles e inferiores a los hombres; esto es, no son personas adultas totalmente competentes y necesitan, por tanto, de la figura dominante masculina.

b) *La diferenciación de género competitiva*. Según esta concepción, las mujeres son diferentes y no poseen las características necesarias para gobernar las instituciones sociales, siendo su ámbito la familia y el hogar. Hombres y mujeres ocupan, pues, ámbitos diferentes, siendo los de los hombres de mayor estatus y prestigio.

c) *La hostilidad heterosexual*. Aquí la idea subyacente es que las mujeres, debido a su “poder sexual” son peligrosas y manipuladoras de los hombres. Existe una larga tradición en el pensamiento occidental (por ejemplo, los mitos de Adán y Eva o de Sansón y Dalila) según la cual los males de los varones vienen de su dependencia sexual de las mujeres. Esto se traduce en sentimientos e ideas algo ambivalentes. Por una parte, esta sensación de dependencia respecto a las mujeres genera en los hombres cierto resentimiento, fruto del cual puede surgir cierta ideología que justifica o legitima la agresión (sexual) hacia las mujeres; sirvan de ejemplo algunas sentencias famosas en nuestro país en las que agresiones sexuales fueron justificadas apelando a provocaciones por parte de la mujer (en su forma de vestir, maquillaje, etc.). Por otra parte, existen unas creencias que presentan a la mujer (o a cierto tipo de mujeres: esposas, hijas...) como carente de sexualidad (un ejemplo paradigmático lo constituiría la virgen María, que según la tradición fue madre sin haber mantenido relaciones sexuales).

Numerosas investigaciones se han realizado para analizar el grado de aceptación de este tipo de creencias por parte de la gente, así como la relación entre estas creencias y otras variables (p.ej., evaluación de las mujeres, actitudes hacia la igualdad, creencias sexuales, etc.). Para ello generalmente se han utilizado escalas o cuestionarios que miden este “sexismo tradicional”.

Los resultados de las investigaciones en las que se ha utilizado este instrumento y otros semejantes han mostrado que este tipo de ideología está en claro retroceso en el mundo occidental. Por ejemplo, en España las puntuaciones medias obtenidas en diferentes estudios en la escala mencionada anteriormente son las siguientes (las puntuaciones pueden oscilar entre 0 y 100, representando 100 la postura más igualitaria): 62.0 en una muestra de 1110 varones adultos de diferentes características sociodemográficas (Expósito, Moya y Glick, 1998), 64.70 en una muestra formada por varones empleados de banca y 88.2 en las mujeres de la misma organización (Moya y Expósito, 2000), o 65.66 en una muestra de 144 varones adultos y 74.18 en las mujeres que formaban sus respectivas parejas (Moya, Expósito y Ruiz, 2000).

Como puede verse, estas puntuaciones (especialmente las de las mujeres) reflejan un claro rechazo del sexismo tradicional. Asimismo, en la actualidad existe prácticamente unanimidad respecto a la igualdad de hombres y de mujeres: en un estudio realizado por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS, 1995), ante la pregunta “¿está usted muy a favor, bastante, poco o nada a favor de la plena igualdad entre hombres y mujeres?” contestaron muy a favor o bastante el 90% de las mujeres y el 84% de los varones.

Otra línea de investigación, aquella que estudia los estereotipos de género, ha mostrado que el contenido del estereotipo de las mujeres es incluso más valorado que el de los hombres (y en esto coinciden tanto contestantes de ambos sexos) (Eagly y Mladinic (1994). Moya (1990), por ejemplo, en una muestra de 400 personas (mitad hombres y mitad mujeres, de diferentes características sociodemográficas) también encontró este mismo resultado. Los resultados mostraron que la valoración media de los atributos masculinos fue 3.14 y la de los atributos femeninos 3.33, siendo estas diferencias significativas estadísticamente. Además, en todos los subgrupos de ítems, excepto en características físicas, los ítems femeninos fueron más valorados que los masculinos.

Si pensamos en la imagen de hombres y de mujeres en nuestra cultura, tanto en la actualidad como en tiempos pasados, podremos ver como no es cierto que haya existido una imagen de la mujer únicamente negativa, despectiva y de claro rechazo hacia ellas. Sin negar la existencia de esa imagen negativa, podemos constatar como junto a ella ha coexistido una visión positiva (a veces extremadamente positiva) de las mujeres. Piénsese, por ejemplo, en el fervor mariano que existe en algunas regiones españolas, en el enaltecimiento de la figura de la madre palpable en la cultura popular, o en el papel central que la mujer ha desempeñado en muchas familias extensas.

Para intentar reflejar esta concepción más compleja de hombres y de mujeres, y de sus relaciones, recogiendo tanto el prejuicio y la discriminación tradicional como la imagen idealizada de las mujeres, ha surgido la teoría del Sexismo Ambivalente.

Sexismo Ambivalente

La antipatía sexista coexiste con sentimientos positivos hacia las mujeres, de ahí que el sexismo sea básicamente ambivalente según Glick y Fiske (1996). Para estos autores, la ideología de género está formada por dos componentes claramente diferenciados, aunque relacionados entre sí: el *sexismo hostil* (SH) y el *sexismo benevolente* (SB). El primero coincide básicamente con el sexismo tradicional que acabamos de exponer. Por su parte, el *sexismo benevolente* consiste en un conjunto de actitudes interrelacionadas, hacia las mujeres, que son sexistas en cuanto las considera de forma estereotipada y limitadas a ciertos roles, pero que tiene un tono afectivo positivo (para el perceptor) y tiende a suscitar en él conductas consideradas como pro sociales (p.ej., ayuda) o de búsqueda de intimidad (p.ej., revelación de uno mismo). El término benévolo o benevolente es un adjetivo que en castellano se aplica a personas y corresponde a su actitud y juicios, y significa “inclinado con buena voluntad o afecto hacia algo o alguien sobre lo que tiene poder”.

Según Glick y Fiske, el sexismo benevolente es sexismo, a pesar de los sentimientos positivos que pueda tener el perceptor, porque descansa en la dominación tradicional del varón y tiene aspectos comunes con el sexismo hostil: las mujeres deben limitarse a ciertos roles y espacios (madre y esposa, fundamentalmente) y son “más débiles” (necesitan de los hombres). De hecho, el sexismo benevolente puede ser incluso más peligroso que el hostil, pues puede utilizarse para compensar o legitimar a aquél y dado que quien es sexista benévolo no suele considerarse a sí mismo sexista, la posibilidad de intervención en contra de esta forma de sexismo es ciertamente más difícil. De hecho, ambos tipos de sexismo pueden convertirse en una potente combinación para conseguir la subordinación de las mujeres. Dado que la sola existencia de hostilidad crearía resentimiento y rebelión por parte de las mujeres y dado que se puede suponer que los hombres no desean ganarse la antipatía de las mujeres (pues dependen de ellas), el sexismo benevolente se convierte en un instrumento que debilita la resistencia de las mujeres ante el patriarcado, ofreciéndoles las recompensas de protección, idealización y afecto para aquellas que acepten sus roles tradicionales y satisfagan las necesidades de los hombres. Como muestran los resultados de las investigaciones, los dos tipos de sexismo están positivamente correlacionados. Por ejemplo, en España la correlación entre ambos tipos de sexismo en el caso de los varones es .49, y en el caso de las mujeres .64 (Glick et al., 2000). Estas correlaciones son las más altas de las encontradas en los 19 países incluidos en el estudio de Glick y cols. (2000).

Según Glick y Fiske (1996) hay tres componentes básicos en el sexismo benévolo, que son paralelos a los componentes del sexismo hostil.

a) *El paternalismo protector*. Paternalismo significa literalmente relacionarse con los demás en “la manera como un padre trata a sus hijos”. Si bien hay una forma de paternalismo que es claramente dominador, basado en la inferioridad y dependencia del otro, otras formas están mucho más cargadas de cariño y protección, justificadas por la “debilidad” del otro.

b) *La diferenciación de género complementaria*. Aunque un componente del sexismo hostil es el deseo de los hombres por diferenciarse “positivamente” de las mujeres, manteniéndolas en esferas distintas y de menor consideración, la dependencia diádica que los hombres tienen de las mujeres (como objetos románticos, madres, esposas) potencia, por otra parte, la visión de que las mujeres tienen muchas características positivas, que complementan a las características de los hombres. De la

misma manera que la división tradicional de roles crea roles complementarios (el hombre fuera, la mujer dentro), los rasgos asociados a estos roles (instrumentalidad y expresividad) son vistos como complementarios.

c) *Intimididad heterosexual*. La heterosexualidad es una de las fuentes más poderosas de ambivalencia de los hombres en sus relaciones con las mujeres. Si bien la realidad que nos rodea está plagada de datos que sustentan la dominación sexual de las mujeres por los hombres, dominación no exenta de violencia (violaciones, acoso sexual, etc.), también es cierto que las relaciones heterosexuales son consideradas por hombres (y también por las mujeres) como una de fuente de felicidad muy importante, y que este tipo de relaciones son mencionadas por los varones como aquellas en las que éstos logran mayores niveles de intimidad y de cercanía.

Tanto el sexismo hostil como el benevolente tienen su origen en las condiciones biológicas y sociales prácticamente universales donde, por una parte, los hombres poseen el control estructural de las instituciones económicas, legales y políticas pero, por otra parte, la reproducción sexual proporciona a las mujeres *poder diádico* (el poder que procede de la dependencia en las relaciones entre dos personas), dado que los hombres dependen de las mujeres para criar a sus hijos y, generalmente, para la satisfacción de sus necesidades emocionales y sexuales. El poder diádico de la mujer se refleja en casi todas las sociedades en ciertas ideologías que incluyen actitudes protectoras hacia las mujeres, reverencia por su rol como esposas y madres y una idealización de ellas como objetos amorosos. La dominación de los hombres favorece el sexismo hostil, pues los grupos dominantes tienden a promover estereotipos sobre su propia superioridad. Pero la dependencia de los hombres favorece el sexismo benevolente, pues esta dependencia les lleva tanto a reconocer que las mujeres son un recurso valioso que hay que proteger, como a ofrecer afecto a aquellas mujeres que satisfagan sus necesidades.

Sección Práctica: Cuestionario sobre Sexismo Ambivalente

El Ambivalent Sexism Inventory (ASI) fue elaborado por Glick y Fiske (1996). La versión en castellano fue realizada por Expósito, Moya y Glick (1998). Esta versión se diferencia de la original en inglés en que todos los ítems van en la misma dirección (estar de acuerdo con los enunciados implica juicios sexistas), pues algunas adaptaciones previas realizadas en castellano por Glick y Fiske habían mostrado que los ítems originales que iban en forma invertida no funcionaban bien.

Los análisis factoriales exploratorios realizados por Glick y Fiske sugerían que los 22 ítems del ASI se agrupaban en un único factor de sexismo hostil (no en los 3 factores originalmente predichos) y en 3 factores de sexismo benévolo (correspondiente a los tres subfactores que predecían: paternalismo protector, diferenciación de género complementaria e intimididad heterosexual). Los estudios realizados con la versión en castellano confirman este planteamiento.

ASI (Ambivalent Sexism Inventory)

Versión en castellano (Expósito, Moya y Glick, 1998)

A continuación se presentan una serie de frases sobre los hombres y las mujeres y sobre su relación mutua en nuestra sociedad contemporánea. Por favor, indique el grado en que Ud. está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las frases usando la siguiente escala:

0	1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	Moderadamente en desacuerdo	Ligeramente en desacuerdo	Ligeramente de acuerdo	Moderadamente de acuerdo	Totalmente de acuerdo

Ahora, sobre la línea que antecede a cada frase, escriba el número de la escala que mejor representa su opinión sobre esa frase.

1. _____ Aun cuando un hombre logre muchas cosas en su vida, nunca podrá sentirse verdaderamente completo a menos que tenga el amor de una mujer.
2. _____ Con el pretexto de pedir "igualdad", muchas mujeres buscan privilegios especiales, tales como condiciones de trabajo que las favorezcan a ellas sobre los hombres.
3. _____ En caso de una catástrofe, las mujeres deben ser rescatadas antes que los hombres.
4. _____ La mayoría de las mujeres interpreta comentarios o conductas inocentes como sexistas, es decir, como expresiones de prejuicio o discriminación en contra de ellas.
5. _____ Las mujeres se ofenden muy fácilmente.
6. _____ Las personas no pueden ser verdaderamente felices en sus vidas a menos que tengan pareja del otro sexo.
7. _____ En el fondo, las mujeres feministas pretenden que la mujer tenga más poder que el hombre.
8. _____ Muchas mujeres se caracterizan por una pureza que pocos hombres poseen.
9. _____ Las mujeres deben ser queridas y protegidas por los hombres.
10. _____ La mayoría de las mujeres no aprecia completamente todo lo que los hombres hacen por ellas.
11. _____ Las mujeres intentan ganar poder controlando a los hombres.
12. _____ Todo hombre debe tener una mujer a quien amar.
13. _____ El hombre está incompleto sin la mujer.
14. _____ Las mujeres exageran los problemas que tienen en el trabajo.
15. _____ Una vez que una mujer logra que un hombre se comprometa con ella, por lo general intenta controlarlo estrechamente.
16. _____ Cuando las mujeres son vencidas por los hombres en una competición justa, generalmente ellas se quejan de haber sido discriminadas.
17. _____ Una buena mujer debería ser puesta en un pedestal por su hombre.
18. _____ Existen muchas mujeres que, para burlarse de los hombres, primero se insinúan sexualmente a ellos y luego rechazan los avances de éstos.
19. _____ Las mujeres, en comparación con los hombres, tienden a tener una mayor sensibilidad moral.
20. _____ Los hombres deberían estar dispuestos a sacrificar su propio bienestar con el fin de proveer seguridad económica a las mujeres.
21. _____ Las mujeres feministas están haciendo demandas completamente irracionales a los hombres.
22. _____ Las mujeres, en comparación con los hombres, tienden a tener un sentido más refinado de la cultura y el buen gusto.

Corrección del ASI:

Calcule la puntuación total en cada uno de los grupos de ítems que se indican a continuación:

Sexismo Hostil (SH): ítems 2, 4, 5, 7, 10, 11, 14, 15, 16, 18 y 21.

Sexismo Benevolente (SB): ítems Paternalismo3, 9, 17 y 20. Diferenciación de género: 8,19 y 22. Intimidación:1,6,12 y 13.

✓ *Si Ud. tiene 32 ó más puntos en SH y 33 o más puntos en SB comparte estas creencias fuertemente, como personas de países colectivistas, jerárquicos y de menor desarrollo social.*

✓ *Si tiene 22 ó menos puntos, Ud. rechaza el SH y el SB como las personas de países más desarrollados, individualistas y más igualitarios.*

Sexismo Ambivalente y Factores Socioculturales

Glick y cols. (2000), utilizando el cuestionario ASI (Ambivalent Sexism Inventory), realizaron un estudio en 19 países diferentes, en el que participaron más de 15.000 personas. Los resultados indican que el SH y el SB son ideologías legitimadoras complementarias: cuanto más alta es la puntuación en SH de un país, más alta es su puntuación en SB, y viceversa. Aunque, como veremos más adelante, las mujeres son menos sexistas que los hombres, también tienden a asumir las creencias sexistas, cayendo en una ideología “justificadora-del-sistema”, de manera que cuanto más sexistas son los hombres de un país más probable es que las mujeres acepten los dos tipos de sexismo. No obstante, esta ideología justificadora del sistema en las mujeres presentó un matiz interesante: cuanto más sexistas son los hombres en una cultura determinada, mayor es la diferencia entre las puntuaciones de hombres y de mujeres en sexismo hostil. Esto podría significar que las mujeres parecen utilizar el SB como un mecanismo de defensa, de manera que cuanto más sexistas son los hombres, más buscan las mujeres la protección, la idealización y el afecto que este sexismo ofrece. Por otra parte, las muestras nacionales en las que las puntuaciones en sexismo eran elevadas tendían a mostrar correlaciones más bajas entre ambos tipos de sexismo. Esto es, cuanto más sexista era la muestra, más independiente era el SH del SB. Confirmando que las creencias estereotípicas justifican las diferencias entre grupos de estatus desigual, el acuerdo con el sexismo hostil y el benevolente es mayor en países colectivistas¹⁵, de mayor distancia jerárquica¹⁶ y de menor desarrollo social¹⁷. Por último, las puntuaciones medias nacionales en SH y SB estuvieron relacionadas con indicadores nacionales de desigualdad de género suministrados por las Naciones Unidas: proporción de mujeres en los roles de élite (GEM) y longevidad, nivel de educación y calidad de vida de las mujeres (GDI), de manera que cuanto más sexista era un país, más desigualdad de género había.

Como puede apreciarse en la Tabla 7, los niveles de SB y de SH son moderados en España, tanto en SH como en SB (Moya y cols., 2001). Países más sexistas son, por

¹⁵ r IDV de Hofstede -.72 y -.64 respectivamente

¹⁶ r PDI .66 y .53

¹⁷ r IDH -.77 y -.86

ejemplo, Chile, Cuba, Colombia, Corea del Sur o Sudáfrica; países menos sexistas son: Estados Unidos, Inglaterra, Bélgica u Holanda. Curiosamente, España es uno de los países donde los hombres son más sexistas benevolentes que las mujeres (Glick y cols., 2000).

Tabla 7. Puntuaciones medias obtenidas en Sexismo Hostil y Benevolente por país

País	SH	SB
Alemania	2,0	2,39
Argentina	1,94	2,27
Australia	1,88	1,94
Bélgica	1,94	2,02
Bostwana	2,77	3,35
Brasil	2,07	2,41
Colombia	2,67	2,87
Chile	2,63	3,03
Cuba	3,33	3,63
EE.UU.	1,87	2,14
España	2,41	2,41
Holanda	1,86	2,07
Inglaterra	1,96	1,96
Italia	2,25	2,33
Japón	2,33	2,37
Corea del Sur	2,60	2,64
Nigeria	2,98	3,48
Portugal	2,21	2,25
Sudáfrica	2,79	3,35
Turquía	2,56	2,59

En un estudio más reciente se utilizó una versión reducida del ASI en castellano (formada cada subescala por 6 ítems). Participaron en la investigación unas 2000 personas de toda España, de ambos sexos y de entre 18 y 45 años. Los hombres puntuaron considerablemente más alto que las mujeres en SH y ligeramente más alto en SB¹⁸. Dado que el sexismo se basa en el mantenimiento del poder y de una identidad distintiva y positiva por parte de los hombres respecto a las mujeres, junto a deseos de intimidad y dominación sexual, es de esperar que los hombres obtengan mayores puntuaciones en sexismo que las mujeres, especialmente en SH. Moya y Expósito (2001), reuniendo todos los datos de que disponían acerca de personas que hubieran contestado la versión española del ASI (1166 varones con una edad media de 32.7 y 641 mujeres con una edad media de 30.35 años), encontraron que los hombres obtuvieron una puntuación media de 2.77 en SH y 2.55 en SB y las mujeres de 1.63 en SH y 1.93 en SB.

En la Tabla 8 aparecen algunas de las variables que han aparecido relacionadas con las puntuaciones en sexismo hostil y benevolente en España. Como puede apreciarse, la edad está positivamente relacionada con el SB, lo cual confirma la idea de que este sexismo no es algo nuevo, sino bastante tradicional, dado que es especialmente

18 Puntuaciones masculinas versus femeninas en SH (3.13 vs. 2.65, $F = 98.23$, $p = .000$), y SB (3.23 vs. 3.12, $F = 3.65$, $p = .06$).

aceptado por las personas mayores. Asimismo, el hecho de que el nivel de religiosidad de la persona esté positivamente relacionado con el SB, pero no con el SH, proporciona cierto apoyo para el argumento de la relación entre catolicismo y sexismo benevolente.

Tabla 8. Correlaciones entre las puntuaciones en Sexismo Ambivalente y otras variables en la muestra española

<i>Medida</i>	N ¹⁹	ASI ²⁰	SH controlando SB)	SB (controlando SH)
Edad	1807	.13**	-.05**	.17**
Religiosidad (> puntuación > religiosidad)	1413	.19**	-.00	.19**
Nivel educativo (> puntuación > nivel educativo)	1808	-.34**	-.11**	-.22**
Sexismo tradicional (> puntuación > sexismo)				
Varones	1110	.64**	.46**	.28**
Mujeres	108	.70**	.53**	.48**
Neosexismo (> puntuación > sexismo)	1110 (varones)	.49**	.39**	.17**
Mitos sobre la Violación (> puntuación < aceptación de mitos)	171	-.64**	-.45**	-.29**
Deseabilidad social	1110 (varones)	-.02	-.03	-.003

El nivel educativo de las personas que participaron en las investigaciones apareció negativamente relacionado tanto con el SH como con el SB (aunque la magnitud de la correlación es mayor en este último caso), confirmando los resultados de otras investigaciones que han mostrado una clara relación entre el mantenimiento de una ideología de género tradicional y bajos niveles culturales y educativos (Moya, Expósito y Ruiz, 2000). Tanto el SH como el SB están relacionados con otros índices relacionados con la ideología de género, como el sexismo tradicional (medido por la escala comentada al inicio de esta presentación, la de Moya et al., 1991), el Neosexismo (una forma nueva de actitudes negativas hacia las mujeres, centrada en el ámbito laboral) (Moya y Expósito, 2001), y los Mitos sobre la Violación (que son creencias bastante hostiles hacia las mujeres por ejemplo, las mujeres que son violadas en el fondo se lo están buscando, etc.). Como puede verse, siempre el SH está más relacionado con estas variables que el SB, aunque lo interesante es remarcar que el sexismo benévolo también lo está, dado que a simple vista pudiera pensarse que no es así.

Por último, el sexismo no ha aparecido relacionado con medidas de *deseabilidad social*, que son medidas que captan los deseos de las personas por “quedar bien” y expresar las opiniones que creen que quieren escuchar quienes les están preguntando.

¹⁹ Mientras no se indique lo contrario, la muestra está formada conjuntamente por varones y mujeres

²⁰ * $p < 05$, ** $p < 01$

RACISMO, DISCRIMINACIÓN Y PREJUICIO

José Luis González

Dolores Fernández

Si bien desde principios del siglo XX el concepto de raza ha sido denostado por biólogos y genetistas, en la actualidad continúa siendo un término con gran fuerza real y simbólica que elicitaba una serie de imágenes y respuestas que no logran representar los términos que recientemente se utilizan en los debates culturales - “etnia”, “grupos étnicos minoritarios”, etc. - Williams (1985) señalaba que el conocimiento prejuicioso, ya fuese éste racista o sexista, era un tipo de conocimiento que impregnaba las ideas y conductas de los sujetos y que de alguna manera se encontraba alejado de la reflexión. Blauner (1992) reconocía que la división moderna del mundo en una serie de razas estructuradas de manera jerárquica era un producto del colonialismo occidental. Las realidades étnicas también tienden a ser oscurecidas por el concepto de raza, el cual diluye el posible potencial transformador que pueda tener el concepto de etnia, ya que el imaginario subyacente a la idea de raza es mucho más poderoso y articula mayormente diversos tipos de reacciones.

Como nos señalan García, García-Cano y Granados (1999), la primera clasificación racial de los grupos humanos proviene de Bernier, quien en 1684, y relacionándolo con el aspecto de descendencia, afirmaba la existencia de cuatro grupos: europeos, asiáticos, africanos y lapones. En el siglo XVIII, Linneo también clasifica a la especie humana en función de diversos criterios morfológicos, basándose en sus rasgos físicos, principios psicológicos, y factores sociales. Así encontraríamos el "homo americanus", "homo europeus", "homo asiaticus", y "homo afer".

Por otra parte, en el siglo XVIII también se establece un debate entre las teorías monogenetistas y las poligenetistas, polémica que según García, y cols. (1999) sirve como base a la utilización del concepto de raza en el terreno de la lucha de clases. Para los monogenetistas, las diferencias raciales son fruto de un proceso evolutivo que ha llevado a que en ciertas zonas de la tierra sus habitantes hayan degenerado de la raza primitiva por motivos relacionados con el clima, la dieta, el mestizaje o las enfermedades. Por su parte, los poligenetistas defendían el origen múltiple del ser humano, y las diferencias se explicaban en términos de actos de la creación.

A partir del desarrollo de la biología y la genética durante los siglos XIX y XX, diferentes investigadores comienzan a percatarse del carácter arbitrario de la clasificación humana en términos de razas. Por ejemplo, el antropólogo físico Jean Hirenauux señalaba que la raza si bien no es un hecho, sí es un concepto, y en 1972 Jacques Ruffié afirmaba que en el seno de la humanidad no se podía hablar con propiedad científica de la existencia de razas (citados en Guillaumin, 1993). Ya en 1938 la Asociación Norteamericana de Psicología (APA) afirmó que los estudios experimentales llevados a cabo por los psicólogos no habían encontrado ninguna característica inherente que sirviese para distinguir de manera fehaciente a las llamadas

“razas”. Se concluía con la aseveración de que no existía algo que se pudiese llamar mentalidad innata judía, alemana o italiana.

No obstante, y a pesar de diferentes voces que abogan por evitar la utilización del concepto de raza, o estudios raciales, o diferencias raciales (Miles y Torres, 1996), tenemos que reconocer que la fuerza persistente del concepto es tal que a pesar de señalar que es un término sin fundamento científico es una idea fuertemente asentada en la sociedad. Por todo ello, este concepto permite una comunicación de ideas de manera más fácil, aunque incorrecta, frente al uso de cualquier otro concepto de modo generalizado. Es por ello que en el presente capítulo utilizaremos esta nomenclatura si bien también incluiremos otros términos que consideramos más válidos para el debate.

También es importante reseñar que en los últimos años los estudios sobre raza y etnia no se ha centrado solamente en los procesos de asimilación e integración en las sociedades receptoras, o en el estudio de los procesos de categorización y la activación automática de los estereotipos raciales, o en las actitudes de los sujetos expresadas en encuestas de opinión, sino que también se ha comenzado a estudiar temas tan diversos como la “racialización” de las relaciones sociales (Miles, 1989), la (re)construcción del espacio como proceso racial (Cross y Keith, 1993, Martinello y Piquard, 2002), la memoria y olvido de los grupos raciales (Lustiger-Thaler, 1996), etc.

Finalmente, y para comprender de manera adecuada el racismo, conviene detenerse antes en otra serie de conceptos que a menudo están íntimamente ligados a él y que permiten mostrar una imagen más amplia, pero a la vez más clara, del fenómeno que estamos estudiando. Estos conceptos son los de prejuicio y discriminación.

Definición de Prejuicio

Gordon Allport (1954) definió el prejuicio como una actitud hostil o desconfiada hacia una persona que pertenece a un grupo simplemente por el hecho de pertenecer a él, suponiéndose por lo tanto que posee las cualidades objetivas atribuidas a dicho grupo. Ashmore (1970) definió el prejuicio como una actitud negativa hacia un grupo social o hacia un individuo que se perciba como miembro de esa categoría social. Worchel, Cooper y Goethals (1988) o Baron y Byrne (1991) lo han hecho como una actitud negativa injustificada hacia un individuo sobre la base únicamente de su pertenencia a un grupo. Brown (1998) como una serie de actitudes sociales o creencias cognitivas derogatorias, la expresión de un afecto negativo, o la manifestación de un comportamiento hostil o discriminatorio hacia los miembros de un grupo sobre la base de su pertenencia a dicho grupo. En esta última definición el prejuicio se caracteriza no sólo como un fenómeno cognitivo o actitudinal, sino que también implica a las emociones y puede tener un resultado conductual. El aspecto emocional del prejuicio y discriminación ha sido mencionado por otros autores como Dijker (1987, 1989).

Por su parte, para Gardner (1994) existen diferentes acepciones del término. En primer lugar, sería un juicio que se realiza sin tener los datos adecuados para realizarlo. Es decir, el prejuicio es una idea preconcebida acerca de una persona que podría realizarse por motivos cognitivos, motivacionales o una mezcla de ambos. En segundo lugar, el prejuicio es una evaluación, tanto positiva como negativa, que se realiza sobre algún objeto, persona o hecho social.

Pettigrew y Meertens (1995, 2001) han introducido una distinción importante, que luego trasladarán al estudio del racismo, al señalar que pueden existir en la actualidad dos grandes grupos de orientaciones hacia el prejuicio:

1. *El prejuicio descarado u obvio*. Este tipo de prejuicio es el más “clásico” y tiene dos características fundamentales:

- a) El grupo propio se percibe como amenazado, por lo tanto se rechaza al objeto de tal amenaza. Este exogrupo es inferior a nosotros (generalmente se creerá que lo es por motivos genotípicos), y como consecuencia de ello no los percibimos como nuestros iguales. En este caso, no podemos hablar de una manera tan clara de discriminación puesto que al no ser como nosotros no tienen nuestros mismos derechos. Como se comprueba, parte de la explicación de este prejuicio se basa en la idea de la deslegitimación del "otro", que puede llevar en su caso más extremo a la deshumanización de quien es diferente a nosotros (ver Bar-Tal, 1989, 1990).
- b) Los individuos con este tipo de prejuicio no se muestran a favor de ningún tipo de contacto entre el endo y el exogrupo.

2. *El prejuicio sutil*. Tiene tres características principales:

- a) Se defienden los valores, normas y conductas tradicionales del grupo al que se pertenece. Esto implica que la persona sustenta y apoya el núcleo de tradiciones que conforman su identidad personal y grupal frente a la aparición de “voces discordantes” que pretenden introducir concepciones nuevas que puedan alterar su núcleo central de creencias sociales. Esses, Haddock y cols.(1993) hablaban en este contexto de las creencias simbólicas como estereotipos acerca de si el exogrupo promueve o impide el desarrollo de las tradiciones sociales valoradas por el endogrupo. Smith y Bond (1998) recalcan el papel de los valores a la hora de estudiar el comportamiento de las personas.
- b) Se produce una exageración de las diferencias culturales. Ya no se defiende la diferencia, y superioridad, en función de aspectos genéticos sino culturales. Se produce una visión restringida de la evolución cultural, señalando que hay sociedades que han evolucionado más y otras que todavía no han llegado a ese punto, y que por lo tanto no se encuentran en condiciones de imponer puntos de vista ni de modificar las ya existentes.
- c) Se niega la expresión de emociones positivas hacia el exogrupo. No es tanto una defensa de las emociones negativas (p.ej. ira, cólera, etc.), sino que no se muestran las positivas (p.ej. alegría, simpatía, etc.) hacia los miembros del exogrupo. Se comparten emociones y conductas como la indiferencia, el alejamiento, o el desinterés.

También conviene señalar que las diferenciaciones realizadas por estos autores han sido cuestionadas desde la perspectiva teórica y metodológica, aunque se reconoce la importancia que pueda tener para los estudios posteriores la distinción entre prejuicio sutil y obvio (Coenders, Scheepers, Sniderman y Verberk, 2001). Sin embargo, debemos reconocer que durante las últimas décadas, el estudio del prejuicio en el campo de la Psicología Social se ha centrado en comprobar la influencia de la categorización social sobre los estereotipos y en cómo actúa la activación automática e involuntaria de dichos estereotipos sobre la cognición y la conducta posterior (Etxebarria y Fernández, 2002). Se ha realizado un gran esfuerzo en las orientaciones cognitivas de explicación del prejuicio (Duckitt, 1992a). En línea con esta orientación general de estudio, Fiske y Taylor (1991) nos recuerdan que una actitud prejuiciosa es fundamentalmente igual que cualquier otro esquema cognitivo y que por ejemplo en el campo de la memoria y

accesibilidad de recuerdos, la información congruente con el prejuicio es recordada más y mejor que aquella información inconsistente con la actitud previa.

La Discriminación

La discriminación está considerada como el comportamiento que se establece con respecto a los individuos o grupos hacia los cuales tenemos prejuicios o una serie de estereotipos determinados. Allport (1954) definió a la discriminación como el hecho de denegar a los individuos o grupos un trato igualitario en función de una serie de concepciones y estereotipos previos. La discriminación ocurre cuando negamos a los “otros” la posibilidad de ser como “nosotros”. Jones (1986) ha definido la discriminación es aquella acción que se lleva a cabo para mantener las características del propio grupo, y sus ventajas, a expensas de un grupo de comparación. Balibar (1990) por su parte, señalaba que la identidad de los nuestros puede permanecer invisible, pero se infiere de la visibilidad cuasi-alucinatoria de por ejemplo los “falsos nosotros”: todos aquellas personas o grupos que no encajen con nuestros valores y normas sociales.

Por su parte, Billig (1986) señalaría que la discriminación es un comportamiento dirigido hacia aquellas personas o grupos objeto de nuestro prejuicio, aunque también afirma que el prejuicio y la discriminación no siempre han de estar relacionadas ya que podemos encontrarnos con un acto de discriminación sin existencia de prejuicio y viceversa.

En general, si bien la discriminación suele ir acompañada del término “negativa” esto no tiene porque ser necesariamente así. Por ejemplo, existen en las legislaciones de gran número de países una serie de conductas que bajo el nombre de “acción afirmativa” o “discriminación positiva” pretenden, por medio de acciones legales concretas (p.ej. cuotas de participación o representación mínima), favorecer a determinados grupos sociales, a los cuales se considera que ha sido marginados durante siglos en relación con el acceso a los sistemas de poder y la representación que les debiera corresponder. Estas políticas se han dirigido fundamentalmente a las minorías étnicas, de orientación sexual, a las mujeres, o a los colectivos con discapacidad.

Como otros muchos procesos sociales, la discriminación no es automática ni lineal puesto que depende no sólo de los factores personales, sino también de los contextos sociales y legales en los que se encuadre la relación. Así, por ejemplo, habrá situaciones en las que la persona podrá tener una serie de prejuicios negativos hacia un grupo pero no será capaz de mostrarlos en términos de conducta por cuestiones relacionadas con las leyes existentes, la publicidad de los juicios, o el deseo de actuar de manera “socialmente correcta”. Sin embargo tanto Devine, Monteith, Znerink y Elliot (1991) como Haddock, Zanna y Esses (1993) muestran en sus trabajos como los individuos prejuiciosos tienen una menor ambivalencia en sus sentimientos hacia los miembros del exogrupo. Tienen menos internalizadas las normas sociales que señalan que hay que evitar el comportamiento discriminatorio y por lo tanto actúan menos de acuerdo con estas normas.

Otro aspecto a tener en cuenta es que podemos encontrarnos con que, debido a la estructura de valores sociales imperantes, el no acceder a una parte de los recursos materiales o sociales de la comunidad no sea motivo de conflicto si ello encaja con las dimensiones culturales compartidas (p.ej. fuerte Distancia al Poder o Jerarquía) (Smith

y Bond, 1998). Todo ello nos indica como la relación entre prejuicio, discriminación y conflicto se encuentra mediada tanto por factores personales como culturales.

Definiciones de Racismo

El racismo es fundamentalmente un sistema ideológico que legitima la subordinación, explotación y rechazo de determinadas personas y grupos sociales sobre la base de la inferioridad de estas categorías sociales en términos biológicos, genéticos o culturales. Como ya hemos dicho anteriormente, el racismo biológico se fundamenta en la creencia no sólo de diferencias, sino de la mejora biológica de una raza sobre otra. Los nuevos tipos de racismo se basarán en reflexiones culturales y de valores de tal manera que como ya mencionaba Fanon (1961/1990), para las potencias coloniales (o grupos dominantes) la sociedad nativa (grupos dominados) no sólo será una sociedad que no tenga valores, sino que será una cultura en la que han desaparecido, o mejor aún, nunca han existido esos valores. Se les considerará los enemigos de los valores, y por lo tanto el Mal.

Para Todorov (1989), el racismo tiene dos acepciones diferentes. Por una parte es una conducta de odio, desprecio y rechazo hacia personas con una serie de características físicas definidas, y que son diferentes a las de uno mismo. Y por otra parte, es una ideología que sustenta la diferencia biológica entre las razas humanas, considerando a unas superiores a otras. A la primera de estas ideas, centrada en los aspectos conductuales, la llama Racismo. A la segunda, basada en términos ideológicos y teóricos, la llama Racialismo.

Por su parte, Katz y Taylor (1988) definieron el racismo como los efectos acumulativos de individuos, instituciones y culturas cuyo resultado es la opresión de minorías étnicas. Así, para Wetherell y Potter (1992), el racismo será un discurso ideológico cuya función es la de establecer, sostener y reforzar relaciones de poder opresivas.

Para Evrigenis (1986, citado en Etxebarria, 1994), existen tres grandes niveles de racismo:

- a) Un fenómeno espontáneo de desconfianza y hostilidad hacia otras etnias
- b) Un fenómeno cultural con una serie de formas de manifestación que están determinadas por los prejuicios hacia los demás, y el pensamiento heredado del pasado
- c) Una justificación de la agresión y dominación de unas etnias por parte de otros grupos.

Otros autores, como por ejemplo Van den Berghe, (1979, 1995), señalarán desde una postura evolucionista que, sin rechazar la importancia de la cultura y las relaciones sociales, para comprender la esencia del racismo hemos de indagar en la co-evolución de los genes y la cultura. Este autor afirma que los sentimientos raciales y étnicos son extensiones de las relaciones de parentesco, y que reflejan la biología del nepotismo. Para él, la cultura “secuestró” los genes que estaban destinados a otros menesteres y los utilizó para servir una objetivo social diferente de aquel para el que fueron concebidos. Por ejemplo nos dirá que las diferencias en pigmentación de la piel sirven para regular la exposición a la radiación solar en diferentes latitudes, no para señalar quien es “mejor” o peor”. Duckitt (1992b) ha realizado un repaso a la historia del prejuicio étnico mencionando como se pasó: a) de la Psicología de la Raza, b) al período de

prejuicio racial; c) de ahí a la fase de los procesos psicodinámicos, d) luego vendría el período de la personalidad autoritaria; e) para dar paso al período de la cultura y la sociedad; f) y finalmente encontrarnos en el período de los procesos psicológicos fundamentales.

Pero las formas de expresión del racismo han cambiado de igual manera que lo ha variado el concepto de prejuicio racial o étnico a lo largo del tiempo. Así, Kleinpennig y Hagendoorn (1993) hablarán de cinco formas de racismo: no racismo, racismo aversivo, racismo etnocéntrico, racismo simbólico y racismo biológico. *El racismo aversivo* (Gaertner y Dovidio, 1986) afirma que no existen razas superiores a otras, que las diferencias étnicas son fruto del aprendizaje social, el contacto entre etnias es un problema social, aunque los grupos deben tener igualdad de derechos, el sujeto se distancia de ciertos grupos étnicos y la cultura del propio grupo debe ser la dominante. Por su parte, *el racismo moderno o simbólico* (McConahay, 1986; Sears, 1988) afirma que la discriminación es cosa del pasado puesto que hay igualdad de derechos, los grupos étnicos minoritarios presionan demasiado y que las tácticas que emplean no son justas, y por lo tanto los logros que han obtenido no son merecidos. En gran medida son fruto de la discriminación positiva hacia ellos (Echebarría y Villarreal, 1995). Eagly y Chaiken (1998) señalan que las personas que comparten este tipo de racismo comparten unos valores de ética protestante que recalcan el trabajo, la disciplina y el logro individual. Este tipo de ideología fomenta la justificación de los problemas sociales y económicos de ciertas minorías en términos de atribuciones internas, en vez de externas. Por su parte Katz y Hass (1988) han señalado que las actitudes raciales de una muestra de blancos estaban relacionadas con dos tipos de valores: el individualismo (que correspondía con la ética de trabajo protestante), y el comunalismo que enfatiza las cuestiones relacionadas con la comunidad, equidad y el bienestar de los demás. Estos estudios muestran como puede existir una relación entre las actitudes raciales y los valores que se tienen.

John Fiske (1993) señalará al hablar del “nuevo racismo” que en la actualidad éste tiene más que ver con el poder que con la ideología: la lucha por el poder material o simbólico y no por las definiciones basadas en conceptos ideológicos más abstractos. Para Fiske en la actualidad el racismo se debate en términos no de su significado ideológico, sino de su poder para controlar su conducta y la manifestación social de su diferencia. Afirmará que el poder racial actúa en gran medida sin la base de una ideología de supremacía e inferioridad racial, sino sobre la base de la distribución de poder en términos de conocimiento, recursos y habilidades. De hecho, el aceptar que no existe ya una ideología racista puede servir para perpetuar aún más la existencia de unas concepciones sociales etnocéntricas y supremacistas.

También conviene recordar en este momento los estudios que se han centrado en el debate acerca de la relación entre etnia y clase social a la hora de explicar el prejuicio racial. Trabajos como los de McAll (1990) o Franklin (1991) nos introducen en las divergencias que existen en las posiciones que definen el prejuicio étnico, como algo fundamentalmente basado en las diferencias percibidas entre personas en función de su pertenencia a un grupo étnico u otro, y las teorías (generalmente de corte marxista) que introducen el componente de clase social como agente explicativo de las diferencias percibidas entre grupos. En una línea parecida, recientemente Echebarría y Fernández (2002) han realizado una serie de estudios en los que abogan por el estudio de la influencia que ejercen una serie de categorías sociales (sexo, género, edad, etc.) sobre diferentes procesos cognitivos que pueden desembocar en el prejuicio étnico. Los resultados de estos estudios señalaron que la información basada en la clase social tuvo

más impacto que la información étnica. Creemos que estas líneas de investigación son de gran relevancia a la hora de proponer una visión más global, y realista, del prejuicio étnico en nuestras sociedades occidentales.

Formas de Reducción del Prejuicio, la Discriminación y el Racismo

Puesto que el prejuicio, discriminación y racismo es un problema de importantes dimensiones sociales y personales, numerosos psicólogos sociales implicados en el estudio de esta problemática han buscado formas de erradicar, o minimizar, estos fenómenos (ver Brown, 1998; Hill y Augoustinos, 2001; o Páez y González, 1996). Hill y Augoustinos (2001) nos recuerdan que en la literatura psicosocial dos han sido las principales orientaciones que han buscado reducir el prejuicio de manera práctica: los trabajos realizados apoyándose en la Hipótesis del Contacto (Hewstone, 1996), y por otro lado los estudios que dentro de la perspectiva socio-cognitiva abogan por cambiar los estereotipos grupales presentando información que desconfirme dichos estereotipos (Wilder, Simon y Faith, 1996). Desde esta perspectiva, la información que busque desconfirmar los estereotipos negativos ha de ser típica del grupo objeto de estudio, siendo necesario que se den una serie de factores contextuales estables y favorecedores de los cambios para que se produzca su desconfirmación.

Por su parte, la hipótesis del contacto señala que si dos grupos se relacionan, entran en contacto, trabajan juntos, etc. entonces el antagonismo existente podrá verse fuertemente reducido, y hasta desaparecer, apareciendo actitudes positivas en su lugar. Sin embargo los estudios han demostrado que el mero contacto no es suficiente y que para que sea eficaz es imprescindible que se den una serie de condiciones, siendo las más importantes las siguientes (Brown, 1998):

- a) Apoyo social e institucional al contacto.
- b) Fomentar el "potencial de conocimiento". Las personas han de actuar entre sí de forma cooperativa para alcanzar unas metas compartidas. Las interacciones casuales o esporádicas no contribuyen en gran medida a reducir el conflicto.
- c) Los miembros de los grupos que entren en relación han de tener igual, o parecido, estatus.
- d) Las tareas a realizar han de implicar a ambos grupos en un trabajo cooperativo.

Durante los últimos años, los modelos teóricos relacionados con la hipótesis del contacto se han multiplicado y como recuerda Brown (1998), en la actualidad coexisten hasta tres modelos de contacto intergrupales diferentes. No obstante, la importancia de esta forma de reducción de prejuicio ha sido ampliamente demostrada.

Otra forma de reducción de prejuicio es la de fomentar la *recategorización y categorización social cruzada* (Páez y González, 1996). Desde esta perspectiva, se señala que el hecho de pertenecer a diferentes categorías sociales puede conllevar que la persona no pueda definirse ya sólo en términos de una pertenencia sino en función de varias de ellas (p.ej. ya no me defino sólo como "blanco", sino como "blanco, varón, jugador de baloncesto, padre de familia, etc"). De esta manera, los estereotipos influirán menos en la interacción social puesto que se producen varios cruces categoriales. Incluir a las personas en categorías sociales más amplias e inclusivas, o recategorizar al individuo en grupos más incluyentes y que redefinan las barreras entre categorías puede tener un impacto muy positivo en la reducción del prejuicio, la discriminación y el racismo (Deschamps y Doise, 1978; Rehm, Lilli y Van Eimeren, 1988). Sin embargo,

en su meta-análisis de 8 artículos y 16 estudios, Mullen, Migdal y Hewstone (2001) muestran que la categorización social cruzada, aunque puede reducir el sesgo en ciertas ocasiones, dependiendo de cómo se defina el sesgo endogrupal, no lo elimina del todo ya que si bien este tipo de categorización mitiga el sesgo evaluativo hacia los grupos mixtos, a la vez se exagera el sesgo evaluativo negativo hacia el doble exogrupo.

Para finalizar conviene recordar que, como señalan Smith y Bond (1998), hay que constatar que la mayor parte de los estudios realizados acerca de la discriminación, el prejuicio o el racismo se han realizado en sociedades con bajas puntuaciones en las dimensiones culturales denominadas Jerarquía, Distancia al Poder o Conservadurismo, es decir, sociedades más igualitarias en las que se tolera y acepta la discusión acerca de las desigualdades sociales, y en donde existe una sociedad civil que puede expresar sus puntos de vista. Estos autores sugieren que quizás los resultados que se han obtenido en los estudios realizados en dichos contextos puedan no ser tan fácilmente extrapolables a sociedades en las que haya una fuerte Jerarquía o Distancia al Poder. Por lo tanto, sería necesario realizar estudios transculturales con el fin de descubrir si los procesos psicológicos descubiertos en el campo de la discriminación y el prejuicio están presentes de igual manera en culturas diferentes.

PREJUICIO Y MANEJO DEL CONFLICTO EN EL AULA

José Luis González

Dolores Fernández

El prejuicio, la discriminación o las conductas racistas no son exclusivas de los adultos. También en niños y niñas de corta edad nos encontramos con signos del desarrollo de estas actitudes y conductas. Ya desde las teorías más clásicas del estudio del prejuicio y discriminación (estudios sobre la personalidad autoritaria, Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson y Sanford, 1950) se nos hablaba de la importancia de los procesos de socialización familiar y de cómo la manera de educar a nuestros hijos repercutía en su desarrollo posterior. Sin embargo, como nos recordaba Brown (2000), estos estudios tenían dos grandes limitaciones: en primer lugar se centraba en el estudio de las personalidades desviadas de la norma social, dejando de lado a aquellas personas que no hubieran nacido, o se hubiesen criado, en familias altamente moralizantes y dominantes. En segundo lugar, a pesar de ser estudios acerca de los patrones de socialización infantil, los sujetos objeto de entrevista no eran niños sino adultos. Es interesante comprobar cómo a pesar del tiempo transcurrido, la cantidad de estudios realizados con niños continúan siendo escasos (ver Aboud, 1988, o en nuestro país Molero, Navas, González, Alemán y Cuadrado, 2003).

Sin embargo, este relativo abandono no oscurece el hecho de que, como nos muestra Brown (2000), en muchas ocasiones los niños y niñas a partir de los tres años son capaces de percatarse de las diferencias entre personas en términos de género y etnia. A esta edad ya comienza a percibirse la capacidad de diferenciarse en función de su pertenencia grupal: empiezan a apreciarse conductas de favoritismo endogrupal y de rechazo hacia miembros del exogrupo. Este es un fenómeno que ya se estimaba en los estudios con muñecas realizados por Clark y Clark (1940, 1947), aunque conviene no perder de vista las críticas a estos resultados expuestas por Hutnik (1991) en función de estudios posteriores. Sin embargo, lo que han mostrado los trabajos es que ya desde una temprana edad pueden comenzar a aparecer discriminación y prejuicio y derogación de los miembros del exogrupo que son diferentes a “nosotros”. Es por ello que en un momento histórico en el que gran parte de la socialización primaria está recayendo ya no en los padres, sino en los colegios y escuelas, debemos abordar el problema del prejuicio en su estadio más temprano. Las políticas educativas han de servir para prevenir posibles ciudadanos discriminativos. Se ha de buscar el potenciar una educación de valores que nos permita tener no sólo niños/as no prejuiciosos, sino futuros ciudadanos igualitarios. La complejidad de las aulas crece de manera evidente y por ello, los profesores deben revisar sus métodos de enseñanza y la razón de ser de lo que ofrecen. La escuela, el colegio o el instituto son entidades educadoras con una responsabilidad: la de formar al alumno para integrarse en la sociedad con las habilidades necesarias para hacer un correcto uso de sus derechos y sus obligaciones como ciudadano responsable. Pero, además, existe otra razón para esta exigencia en el caso español.

Según el informe presentado a principios del año 2003 por CC.OO. titulado “La escolarización de los hijos de inmigrantes en España II”, el número de alumnos extranjeros en colegios e institutos había pasado de 36.661 alumnos durante el curso

1991/92 a 201.518 en el 2001/02. Mientras, y como informaba en febrero de 2003 el Defensor del Pueblo (citado en Educaweb.com, número 135 de 17 de febrero de 2003), el 36% de los estudiantes españoles se mostraban contrarios a la inmigración. Además, los padres se mostraban favorables a la integración de alumnado inmigrante en sus colegios si no sobrepasaba el 10% del total. Cuando oscilaba entre el 20 y el 30% se mostraban más reacios. Podemos suponer, con las crecientes figuras de incorporación de alumnado extranjero al sistema educativo español, y con el hecho de que más de un tercio de sus propios compañeros/as señalando su rechazo a la llegada de escolares, que el futuro puede ser conflictivo si no se toman las medidas necesarias para estudiar, mitigar o paliar esta fuente de descontento. Si además constatamos que, como señala el mismo informe, existe una falta global de proyectos que fomenten la incorporación educativa de las minorías étnicas y culturales procedentes de la inmigración al sistema educativo (pág. 81) o que, según datos del Consejo Escolar del Estado referidos al curso 1999/2000, la cantidad de dinero concedido a proyectos que fomentasen los aspectos de enriquecimiento que aportan las culturas y el mantenimiento y difusión de las lenguas y culturas de los grupos minoritarios fue de 19.268.000 pesetas (115.803 euros), puede apreciarse que existe mucho que hacer para construir sistemas educativos integrantes de las minorías étnicas y que se vayan adecuando a un proceso demográfico cada vez más acusado. Es por ello que en lo que resta de capítulo, después de abordar el marco teórico desde el cual se realizan gran parte de las intervenciones, señalaremos algunas actuaciones educativas que se han realizado en distintos países incluyendo España.

La Resolución de Conflictos

Para analizar un conflicto es necesario comenzar haciendo una breve reseña del conflicto, origen, descripción del contexto en el que se desarrolla (análisis previo de la realidad social del barrio en el que se encuentra ubicado el centro; de la realidad del aula), presentación de las partes implicadas, exposición de las consecuencias derivadas del conflicto, análisis detallado de las acciones y procesos que van cambiando la situación conflictiva, búsqueda de propuestas alternativas para solucionar el problema de modo justo, y medios para regular el potencial conflictivo.

Al hablar de cómo resolver conflictos hay que partir de tres posibilidades:

1. La actuación preventiva. Con actividades orientadas a la prevención de conflictos podemos lograr que éstos surjan en menos ocasiones y, si lo hacen, con menor intensidad. El profesor ha de implicar al alumno en el proceso de su aprendizaje ya que el alumno que disfruta de su formación genera menos conflictos. Todas las partes implicadas deben trabajar conjuntamente.
2. Desde el consenso. Si el conflicto ya ha aparecido, la intervención debe ser resultado de una actuación consensuada y cooperativa entre los distintos miembros de la comunidad educativa. Para ello es fundamental el trabajo en equipo que nos ofrece la posibilidad de reflexiones compartidas sobre los problemas de la escuela y reforzar la cohesión entre los compañeros.
3. Soluciones creativas. Un conflicto no puede resolverse con un modelo único de enseñanza. El profesor debe conocer varios que adaptados a las diferentes circunstancias ayuden a conseguir determinados tipos de aprendizaje; hablamos de la flexibilidad para combinar diferentes metodologías a la hora de resolver situaciones imprevistas.

¿Qué Instrumentos pueden ayudarnos a Resolver los Conflictos en el Aula?

1. *El aprendizaje cooperativo.* Más que un recurso ha de ser el valor central sobre el que se apoye toda intervención posterior. Este tipo de aprendizaje no sólo aumenta la interacción entre los compañeros, sino también, y lo que es más importante, garantiza un estilo de relación diferente y auténtico al favorecer conductas de ayuda y petición de auxilio, y distribuir el éxito y el reconocimiento entre todos.

La cooperación es la actitud necesaria para resolver conflictos y sin ella no es posible experimentar el poder de cada uno para proponer colectivamente soluciones creativas a los problemas que, como la violencia en el aula, son un hecho.

Las conductas violentas se dan tanto en los sujetos marginales como en los adaptados, y la respuesta docente tiene que apoyarse en la supervisión y el control. El educador tiene que posicionarse ante la violencia trabajando en el aula e implicando a toda la comunidad educativa; planteándose si su método, tal vez, no la esté incentivando.

Los programas que se utilicen han de ofrecer propuestas que promuevan actitudes de sensibilización - para reconocer como está el compañero, sus preocupaciones (“ponerse en la piel del otro”) -, uno de los principios del enfoque socio-afectivo, valorando y expresando la importancia que tenemos todos, resaltando lo que nos diferencia como muestra de riqueza, propiciando la capacidad de comunicación y solidaridad a través de la expresión de sentimientos, emociones, experiencias, etc.

Los efectos positivos de las situaciones cooperativas en la relación intergrupal ya fueron señalados por Deutsch en 1971 cuando afirmó que:

- a) Las personas que participan en situaciones cooperativas se perciben como más interdependientes para alcanzar sus metas que aquellos que participan en situaciones competitivas.
- b) Los individuos en situaciones cooperativas apoyan en mayor medida las aportaciones de sus compañeros, ayudándose más.
- c) En los grupos cooperativos los sujetos satisfacen más sus necesidades mutuas y se evalúan de manera más positiva que en grupos competitivos.
- d) En los grupos cooperativos se realiza la coordinación de esfuerzos, la comprensión de los mensajes, la división de las tareas y esfuerzos o la productividad final.

Desde una perspectiva transcultural, Huber-Guenter, Sorrentino, Davidson y Epplier (1992) muestran como el aprendizaje cooperativo era en general la estrategia más aceptada por estudiantes de distintas culturas (Canadá, Alemania e Irán), aunque existían diferencias en función de su aceptación de la incertidumbre o no. Los sujetos orientados hacia la incertidumbre eran quienes más favorecían este tipo de aprendizaje. No obstante, diferentes autores también recalcan que la realidad del aula obliga a utilizar estrategias concretas para situaciones puntuales. Así, por ejemplo, en algunos casos será necesario fomentar el trabajo cooperativo, en otros las tareas competitivas, y en otras situaciones las tareas habrán de realizarse de manera individual (Johnson y Johnson, 1999).

Si bien estamos de acuerdo en que es necesario potenciar los tres tipos de aprendizajes, creemos que en el tema del conflicto en el aula (ya sea en forma de prejuicio, discriminación o estereotipos individuales o culturales) es necesario fomentar

la estrategia cooperativa puesto que el trabajo en común con alguien con quien tenemos problemas o animadversión, nos obliga a interactuar y ponernos en su lugar. En estas situaciones hemos de apoyarnos en las otras personas y darnos cuenta no sólo de las diferencias sino también de las similitudes, y de la necesidad de trabajar juntos para obtener determinados fines y objetivos.

Pero la cooperación no tiene éxito sin más, sino que es necesario que estén presentes una serie de factores para que el aprendizaje cooperativo pueda obtener mejores resultados. Estas condiciones son las siguientes (Johnson y Johnson, 1999):

- a) Interdependencia positiva. Los resultados de uno dependen de los resultados de los demás.
- b) Relación cara a cara para poder estimular la interacción entre las partes.
- c) Responsabilidad personal para alcanzar los fines del grupo. Se busca que cada persona sea consciente, y responsable, de su contribución al objetivo final. El resultado último ha de depender de todo el grupo, pero cada miembro ha de responsabilizarse de su aportación.
- d) Fomento de las habilidades personales para funcionar dentro de un grupo pequeño.
- e) Procesamiento grupal. Consiste en analizar cómo está funcionando el grupo tanto en el plano de los objetivos como en los aspectos relacionados con la interacción entre miembros.

Existen numerosos métodos para fomentar el aprendizaje cooperativo. Creemos que en nuestro idioma los trabajos de Garaigordobil (1995, 2000), o Troyano (2002) son una buena síntesis de estos desarrollos.

2. *Las técnicas grupales.* Son medios sistematizados para organizar y desenvolver la actividad grupal sobre la base del conocimiento de las dinámicas de grupo. El propio Ministerio de Educación y Ciencia señalaba que el trabajo en equipo era la mejor forma de facilitar la toma de decisiones, fomentar la participación y que las decisiones fuesen mejor aceptadas al ser fruto del trabajo compartido (MEC, 1994). A la hora de ponerlas en práctica hay que tener en cuenta que:

1. Es necesario partir de las actitudes positivas y negativas del grupo, conocer la cohesión del mismo y los distintos roles que en él adoptan los miembros.
2. Los objetivos que persiguen. Pueden ir desde favorecer el aprendizaje hasta facilitar la comprensión vivencial de situaciones.
3. La madurez y el entrenamiento del grupo.
4. El tamaño del grupo.
5. El ambiente físico.
6. Las características de sus miembros (edad, nivel de instrucción, intereses)
7. La capacitación del docente.

Su finalidad se expande hasta el desarrollo del sentimiento de “nos”. Enseñar a pensar y escuchar activamente, desarrollar la cooperación, la responsabilidad y la autonomía, ayudar a vencer temores e inhibiciones, crear una actitud positiva y favorable a la adaptación social de la persona.

Ejemplos Prácticos de Intervención ante el Conflicto en el Aula

El primer ejemplo de actuación que conviene recordar es el de la técnica del “Rompecabezas” diseñada por Elliot Aronson (2000). Este autor señala cómo a principios de los años 70 se encontraron con un problema en una escuela en Texas fuertemente desagregada: la fuerte competencia y rivalidad que existían, fomentada por los profesores. En este contexto, los alumnos blancos de estratos sociales más elevados obtenían mejores resultados, y los alumnos de otros grupos étnicos peores, lo cual traía como consecuencia que los miembros de grupos étnicos que obtenían peores resultados fueran percibidos como de menor valía y capacidad, mientras que los anglo-norteamericanos eran percibidos como receptores de un favoritismo injustificado (p.ej. se les preguntaba casi siempre a ellos en clase).

Ante esta realidad, Aronson y sus colaboradores idearon el llamado “*Aprendizaje cooperativo dentro del aula*” que consistía en repartir entre todos los miembros de la clase las herramientas necesarias para resolver los problemas (como podemos comprobar esto guarda una gran semejanza con las metas supra-ordinales de Sherif, 1967). Se crearon grupos más pequeños de trabajo dentro del aula y a cada miembro del grupo se le dio cierta información que era necesaria para resolver los retos planteados. Los resultados del aprendizaje cooperativo dentro del aula han sido positivos (ver Aronson, 2002; Aronson y Patnoe, 1997), observándose en las que se había introducido este tipo de aprendizaje un prejuicio más bajo, estereotipos negativos menos exacerbados, mayor confianza en sí mismo y el aumento de las notas de los alumnos que antes obtenían calificaciones bajas, sin que ello repercutiese negativamente en los alumnos que obtenían notas más altas.

Otras formas de actuar ante problemas raciales y de conflictos en el aula son por ejemplo, *ofrecer a los profesionales educativos programas de entrenamiento en relaciones humanas con el fin de potenciar las habilidades interculturales*. Ya en 1972 en el estado de Minnesota, EE.UU., se enseñó a los profesores a: a) comprender las aportaciones raciales, económicas y culturales a la sociedad por parte de los diferentes grupos; b) reconocer y saber actuar ante los sesgos discriminatorios, el prejuicio y el racismo; c) crear contextos de aprendizaje en los que se fomentase la autoestima de las personas; d) respetar la diversidad humana y los derechos personales (Filla y Clark, 1973).

También en los colegios de educación primaria y secundaria se pueden utilizar distintas *estrategias para potenciar la prevención del prejuicio*. Destacan las siguientes (Ponterotto y Pedersen, 1993):

a) *El juego del etiquetaje*. Su objetivo es descubrir gracias a lo que dicen los demás las imágenes que tienen de uno mismo. Se busca enseñar al alumnado la noción de diversidad y como las diferencias son naturales y no necesariamente negativas.

b) *Estereotipos*. Se ha de mencionar aquellos estereotipos “típicos” o “más habituales” de distintos grupos sociales. Se trabaja en grupos pequeños incluyendo la mayor diversidad posible entre los participantes. No es necesario que la persona señale si está de acuerdo con el estereotipo para el grupo concreto, tan sólo si es una característica frecuente al describirlo.

Otros ejercicios que se pueden aplicar en al aula son los descritos por Chambers, Funge, Harris y Williams (1996). En esta obra se mencionan dinámicas dirigidas tanto a profesores o educadores como al propio alumnado. Entre las *dirigidas a los educadores* destacan las siguientes:

a) *Respetar las diferencias*. Se le pide a cada participante que piensen en alguna situación en la que se hayan sentido “él/la otro/a”. Se busca compartir con los demás las emociones, pensamientos y conductas que se produjeron en ese momento.

b) *Creación de una historia en la que se relate un incidente racista*. Los participantes han de manifestar de qué manera actuarían ante un incidente racista en su aula, patio de colegio o lugar de trabajo.

Por lo que respecta a *los alumnos*, destacan los siguientes ejercicios:

a) *Sentimientos*. Su finalidad es lograr que el alumnado sea consciente de sus propios sentimientos y los de sus compañeros. Se le da a cada participante una tarjeta con una cara alegre y otra con una cara triste. A continuación se hacen una serie de preguntas (p.ej. ¿cómo te sientes cuando alguien te empuja?, ¿Cómo te sientes cuando alguien te dice que no le gustas?, ¿cuando alguien se ríe de ti?, etc.). A partir de la discusión posterior se busca fomentar la empatía y la capacidad del sujeto de darse cuenta de cómo le gusta que le traten.

b) *Círculos en la frente*. Se pretende mostrar a los niños cómo se siente uno cuando está dominado por otra persona. A cada alumno se le pega en la frente un círculo de un determinado color (p.ej., azul, rojo y blanco). A continuación se reúnen con sus compañeros con el mismo color de círculo. Posteriormente se les indica a cada grupo lo que ha de hacer (p.ej., el grupo de color azul ponerse cara a la pared sin decir nada, el grupo rojo sentarse tranquilamente y dar órdenes al grupo blanco que ha de cumplirlas sin rechistar). Pasado un tiempo se reordenan las tareas para que cada grupo haga alguna de las otras dos. Finalmente se vuelven a repartir las tareas de tal manera que al final del juego cada grupo ha pasado por las tres situaciones. En el debate posterior se les pide a los sujetos que digan cómo se han sentido, si han percibido a los miembros de los otros grupos como amigos o enemigos, si creen que es justo que un grupo pueda dominar a otro sin que éste pueda decir nada, etc.

A continuación nos centraremos en algunas de las actuaciones que se han realizado en España. Mencionaremos fundamentalmente la actuación del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte puesto que el eco de sus intervenciones pudiera ser mayor que el de las Comunidades Autónomas o las ONG's. No obstante, debemos señalar que existen gran número de organismos en España que están desarrollando una ingente labor de ayuda a la integración de los inmigrantes en la escuela y de adaptación de los profesores, padres y alumnos a la nueva sociedad. Este trabajo merece ser reconocido y fomentado puesto que a menudo es el único que se desarrolla de manera continua.

Propuestas del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte para trabajar en la Prevención Educativa de la Violencia y la Intolerancia

En todos los ciclos educativos, y por ende en todos los centros, se desarrollan los contenidos transversales de “Educación para la Paz” y “Educación Moral y Cívica”. Estos contenidos deberían impregnar al resto de las materias educativas, orientándolas hacia los valores éticos universales, concretados en actitudes y prácticas de tolerancia, convivencia democrática, respeto a la diversidad, diálogo y solidaridad. Además, los Centros de Profesores y Recursos se organizan cursos de formación para profesores sobre estrategias educativas para la prevención de la xenofobia. En la red de formación permanente del profesorado del MEC se imparten cursos vinculados a la prevención de la violencia en el aula.

De una muestra elegida de manera aleatoria compuesta por 80 Centros de Profesores y Recursos (de entre los más de 200 existentes), 48 no ofrecen durante el curso 2002-2003 ninguna actividad formativa relacionada con el interculturalismo, lo cual no quiere decir que estos centros no hayan ofertado programas similares otros años. Tan sólo constatamos que en este curso no se impartían. De entre los que ofrecen algún curso relacionado con el conflicto, el prejuicio, la discriminación, etc., destacan:

Seminarios:

“Violencia y Educación en valores” (Torre Pacheco-Murcia)

“Mediación de conflictos” (Cantabria-Castro Urdiales)

Cursos:

“Habilidades de Resolución de conflictos en contextos educativos” (Murcia)

“Tratamiento de la diversidad en el aula” (Ídem)

“Mediación en los conflictos escolares” (Baix Llobregat, Barcelona capital)

“La mediación en los conflictos: fundamentación teórica” (Ídem)

“La mediación en los conflictos: propuestas prácticas” (Ídem)

“Aprendiendo a resolver conflictos en el aula” (Ensanche de Barcelona)

“Educar en y para el conflicto” (ídem)

“Relaciones personales y resolución de conflictos” (Gracia –Barcelona)

“Estrategias para la resolución de conflictos” (ídem)

“Mediación escolar” (Sarriá- Barcelona)

“Educar para una mejor convivencia” (Garraf- Barcelona)

“Juegos multiculturales ¿un recurso para la resolución de conflictos en el aula?” (Girona – Alto Ampurdán)

“Pautas y técnicas para la resolución de conflictos en el aula” (ídem)

“Los conflictos ¿qué actitudes son acertadas?” (Gerona- Bajo Ampurdán)

“Educación para una mejor convivencia” (ídem)

“Resolución de conflictos en el aula” (Asturias- Llanes)

“Formación en valores, resolución de conflictos e interculturalidad” (Ávila)

“Valores: resolución de conflictos” (Arévalo- Ávila)

“Resolución de conflictos para tutores” (Albacete)

“La mediación en la resolución de conflictos” (ídem)

“La violencia en el contexto escolar” (ídem)

“Estrategias de aprendizaje cooperativo y de resolución de conflictos en el aula” (Melilla)

Universidades de verano con programas específicos para la formación de maestros que todos los años incluyen algún curso con temáticas vinculadas al interculturalismo son: La Universidad de Verano de Santander, Aranjuez, El Escorial, y el Real Monasterio de la Encarnación.

Cursos del MECD

Si bien en Secundaria no existe ningún programa concreto, para primaria, dentro del área transversal de Educación para la Paz, se encontrarían: “Educación para la Paz: prevención del racismo, la xenofobia y la intolerancia” y “Educar en valores: Educación para la paz”.

Existen también enlaces de interés y páginas profesionales, por ejemplo la página Web sobre Educación intercultural y minorías étnicas del IES de Guadarrama (Madrid): www.sauce.pntic.mec.es

Desde el Ministerio se ha distribuido a todos los institutos de Educación Secundaria de su ámbito de gestión territorial, un paquete de materiales pedagógicos compuesto de cuatro libros y dos vídeos titulado “*Programa de Educación para la tolerancia y Prevención de la Violencia en los jóvenes*”, con el fin de ofrecer a la comunidad educativa estrategias –a través de materiales didácticos específicos- para trabajar, desde una perspectiva preventiva, la violencia xenófoba. Este material se ha producido como fruto de un Convenio entre el MEC, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y la Universidad Complutense. También se han impulsado campañas de sensibilización contra el racismo y la xenofobia en ámbitos educativos, actuaciones que han sido orientadas por la cátedra de Antropología Social de la Universidad Complutense quien dirigió la “*Encuesta Escolar sobre actitudes racistas y valores solidarios*”

El MEC organizó en 1998 (junto con el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, UNICEF, el Secretariado General Gitano, la Asociación Comisión Católica Española de Migración y el Consorcio de entidades para la Acción Integral con Migrantes (CEPAIM)), la campaña “Bajo la piel todos somos iguales”, como instrumento de movilización contra el racismo. Para ello se realizaron actividades de formación del profesorado y se produjo material educativo preventivo de conductas xenófobas e intolerantes.

También fue el MEC quien impulsó en la Comunidad de Madrid un programa de desarrollo de la convivencia en los centros educativos llamado “Convivir es vivir”. Este programa se desarrolló en colaboración con el Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid, la Delegación del Gobierno de Madrid, la Federación de Municipios de la misma y diversas asociaciones de padres y ONG's. El programa constituye un modelo de intervención educativa (inicialmente abarcaba 26 centros de Educación Primaria y Secundaria, pero se ha ido ampliando a otros centros). Fue acogido con interés por la Comisión Europea, como programa piloto para la formación de profesores de Bélgica, Escocia, Italia y Suecia.

La Interculturalidad en la Universidad

Escuela Universitaria La Salle (Madrid): Curso de Formación Superior en Interculturalidad y Minorías Étnicas en la escuela.

Universidad de Murcia. Se llevó a cabo un proyecto UNESCO que con el título “La educación eficaz para todos los alumnos” pretendía desarrollar procesos de reflexión con los que promover el cambio necesario para satisfacer las necesidades educativas surgidas de la diversidad despertando actitudes y perspectivas positivas hacia las diferencias.

Planes de Actuación en las Comunidades Autónomas

Mencionaremos algunos de los trabajos que se realizan en diferentes Comunidades Autónomas. No pretende ser un repaso exhaustivo, sino indicativo, de las líneas de trabajo.

1. Comunidad de Madrid:

Dentro de los programas de Educación Compensatoria tenemos el SAI o Servicio de Apoyo Itinerante a Alumnado Inmigrante.

SOS Racismo Madrid y sus programas de acercamiento de la educación intercultural tanto en la educación formal como no formal ofrecen una serie de propuestas de actuación aplicables en todos los niveles de la educación (desde la infantil hasta la universidad).

2. Comunidad Valenciana:

Proyecto 2000 de la Consejería de Cultura y Educación por la que se regula la atención al alumnado con necesidades de Compensación Educativa derivadas de circunstancias económicas, culturales, étnicas o personales.

3. Comunidad de Castilla - La Mancha

Se han creado los EALIs (Equipos de Apoyo Lingüístico a los Inmigrantes) como respuesta a la situación de confluencia de diferentes lenguas en la misma aula.

4. Comunidad Andaluza:

Proyecto Averroes (Red Telemática Educativa de Andalucía) Nació en el curso escolar 1997-1998, creándose un servidor web que cuenta con publicaciones electrónicas con legislación, orientaciones didácticas, ejemplificaciones, memorias, informes, direcciones, enlaces, etc.

Resumen

- ✓ La conducta entre dos personas, en cuanto miembros y representantes de dos grupos, se define como relación intergrupala, diferente cualitativamente de la relación interpersonal.
- ✓ Los conflictos por recursos se asocian a creencias o estereotipos negativos entre grupos
- ✓ La mera categorización o clasificación en dos grupos induce discriminación y sesgo endogrupal sin que sea necesario un conflicto real
- ✓ La comparación social ventajosa o sesgo endogrupal es la tendencia a evaluar a su grupo o a los miembros de su grupo más favorablemente que a los miembros de exogrupos
- ✓ La comparación social ventajosa con exogrupo refuerza autoestima
- ✓ Los grupos de alto estatus tienden a identificarse más, a evaluar mejor a su grupo y a valorar peor a exogrupos, aunque su estatus sea inestable
- ✓ Los grupos de bajo estatus, en condiciones de estabilidad del sistema de clases, tienden a mostrar favoritismo exogrupal (“los otros son mejores”), menor identificación con los grupos tendencia a la movilidad individual – si las fronteras entre grupos son permeables .-
- ✓ Cuando el estatus es ilegítimo se da mayor competición social por parte de los grupos de bajo estatus, que se perciben iguales a los de alto en los atributos en los que se basa la diferencia (“somos igual de instrumentales que ellos”), mostrando mayor creatividad y percibiéndose como más sociables y morales”).

- ✓ En situaciones de ausencia de conflicto, se percibe a los grupos de bajo estatus como poco instrumentales pero sociables o expresivos (el estereotipo paternalista de la mujer o el romántico de España).
- ✓ En situaciones de conflicto, se percibe a grupos que aumentan de estatus como competentes pero poco sociables (el estereotipo del español conquistador cruel en América Latina).
- ✓ En situaciones de conflicto, se percibe a grupos de bajo estatus como bajos en instrumentalidad y sociabilidad (el estereotipo del gitano vago y asocial).
- ✓ Los estereotipos son rasgos atribuidos a un grupo de forma consensual o compartida, son creencias bastante difíciles de cambiar y justifican las relaciones entre grupos, además de defender la identidad social.
- ✓ Los estereotipos son atributos que caracterizan y diferencian relativamente a un grupo de otro, atributos que se consideran socialmente deseables en una cultura dada.
- ✓ Los estereotipos, en cuanto representaciones cognitivas, integran una colección de ejemplares (gitanos como J. Cortés, A. Molina, el gitano del barrio vecino que estudió conmigo) y abstracciones de éstos (los gitanos bailan bien, tienen sentido artístico, estudian mal).
- ✓ Los estereotipos son conceptos difusos, prototípicos definidos por conjunto de atributos más típicos y diagnósticos (ni necesarios ni suficientes pero que diferencian entre grupos).
- ✓ Se percibe mayor variedad o heterogeneidad de atributos en el endo- que en el exogrupo.
- ✓ Colectivistas perciben a sus grupos como más homogéneos y muestran menor variedad o diferencia en estereotipos (de género, p. ej.).
- ✓ Los estereotipos de género son las creencias sobre conductas, roles sociales, rasgos de personalidad y atributos físicos considerados típicos de hombres y mujeres.
 - ◆ Transculturalmente hay acuerdo que hombres se caracterizan por la autoafirmación, la independencia, el control y el dominio y que las mujeres se orientan hacia las relaciones interpersonales y su armonía.
 - ◆ El estereotipo de los hombres es en general más activo y de mayor fuerza que el de las mujeres, aunque no más positivo.
 - ◆ En sociedades menos desarrolladas y más tradicionales (colectivistas y de alta distancia jerárquica), las diferencias de fuerza y actividad de los estereotipos de género es más marcada, aunque el contenido es más similar en estas culturas, que valoran y atienden menos a las diferencias de rasgos personales.
- ✓ Los estereotipos del hombre típico de una nación se asocia con los estereotipos nacionales y son más diferenciados, mientras que los estereotipos de la mujer típica se basan más en el género y son menos diferenciados entre naciones.
- ✓ En los estereotipos nacionales y regionales se da un favoritismo endogrupal: los individuos asignaban a su propio grupo más características positivas que lo que hacían las personas de otros grupos.
- ✓ Un acuerdo entre auto y hetero-estereotipos, y entre los estereotipos y los estudios culturales, se da en la mayoría de los grupos nacionales europeos y regionales españoles – sugiriendo que los estereotipos reflejan parcialmente la realidad socio-cultural -.

✓ En otros casos, como el inglés, francés o catalán, se da una diferencia importante entre el auto y el hetero-estereotipo, así como en los estudios sobre la cultura del grupo en el caso ruso, por menor conocimiento directo y/o mayor conflicto entre grupos.

✓ Los estereotipos nacionales se diferencian en una dimensión que puede caracterizarse por una oposición entre baja afabilidad y alta afabilidad o sociabilidad, y otra de alta rectitud y alto individualismo instrumental versus baja rectitud y menor instrumentalidad.

✓ El estereotipo regional andaluz, el sureño y el español se sitúan cercanos, caracterizándose por baja instrumentalidad y alta afabilidad, y oponiéndose al Norte europeo – los datos sobre creencias y actitudes muestran que son las regiones y naciones pobres y sureñas las que comparten más atributos instrumentales en la actualidad y las naciones y regiones desarrolladas comparten más creencias relacionales -.

✓ Los hombres están más de acuerdo con las creencias sexistas, que justifican las desigualdades entre sexos, y en los países con mayores diferencias entre géneros, las mujeres están más de acuerdo con el sexismo benevolente, como forma de compensar las desigualdades.

✓ Raza no es un concepto científico, pero dada su uso y relevancia social se utilizará como referencia.

✓ Prejuicio es la actitud negativa hacia un grupo social o hacia un individuo que se perciba como miembro de esa categoría social.

✓ El prejuicio sutil se caracteriza por defender la tradición del grupo ante supuestas amenazas de otros grupos, por reconocer y exagerar las diferencias culturales entre grupos y por la ausencia de emociones positivas hacia el exogrupo (aunque no manifiesten emociones negativas).

✓ Discriminación es la conducta negativa ante los individuos o grupos hacia los cuales tenemos prejuicios o estereotipos – aunque hay discriminación sin prejuicio y se habla de discriminación positiva -.

✓ Racismo es la ideología que legitima la superioridad sobre determinadas personas y grupos sociales a partir de supuestas características biológicas, genéticas o culturales (racismo etnocéntrico y biológico).

✓ El racismo aversivo estima que, si bien no hay diferencias genéticas, el contacto entre grupos culturales es problemático: hay que evitarlo y debe dominar la cultura del endogrupo.

✓ El racismo moderno o simbólico afirma que la discriminación es cosa del pasado puesto que hay igualdad, y que los grupos étnicos minoritarios se aprovechan de una discriminación positiva injusta.

✓ Para disminuir el prejuicio es útil:

- ◆ El contacto entre grupos apoyados por las normas institucionales, en condiciones de conocimiento intenso, en igualdad de estatus y orientando a la cooperación.
- ◆ Recategorizar al individuo en grupos más incluyentes que redefinan las barreras entre categorías (por ejemplo, “nosotros los europeos o los mediterráneos”).
- ◆ En el aula, el aprendizaje cooperativo y el trabajo grupal son mecanismos útiles para reducir el prejuicio.