

- b) el grado de identificación de la persona con la multitud marca los límites de la desindividuación
- c) las multitudes generan sus propias normas
- d) las multitudes son irracionales
5. Desde la teoría de la movilización de recursos se sostiene que los movimientos sociales:
- a) tienen una estructuración muy pequeña
- b) disminuyen los costes individuales de la participación
- c) pasan por seis fases desde su inicio hasta su finalización
- d) disminuyen las posibilidades de que la movilización tenga éxito

Clave de respuestas

1. d); 2. c); 3. b); 4. a); 5. b)

7. Referencias bibliográficas

- BLUMER, H.G., 1969, "Collective behavior", en A.M. Lee (ed.) *Principles of Sociology*. Nueva York, Barnes & Noble, 3ª ed.
- HUICI, C., 1987, "La desindividuación en los grupos", en C. Huici (directora), *Estructura y Procesos de Grupo*, Madrid, UNED.
- LE BON, G., 1983, *Psicología de las masas*, Madrid, Ediciones Morata (versión original 1895).
- REBOLLOSO, E., 1994, "Conducta colectiva y movimientos colectivos", en J.F. Morales (coord.) *Psicología Social*, Madrid, McGraw-Hill.
- REICHER, S.D., 1982, "The determination of collective behavior", en H. Tajfel (ed.) *Social identity and intergroup relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SMELSER, N.J., 1962, *Theory of collective behavior*, Nueva York, Free Press.

Psicología Social
Morales y otros -
Editorial Docencia

Unidad 17

Esterotipos y prejuicios**Objetivos**

1. Adquirir los conceptos de estereotipo, prejuicio y discriminación.
2. Comprender la relación entre estereotipos y categorización social.
3. Diferenciar entre el nivel social o cultural de los estereotipos y el nivel individual.
4. Analizar las diferentes orientaciones teóricas en el estudio de los estereotipos.
5. Entender cómo se adquieren los estereotipos.
6. Reflexionar sobre los diferentes enfoques desde los que se ha estudiado el cambio de los estereotipos y prejuicios.

Resumen**1. Concepto de estereotipo**

El concepto de estereotipo ha sido muy debatido. Dependiendo del enfoque teórico desde el que se ha abordado se han destacado más los aspectos individuales o los culturales relacionados con este concepto. Lo que no se cuestiona es su carácter eminentemente psicosocial, ya que articula procesos psicológicos y sociales.

2. Estereotipos, prejuicios y discriminación

Son términos relacionados entre sí. El estereotipo se refiere a las creencias sobre un grupo. El prejuicio, a los sentimientos afectivos hacia ese grupo. La discriminación es la conducta de tratamiento desigual en función de la pertenencia de una persona a uno u otro grupo social.

3. Estereotipos y categorización social

Los estereotipos son un ejemplo del proceso de categorización social. Tendemos a asignar a los miembros de un grupo características similares. Los consideramos iguales entre sí y diferentes de los miembros de otros grupos.

4. La dimensión social y la dimensión individual de los estereotipos

Los estereotipos se consideran sociales por referirse a grupos o categorías sociales y, también, porque se gestan en el seno de una determinada sociedad. Además de este nivel social o cultural, en el estudio de los estereotipos se puede considerar un nivel individual, ya que dentro de una misma sociedad no todas las personas suscriben en igual medida el estereotipo colectivo.

5. Principales orientaciones teóricas en el estudio de los estereotipos

- La perspectiva cognitiva.
- La perspectiva sociocultural: 1) teorías del aprendizaje; 2) teorías del conflicto realista; 3) la teoría de la identidad social.

6. Formación de los estereotipos y prejuicios

Los estereotipos y prejuicios no dependen de la experiencia personal del individuo, sino de su proceso de socialización.

7. Cambio de los estereotipos y prejuicios

Una de las características de los estereotipos y prejuicios es su resistencia al cambio. El estudio de cómo cambian los estereotipos se ha abordado desde diferentes perspectivas:

Cambios en el contenido de los estereotipos, dentro de una misma cultura, asociados al paso del tiempo y a los acontecimientos históricos y sociales.

Cambio de los procesos cognitivos individuales.

La hipótesis del contacto intergrupal.

1. Concepto de estereotipo

El término estereotipo lo introduce Lippman en 1922, en su obra *Opinión Pública*. Toma el término de una herramienta utilizada en las imprentas, los clichés que sirven para reproducir una misma imagen, o caracteres tipográficos, varias veces. (La idea que quiere transmitir es que los estereotipos son como "clichés o moldes que tenemos en la cabeza" sobre grupos sociales, raciales o nacionales, que nos llevan a percibir a los miembros de esos grupos como si fueran copias idénticas unos de otros, con las mismas características y rasgos.

Este autor resalta el papel de la cultura en la representación que tenemos del mundo social. Buena parte del conocimiento que poseemos no proviene de nuestra experiencia personal, sino de conocimientos indirectos extraídos de otras fuentes. Nos limitamos a seleccionar lo que nuestra cultura ha definido ya para nosotros y tendemos a percibirlo de forma estereotipada según esos patrones culturales. Para Lippman, los estereotipos eran simplificaciones cognitivas, procedentes de la cultura, que median entre nosotros y la realidad. Los considera preconcepciones que guían cómo percibimos a otras personas y cómo procesamos la información social.

Desde este trabajo pionero hasta nuestros días, el concepto de estereotipo ha sido muy debatido. Como resultado de este debate, han aparecido muchas definiciones para el concepto de estereotipo. En ellas, cada autor ha recogido aquellos matices que más le interesaba destacar dentro de lo que ha sido la reflexión teórica en torno a este concepto. Lo que no se pone en cuestión es que se trata de un concepto claramente psicosocial, ya que articula procesos psicológicos — los estereotipos en definitiva son creencias —, y procesos sociales, puesto que se refieren a grupos y se crean en el seno de una determinada cultura.

Ashmore y Del Boca (1981) y Miller (1982), al hacer una revisión sobre las diferentes definiciones, identifican tres ejes sobre los que se puede situar el mencionado debate: el relacionado con la dimensión individual-social, la perspectiva cognitiva y los aspectos motivacionales.

Por lo que se refiere al enfoque que se debe dar al tema de los estereotipos, si tratarlos como un proceso individual o cultural, algunos autores defienden la necesidad de que exista consenso social sobre el contenido de los estereotipos, mientras que otros (los menos) hacen explícito el rechazo del consenso, ya que consideran que se trata de la percepción que un individuo tiene de un determinado grupo, y esa percepción no tiene por qué ser compartida. En realidad, el punto crucial del debate está en diferenciar entre estereotipo, como creencia de un determinado individuo

acerca de un grupo, y estereotipo cultural, cuando se hace referencia a patrones de creencias compartidas por una colectividad.

Desde la perspectiva cognitiva, el debate se ha centrado, fundamentalmente, en la consideración de si los estereotipos reflejan un tipo de pensamiento erróneo o normal. Mientras que para algunos autores se trata de un tipo de pensamiento distorsionado, puesto que no refleja la realidad, otros lo consideran una forma adaptativa de pensamiento, puesto que permite simplificar y ordenar estímulos sociales complejos.

Los aspectos motivacionales asociados a los estereotipos han sido, fundamentalmente, aquellos relacionados con procesos de identidad social y de relaciones intergrupales. Los estereotipos ejercen una función defensiva del yo y, también, del statu quo, puesto que permiten que determinados grupos mantengan su posición dominante respecto a otros grupos.

Si revisáramos todas las definiciones, podríamos extraer dos aspectos esenciales que definen los estereotipos: 1) son creencias sobre las características o atributos de un grupo o categoría social y 2) el contenido de esas características y atributos son compartidos dentro de una misma cultura.

La definición recogida por Tajfel (1984: 171) nos puede servir como ejemplo de qué son los estereotipos: "una imagen mental muy simplificada (por lo general) de alguna categoría de personas, institución o acontecimiento que es compartida, en sus características esenciales, por gran número de personas. Las categorías pueden ser amplias (judíos, gentiles blancos y negros) o estrechas (feministas, hijas de la revolución americana)... Los estereotipos van frecuente, aunque no necesariamente, acompañados de prejuicios, es decir, de una predisposición favorable o desfavorable hacia cualquier miembro de la categoría en cuestión".

2. Estereotipos, prejuicio y discriminación

La definición anterior ha introducido el concepto de prejuicio, el cual está estrechamente ligado al de estereotipo. Etimológicamente, prejuicio significa juicio previo y podríamos definirlo como el juicio o la evaluación que hacemos de una persona o de un grupo sin basarnos en un conocimiento comprobado. Igual que los estereotipos pueden ser favorables o desfavorables, los prejuicios pueden implicar una actitud positiva o negativa hacia los miembros del grupo.

El estereotipo lo constituyen el conjunto de creencias, ideas u opiniones, que tenemos sobre un grupo. El prejuicio es el sentimiento afectivo que ese grupo provoca en nosotros.

Otro término que con frecuencia aparece ligado a estereotipos y prejuicio es el de discriminación. En este contexto, la discriminación sería una conducta de falta de igualdad en el tratamiento otorgado a una persona, simplemente por su pertenencia a un determinado grupo o categoría social.

¿Se puede hablar de estereotipos, prejuicios y discriminación positiva? Teóricamente sí. Sin embargo, si el tema de los estereotipos, y su influencia sobre conductas prejuiciosas y de discriminación, ha adquirido una importancia central en Psicología Social ha sido por las consecuencias negativas que producen en la vida social. Los prejuicios étnicos, raciales o sexistas se fundamentan en estereotipos, es decir, en creencias tales como que blancos y negros tienen características distintas, hombres y mujeres son diferentes, etcétera. Estas creencias han servido para justificar limpiezas étnicas como las de judíos o bosnios, linchamientos como los ejecutados por el Ku-Klux-Klan, o diferencias en el empleo en función de que la persona sea un hombre o una mujer. Por esa razón, los términos "estereotipo", "prejuicio" y "discriminación" han adquirido las connotaciones peyorativas con las que comúnmente se los utiliza. De hecho, la mayor parte de los trabajos empíricos sobre estereotipos se han centrado en grupos raciales o étnicos y en los correspondientes a las categorías de género.

3. Estereotipos y categorización social

Los estereotipos sociales son un ejemplo del proceso cognoscitivo de categorización, cuya función es la de simplificar y organizar la abundante información estimular del ambiente para hacer más fácil y adaptativa la conducta. La categorización permite formar clases de objetos sociales e inferir características comunes a esas clases. Este proceso consiste en reunir a aquellos estímulos etiquetados como similares y diferenciarlos de otros estímulos etiquetados como diferentes.

Los estereotipos son generalizaciones que hacemos sobre las personas, simplemente por la pertenencia de esas personas a determinados grupos o categorías sociales. A los miembros de un mismo grupo tendemos a considerarlos iguales entre sí y diferentes de los miembros de otros grupos. Si reflexionamos sobre el estereotipo existente en nuestra cultura sobre algún grupo étnico, seguro que podemos observar cómo se tiende a atribuir rasgos comunes a las personas que pertenecen a ese grupo y cómo esos rasgos sirven para diferenciarlos de los miembros de otros grupos.

Los estereotipos influyen en los procesos cognitivos (atención, percepción, codificación y recuerdo) y evaluativos relacionados con otras

personas. Respondemos a los otros como miembros de un grupo, en vez de como individuos.

Los estudios sobre formación de impresiones han demostrado que las personas perciben a los demás en primer lugar como miembros de un grupo, y sólo cuando existe una motivación especial, pasan a considerar sus características individuales. Las categorías sociales distintivas (como pueden ser la raza o el sexo) son muy accesibles en la interacción social, incluso sin que exista intención explícita de que esto suceda. Imaginemos que se presentan un hombre y una mujer a una primera entrevista con el director de una empresa para acceder a un puesto de responsabilidad en la misma. Seguramente, el hecho de que sea hombre o mujer va a influir en la impresión inicial del director que tiene que decidir a quién le da el puesto. Como al director le interesará tener a un buen profesional (motivación) revisará también sus currícula y decidirá en función de ellos. No obstante, la primera impresión puede ser fundamental en el desarrollo de ese proceso de selección.

Diferentes estudios han comprobado que cuando se recibe información sobre un miembro de un grupo, ésta se almacena y organiza integrándola con la información previa ya existente sobre la categoría social a la que pertenece, en vez de atender a las características individuales de esa persona estímulo. Por ejemplo, si conocemos a un negro que es un eminente biólogo, se tenderá a almacenar la información sobre sus cualidades profesionales en esquemas de este tipo "a pesar de ser negro, ha llegado a ser uno de los mejores biólogos". Es decir, lo que sabemos de esa persona lo hemos organizado en relación con el conocimiento que tenemos sobre el grupo racial al que pertenece.

Los estereotipos conducen a errores en el procesamiento de la información sobre otras personas (codificación, interpretación y recuerdo) que contribuyen a perpetuar los estereotipos. Por ejemplo, los estereotipos afectan a qué características se recuerdan y cuáles no en la interacción con otra persona. En general, se recuerda mejor la información que coincide con el estereotipo que tenemos formado que la que contradice nuestras creencias. Las expectativas que se tienen sobre las características de un determinado grupo se perciben como que se confirman, incluso cuando no hay datos que apoyen esas expectativas.

Los estereotipos influyen en cómo la información sobre otros se codifica e interpreta. Un mismo comportamiento se puede interpretar de diferente forma dependiendo de la categoría social a la que pertenece la persona que lo realiza. El siguiente experimento, mencionado por Devine

(1995), ilustra este aspecto. Una muestra de sujetos tenía que evaluar el nivel académico de una estudiante a la que veían en una cinta de vídeo responder a un test. La estudiante respondía a preguntas fáciles, unas veces de forma acertada y otras equivocada; lo mismo sucedía con preguntas difíciles. La muestra se dividió en dos grupos que veían exactamente el mismo vídeo, pero a uno de ellos se le hizo creer que la estudiante era de clase social alta y al otro, que era de clase social baja.

Los estereotipos sobre clases sociales asocian mejor formación académica a la clase alta que a la clase baja. Estos estereotipos fueron la causa de las diferencias observadas entre los sujetos de los dos grupos experimentales. El grupo que creía que la estudiante era de clase baja atendió y recordó mejor los fallos en preguntas fáciles; el grupo que creía que era de clase alta atendió y recordó mejor los aciertos en las preguntas difíciles y minimizó los fallos cometidos en las preguntas sencillas.

4. La dimensión social y la dimensión individual de los estereotipos

Como se ha señalado anteriormente, uno de los aspectos controvertidos en la teorización sobre los estereotipos ha sido el de la dimensión social-individual. Indudablemente, un individuo puede tener una visión particular y propia de un determinado grupo de gente, es decir, un estereotipo idiosincrásico y personal. Sin embargo, cuando hablamos de estereotipos sociales nos referimos a aquellos compartidos por varios individuos.

Los estereotipos se pueden considerar sociales en distinto sentido. En primer lugar, porque se refieren a categorías o grupos sociales. En segundo lugar, porque su contenido y funcionamiento derivan de un proceso colectivo. La génesis de la estereotipia no es un proceso estrictamente individual, y su origen hay que buscarlo en la dimensión sociocultural.

No obstante, dentro de una misma cultura, se encuentran diferencias en estereotipia entre distintos grupos sociales (por ejemplo, grupos de diferentes edades o de clases sociales). También, dentro de cada grupo social existen diferencias individuales en estereotipia, ya que no todas las personas suscriben en igual medida el estereotipo cultural.

Por lo tanto, en el estudio de los estereotipos se pueden considerar dos niveles de análisis. Un nivel social o cultural y un nivel individual. Un ejemplo referido a los estereotipos de género puede ayudar a comprender la relación existente entre estos dos niveles.

Distintas investigaciones sobre el contenido de los estereotipos de género han demostrado que se establece una dicotomía entre las características que se atribuyen a los hombres y las que se atribuyen a las mujeres. Los trabajos de Rosenkrantz y colaboradores fueron pioneros en el estudio del contenido de estos estereotipos (Rosenkrantz y cols., 1968). En la metodología utilizada por estos autores, se partió de un cuestionario inicial de 122 ítems bipolares, obtenidos a partir de preguntas abiertas sobre las características que diferencian a hombres y mujeres. Este cuestionario se aplicó a una muestra de mujeres y a otra de hombres, que debían indicar hasta qué punto esa característica es aplicable a hombres adultos o a mujeres adultas. Los sujetos debían calificar primero a un sexo y luego al otro, en el total de los ítems. Se consideraron estereotípicos aquellos ítems en los que al menos un 75% de la muestra de hombres y de la muestra de mujeres los juzgaron más característicos de un sexo que del otro (de los 122 ítems 41 cumplieron ese requisito).

También calcularon en cuáles de los 41 ítems el polo masculino era más deseable socialmente que el femenino, y viceversa. Los resultados mostraron que había 29 ítems en los que el polo masculino era más valorado y 12 en los que sucedía lo contrario (Tabla 1).

TABLA 1: Rasgos masculinos y femeninos valorados positivamente (Rosenkrantz y cols., 1968)	
Rasgos masculinos valorados positivamente	
Agresivo Independiente No emocional Oculta sus emociones Objetivo Fácilmente influenciado Dominante Le gustan las matemáticas y las ciencias No le alteran los problemas pequeños Activo Competitivo Lógico Mundano Hábil en los negocios Sabe lo que quiere Directo	Sus sentimientos no se hieren fácilmente Aventurero Toma decisiones fácilmente Nunca llora Actúa como líder Asertivo No le preocupa ser agresivo Ambicioso Sabe diferenciar sentimientos e ideas No dependiente No le preocupa su aspecto físico Cree que los hombres son superiores a las mujeres Habla sin tapujos sobre sexo con los hombres
Rasgos femeninos valorados positivamente	
No utiliza palabrotas Charlatana Con tacto Gentil Preocupada por los sentimientos de los otros Religiosa	Aprecia el arte y la literatura Preocupada por su aspecto Elegante Necesita seguridad Tierna

Con esta metodología, Rosenkrantz y sus colaboradores describieron el contenido de los estereotipos de género dentro de su cultura. Trabajos posteriores, dentro de la misma cultura, coincidieron al encontrar que existen un conjunto de rasgos más asociados a los hombres que a las mujeres (racionalidad, competencia, agresividad) y otra serie de rasgos que, por el contrario, se asocian más a las mujeres (ternura, afecto, expresividad). Este consenso no se limita a la cultura estadounidense, donde se han realizado las investigaciones mencionadas. Williams y Best (1990), en un estudio comparativo entre 30 países, encontraron que existe una gran similitud transcultural en las características psicológicas asociadas diferencialmente a cada categoría sexual.

Las listas de características que describen a grupos sociales (étnicos, nacionales, etcétera) se ha convertido en uno de los métodos más utilizados en la investigación sobre el contenido consensuado de los estereotipos. La facilidad de aplicación del método y el que se puede emplear para describir a cualquier grupo social estímulo son, sin duda, responsables del éxito de esta técnica para medir los aspectos culturales o de consenso de los estereotipos.

A pesar de que el contenido de los estereotipos, en sus características fundamentales, se comparte por los miembros de una misma cultura, no todas las personas de esa misma cultura los suscriben en la misma medida. En un estudio sobre los estereotipos de género en la población española (López-Sáez y Morales, 1995), se encontraron diferencias en función de la edad (los más jóvenes estereotipaban menos), el sexo (las mujeres estereotipaban menos que los hombres) y el lugar de residencia (las personas que vivían en núcleos poblacionales grandes estereotipaban menos que los de pueblos pequeños). Esas diferencias individuales tienen su origen en el proceso de socialización personal de cada sujeto, en su experiencia con el medio social que le rodea.

5. Principales orientaciones teóricas en el estudio de los estereotipos

5.1. La perspectiva cognitiva

La orientación cognitiva, en el estudio de los estereotipos, ha sido la dominante, y la que ha generado mayor número de investigaciones. Se ha centrado en los procesos cognitivos asociados a estereotipos y prejuicios (atención, codificación, retención y recuperación). Desde este enfoque, los estereotipos se consideran un aspecto del funcionamiento cognitivo,

derivados del proceso de categorización, y se sugiere que pueden ser funcionales porque permiten ordenar y simplificar la complejidad del mundo social, pero que tienen la contrapartida de poder inducir a errores al simplificar excesivamente la realidad.

El enfoque de esta perspectiva ha sido claramente individualista, es decir, sólo ha tenido en cuenta los procesos mentales de los individuos. No ha abordado problemas como, por ejemplo, que no todos los grupos tienen el mismo estatus dentro de la sociedad, o las diferencias que pueden existir en esos procesos cognitivos cuando el individuo tiene algún conflicto con el grupo en cuestión. Se ha centrado en los errores producidos por la categorización y en su impacto sobre los estereotipos, considerando como parte de las limitaciones del pensamiento humano y considerando que los procesos son siempre iguales.

Las características de esta orientación, según Hamilton y Troiler (1986), unos de los autores más representativos de esta tendencia, se pueden resumir en los siguientes puntos: 1) se centran en los procesos y no en los contenidos, ya que se supone que el funcionamiento de los estereotipos es siempre igual; 2) concede gran importancia a los sesgos en el procesamiento de la información y a su impacto en los estereotipos; 3) aunque en la investigación se centra solamente en los procesos cognitivos, para tratar de ver el poder explicativo de estos factores, no supone que esos factores por sí solos puedan dar cuenta de los fenómenos de estereotipia, prejuicio o racismo, sin tener en cuenta, también, factores motivacionales y de aprendizaje social; 4) aunque se tengan en cuenta otro tipo de factores, hay que considerar los procesos cognitivos y ver cómo se ven afectados por la influencia de esos factores.

Como puede apreciarse, este enfoque de los estereotipos es estrictamente cognitivo, tratándolo como cualquier otro tipo de proceso mental, independientemente de que se refiera a categorías sociales que tienen una significación concreta en la vida real. Su desarrollo está estrechamente ligado a los estudios clásicos de cognición social, considerando que los errores que cometemos son consistentes y compartidos por todos nosotros. La investigación derivada de esta aproximación teórica, de la que veremos algunos ejemplos, se ha centrado en el procesamiento de la información, y en los errores y sesgos producidos por la categorización. Los sesgos de accesibilidad, representatividad o las correlaciones ilusorias, en relación con los estereotipos, han sido tópicos centrales en la investigación derivada de este enfoque.

Dentro de esta corriente, un tema ampliamente estudiado en relación con los estereotipos ha sido el de las correlaciones ilusorias. Este proceso se refiere a que la gente tiende a asociar determinados rasgos a determinados grupos de personas, aunque no haya datos objetivos que justifiquen esa asociación.

Varios experimentos de laboratorio han demostrado que la gente tiende a atribuir los rasgos y características que son infrecuentes a grupos minoritarios. Es decir, se establece una asociación entre grupo pequeño y "ser raro". En la vida real, la consecuencia que esto puede tener es que características como la de criminal se aplique más a grupos minoritarios, como pueden ser los inmigrantes de un país, que a grupos mayoritarios.

Cuando se activa un estereotipo, éste influye no sólo en cómo se procesa la información que se tiene sobre el estímulo social, sino que lleva a inferir que información que está ausente, pero que se asocia al estereotipo, está presente. El estudio de Langer y Abelson (1974), sobre el estereotipo del enfermo mental, pone de manifiesto la influencia de los estereotipos en la percepción de información que no existe. Se formaron dos grupos con profesionales de la salud, a los que se les presentó un video en el que se mostraba una entrevista realizada a un sujeto sobre ajuste laboral. Los dos grupos vieron el mismo video, pero los sujetos que creían que se trataba de un enfermo mental hicieron una valoración del ajuste laboral del sujeto estímulo mucho peor que los del otro grupo.

La consecuencia de que una persona sea categorizada como "enfermo mental" es que se le va a aplicar el contenido del estereotipo, independientemente de su conducta, ya que se va a inferir que tiene características comunes de ese grupo, aunque no las manifieste.

5.2. La perspectiva sociocultural

La orientación que tiene en cuenta la influencia del contexto social sobre la estereotipia, critica una de las bases fundamentales del enfoque más individualista: el supuesto de que los estereotipos sean el resultado de los errores y limitaciones de nuestro sistema cognitivo. Los trabajos que tienen en cuenta la influencia del contexto social hacen más hincapié en la interacción individuo-estructura social. Desde esta postura, se considera la estereotipia como un proceso normal de cognición social. El contenido de los estereotipos está estrechamente relacionado con la estructura social en la que se desarrollan. Por una parte, los estereotipos son un reflejo de esa realidad; por otra, los estereotipos contribuyen a que esa realidad se mantenga o a que se modifique.

Dentro de esta perspectiva podemos diferenciar tres enfoques teóricos desde los que se han abordado el problema: las teorías del aprendizaje, las teorías del conflicto realista y la teoría de la identidad social.

5.2.1. Las teorías del aprendizaje

Las teorías del aprendizaje consideran que el contenido de los estereotipos procede de diferencias reales que existen en la sociedad y que se transmiten a través de distintos mecanismos de influencia social, como por ejemplo la educación en la familia o los medios de comunicación de masas, que tienden a mantenerlos.

El planteamiento de Eagly y Steffen (1984), en sus investigaciones sobre los estereotipos de género, ilustran muy bien las características de esta aproximación teórica. Estas autoras parten del razonamiento de que el contenido de los estereotipos de género refleja la distribución de roles de hombres y mujeres en la sociedad. Dado que las mujeres se concentran más en tareas del hogar que en ocupaciones laborales y que ocupan puestos de menos estatus y autoridad que los hombres, si no existe información sobre las características de una persona, es lógico que se le atribuyan las más comunes de su sexo.

Siguiendo con el ejemplo de los estereotipos de género, el origen de las diferencias hombre-mujer hay que buscarlo en diferencias biológicas, como la maternidad de la mujer o la mayor fortaleza física de los hombres. Sobre estas diferencias, en la mayoría de las culturas se ha establecido una separación de roles, tanto en el trabajo como en la familia, no sólo diferentes, sino, en muchos casos, opuestos. En las sociedades actuales, la mayoría de las ocupaciones se pueden ejecutar indistintamente por hombres o por mujeres, ya que no se ven afectadas por las diferencias biológicas que distinguen a uno u otro sexo, sin embargo, se sigue perpetuando esa diferenciación de roles.

Son esas diferencias en la ocupación de roles las que han contribuido a que se atribuyan distintas características de personalidad a los hombres y a las mujeres. Puesto que las mujeres ocupan los roles de amas de casa y de atención a los niños, es lógico que se les asignen los rasgos de personalidad que tienen que ver con la atención y cuidado de los demás (ternura, afectividad, etcétera). Dado que los hombres ocupan en mayor medida que las mujeres puestos en empleos asalariados y de alto estatus, es lógico que se les atribuyan los rasgos que tienen que ver con este tipo de competencias (independencia, agresividad, etcétera).

5.2.2. Las teorías del conflicto realista

Las teorías del conflicto realista consideran que la base de los estereotipos, que desde esta perspectiva son siempre negativos, hay que buscarla en un conflicto de intereses. La amenaza que supone un determinado grupo para otro lleva al etnocentrismo, es decir, a la defensa de la superioridad del propio grupo basándose en la destrucción del grupo oponente.

Las consecuencias que tuvo el procedimiento seguido por Hitler en Alemania durante el Tercer Reich, de estigmatización y devaluación sistemática de la imagen de los judíos, constituye un triste ejemplo de lo que se puede conseguir deteriorando la imagen de un determinado grupo. Este capítulo de la historia reciente es un ejemplo de las funciones que pueden ejercer los estereotipos (Tajfel, 1984). En primer lugar, la creación y el mantenimiento de las ideologías de grupo con las que se explican y justifican la actuación social y, en segundo lugar, el papel que juegan ayudando a crear y mantener diferencias en la valoración de unos grupos en comparación con otros.

Pero no es éste el único ejemplo que podemos encontrar en la historia. En cualquier conflicto bélico se exageran las características negativas del enemigo contra el que se lucha, como justificación de la agresión, aunque suelen ser motivos económicos los que están en la base de este tipo de conflictos.

Las investigaciones sobre el conflicto entre grupos han puesto de manifiesto que cuando se compite por recursos escasos o incompatibles, la imagen del exogrupo siempre se ve deteriorada (Sherif y Sherif, 1965).

5.2.3. La teoría de la identidad social

La teoría de la identidad social, que se ve de forma más amplia en el módulo anterior, considera que no es necesario que existan intereses en conflicto para que se de una conducta de discriminación contra el exogrupo. Simplemente con que la persona se considere miembro de un grupo va a tender a un proceso de diferenciación intergrupal (acentuación de las diferencias entre su grupo y el exogrupo) y, también, a un proceso de homogeneidad endogrupal (los miembros de cada uno de los grupos son semejantes entre sí). Estos dos procesos, de diferenciación y homogeneidad, son la base de la estereotipia.

Además, para mantener una identidad social positiva, tenderá a evaluar el contenido del estereotipo del propio grupo de manera más positiva que el contenido del otro grupo. Esa forma de favoritismo hacia el propio

grupo le permite al individuo mantener alta la autoestima, ya que se siente miembro del grupo mejor.

6. Formación de los estereotipos y prejuicios

Como ha ido quedando claro a lo largo de esta unidad, estereotipos y prejuicios, igual que otro tipo de creencias o actitudes, no dependen de la experiencia personal del individuo con un determinado grupo. En el proceso de socialización de un individuo, existen tres fuentes importantes de influencia en la formación de los estereotipos y, como consecuencia, en los prejuicios.

6.1. Enseñanza explícita

Especialmente cuando los niños son pequeños, los padres, al hablarles sobre distintos aspectos de la vida cotidiana, transmiten sus creencias estereotipadas. Frases como, por ejemplo, "los niños no lloran", "una auténtica señorita no iría con esa ropa", "si no eres bueno te van a llevar los gitanos", contribuyen a que los niños vayan asociando determinadas características a diferentes grupos.

6.2. Aprendizaje implícito

Este tipo de aprendizaje se produce sobre todo a través de los medios de comunicación, por un proceso de asociación repetida de determinadas características de personalidad con los miembros de grupos concretos. Por ejemplo, el mostrar en las películas que retratan la sociedad estadounidense a negros y chicanos siempre con roles de bajo estatus. En un estudio realizado sobre los mensajes transmitidos en las series de televisión infantiles, en más de la mitad de los programas, el villano de la serie tenía un acento típico de ruso o de alemán (citado en Oskamp, 1991).

6.3. Correlaciones ilusorias

En los dos procesos anteriores, la asociación repetida de unos rasgos con unos grupos, contribuyen a la formación de los estereotipos. En el proceso de correlaciones ilusorias, la gente asocia ciertos rasgos a determinados grupos aunque no se les hayan presentado diferencialmente asociados con anterioridad. En la experimentación sobre este tema, se ha observado que cuando la gente tiene que asignar rasgos de dos tipos, frecuentes o infrecuentes, a grupos de distinto tamaño (grupo mayoritario o

grupo minoritario) tienden a asociar los rasgos infrecuentes con los miembros de las minorías. Los sujetos asocian el rasgo raro al grupo pequeño.

En la vida real, este fenómeno implica que los individuos formen el estereotipo de las minorías o de aquellos grupos que conocen poco, porque tienen poco contacto con ellos, asociándoles con rasgos extraños. Estos rasgos poco frecuentes podrían ser positivos, pero dado que los rasgos negativos, como el ser ladrón o criminal, son menos frecuentes que los positivos, el estereotipo de los grupos minoritarios o de los grupos con los que no se tiene contacto se forma, fundamentalmente, con rasgos negativos.

7. Cambio de los estereotipos y prejuicios

Tradicionalmente, se han considerado los estereotipos como creencia rígidas y difíciles de cambiar, debido a las funciones que cumplen de tipo cognitivo (simplifican la complejidad del medio social), afectivas (defensa de la identidad social) y sociales (mantenimiento del statu quo). El cambio de los estereotipos se ha abordado desde diferentes perspectivas:

7.1. Cambio en el contenido de los estereotipos, dentro de una misma cultura, asociados al paso del tiempo y a los acontecimientos históricos y sociales

En esta línea van, por ejemplo, los trabajos descriptivos que han analizado cómo empeoraron los estereotipos de los estadounidenses sobre los alemanes y japoneses a raíz de la Segunda Guerra Mundial.

Oskamp (1991), hace un estudio sobre la evolución del racismo y el prejuicio en los Estados Unidos. Como es sabido, en este país las leyes apoyaban la segregación y discriminación de los negros, hasta que, cerca de los 60, se modifica la legislación y se establece en ella un principio de igualdad interracial.

A partir de esas modificaciones en la legislación, los negros pueden acceder a los mismos puestos de trabajo, ocupar los mismos sitios que los blancos en los transportes públicos, o llevar a sus hijos a escuelas donde también acuden niños blancos. La modificación de las leyes, eliminando las desigualdades, supone un cambio formal de suma importancia. ¿Ha cambiado esta nueva situación los estereotipos y prejuicios de la gente?

Cuando se comparan las actitudes hacia los negros mantenidas por los blancos en los años 40 con las actuales, se observa un cambio, pero sólo en algunas dimensiones del racismo. Los blancos han dejado de ma-

nifestar actitudes racistas como las afirmaciones de la inferioridad moral e intelectual de los negros y, por lo tanto, la justificación de la segregación en el empleo, la vivienda, las escuelas o los transportes públicos. Sin embargo, en la esfera que hace referencia a la distancia social, es decir, a la proximidad que la gente desea mantener con este grupo étnico, las cosas no han cambiado tanto. En general, los blancos se resisten a mantener relaciones que comporten niveles altos de intimidad, como podría ser el matrimonio. Al aumentar la proximidad en las relaciones, los prejuicios aumentan.

7.2. Cambio de los procesos cognitivos individuales

Este enfoque se ha centrado en el estudio de procesos que se pueden producir en el laboratorio, pero difícilmente en la vida real. Weber y Crocker (1983) identifican, en la literatura sobre este tema, tres modelos de cambio a los que denominan "modelo de la contabilidad", "modelo de la conversión" y "modelo de los subtipos".

7.2.1. El modelo de la contabilidad

Desde el modelo de la contabilidad se ve el cambio de estereotipos como un proceso gradual, en el que al irse acumulando ejemplos de personas de un grupo que desconfirman el estereotipo, éste se irá modificando. Es decir, la información desconfirmatoria del estereotipo se irá acumulando, hasta llegar a cambiarlo. Según este modelo, al irse acumulando ejemplos que desconfirman el estereotipo de la mujer, por ejemplo, el que haya muchas mujeres en puestos de liderazgo, se cambiaría el estereotipo de las mujeres en general.

7.2.2. El modelo de la conversión

Desde el modelo de la conversión se considera que el cambio se puede dar de forma drástica ante un solo ejemplar que desconfirme el estereotipo y que sea muy impactante para el perceptor. En el caso del estereotipo de la mujer, podría bastar el ejemplo de una mujer líder, tipo Margaret Thatcher, para modificar el estereotipo general.

7.2.3. El modelo de los subtipos

Desde el modelo de los subtipos se considera la estructura jerárquica de las categorías sociales, en las que se puede diferenciar entre un nivel superior, o categoría general, y unos niveles inferiores o subcategorías dentro de esa categoría general. Este modelo enfatiza que la información discrepante con el estereotipo puede llevar a la formación de subcatego-

rías a las que se les apliquen esas características, sin que se vea afectado el nivel superordenado del estereotipo. Según este modelo, al ir acumulando información que desconfirma el estereotipo, éste no cambia, sino que se forma una subcategoría que recoge esas características, sin que se vea modificada la categoría general. Tomando el ejemplo anterior, en el caso de una persona con el estereotipo tradicional de la mujer, el conocer a varias mujeres con dotes de liderazgo no la llevaría a cambiar el estereotipo general, sino a crear un subtipo de mujeres, por ejemplo "las directivas", poco relacionado con la categoría más general de mujeres, a las que se les aplicaría la característica de aptitudes para el liderazgo.

7.3. La hipótesis del contacto intergrupar

Según esta perspectiva, el contacto entre grupos disminuiría el prejuicio y reduciría la estereotipia y la discriminación. Sin embargo, la investigación sobre los efectos del contacto entre miembros de diferentes grupos no ha mostrado resultados tan positivos. En los Estados Unidos, por ejemplo, después de las medidas antirracistas implantadas a partir de 1954, que incluían la integración de niños blancos y negros en escuelas comunes, no sólo no se observó en este tipo de escuelas que el prejuicio de los blancos hacia los negros decreciera, sino que éste aumentó.

En la revisión de la literatura sobre el tema se han señalado una serie de condiciones que deben darse en las situaciones de contacto intergrupar para que disminuya la estereotipia. No es el contacto en sí, sino el tipo de contacto, el responsable de los resultados. En la Tabla 2 se recogen las condiciones necesarias para que el contacto reduzca el conflicto intergrupar.

TABLA 2: Condiciones necesarias para que el contacto reduzca la conflictividad intergrupar

1. Igualdad de estatus entre los participantes, tanto en la situación de contacto como en otras situaciones.
2. Que la interacción sea cooperativa y no competitiva.
3. Que exista un apoyo institucional del contacto (por ejemplo, por parte de las autoridades).
4. Que la situación de contacto permita que los miembros de ambos grupos se conozcan de forma personal.
5. Los resultados obtenidos en el contacto deben ser positivos.
6. Interactuar con miembros cuya competencia en la tarea sea similar.
7. Que los miembros de los grupos desconfirman el estereotipo.
8. Que las creencias y valores sean similares.
9. Que el contacto se produzca con diversos miembros del grupo y en diferentes situaciones.