

Principales enfoques teóricos en el estudio de las relaciones intergrupales

Beatriz Montes Berges

*Curso "Cultura y Emoción" del Programa de Doctorado "Cognición y Emoción".
Departamento de Psicología. Universidad de Jaén. Campus Las Lagunillas s/n,
23071, Jaén.*

bmontes@ujaen.es

Resumen

Este trabajo consta de tres partes fundamentales. En la primera de ellas se presenta la diferenciación de los conceptos de grupo, pertenencia categorial y comportamiento intergrupar, así como una clasificación de las principales teorías que explican las relaciones intergrupales atendiendo a criterios de énfasis en los aspectos individuales, interpersonales o sociales. En la segunda parte, revisamos los estudios relacionados con el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal. Finalmente, incidimos en los factores que influyen en la discriminación y el prejuicio desde la perspectiva intergrupar, haciendo especial hincapié en las condiciones especiales que propician las situaciones de competición vs. cooperación, la composición del grupo y la privación relativa.

INTRODUCCIÓN

Antes de comenzar el estudio de las relaciones intergrupales es fundamental partir de una clara y exhaustiva diferenciación de los conceptos de "grupo", "pertenencia grupal" y "comportamiento intergrupar", a fin de que su uso y comprensión sean claros.

Un "grupo" puede definirse según dos tipos de criterios: externos e internos (Tajfel, 1982, *Annu Rev Psychol* 33:1-39). Este autor afirma que los criterios externos son las designaciones que provienen de fuera de la propia persona ("es una mujer", "es un hombre", "es un gitano", "un negro", "un psicólogo", "un político", etc.). Por su parte, los criterios internos se definen por la "identificación grupal", es decir, por el grado según el cual un sujeto se considera miembro de un determinado grupo. Esta identificación grupal puede incluir tres componentes:

- un componente cognitivo, que se refiere al conocimiento que una persona posee sobre su pertenencia a un grupo.
- un componente evaluativo, que es el responsable de impregnar esa conciencia de pertenencia grupal de connotaciones positivas o negativas.
- un componente emocional, que se designa como las emociones (amor, agrado, odio, molestia, etc.) que pueden dirigirse hacia el propio grupo o hacia los grupos que mantengan relaciones con él.

No obstante, Turner (revisado en Turner, J. C., *Social identification and psychological group formation*. En: *The social dimension: European developments in social psychology* (2), 1984, Cambridge University Press, Londres, Reino Unido, pp. 518-538) explica que la concepción de grupo que predomina más en psicología social es la consideración del grupo como un conjunto de individuos que experimentan cierta atracción interpersonal mutua y que reflejan cierto grado de

interdependencia y satisfacción mutua de necesidades. Sin embargo, parece que esta definición se refiere más a pequeños grupos que mantienen interacciones cara a cara, y no a grandes grupos determinados en función de la pertenencia categorial de los individuos a variables como el sexo o la raza. Según este mismo autor (revisado en Turner, J. C., *Towards a cognitive redefinition of the social group*. En: *Social identity and intergroup relations*, 1982, Cambridge University Press, Paris, France, pp. 15-40), la condición suficiente para que se forme un grupo es el reconocimiento y aceptación de cierta categorización social auto-definidora o auto-inclusiva.

Finalmente, la conducta intergrupala se define como aquella que aparece siempre que las personas que pertenecen a un grupo interactúen colectiva o individualmente con otro grupo o con sus miembros en términos de su identificación de grupo (revisado en Sherif, M., *Group and conflict and cooperation*, 1966, Routledge and Kegan Paul, Londres, Reino Unido).

1.- Teorías que enfatizan el aspecto individual.

Dentro de este apartado se encuentran las teorías que se basan únicamente en aspectos concretos de las personas. Estos aspectos pueden referirse a la personalidad, motivación o cognición de los individuos como seres particulares.

A) *Teorías de la personalidad.*

Una de las mejores aproximaciones individualistas para explicar las relaciones intergrupales es el trabajo de Adorno et al. (revisado en Adorno, T. W., Frankel-Brunswick, E., Levinson, D. J. & Sanford, R. N., *The authoritarian personality*, 1950, Harper & Row, Nueva York). Según la teoría de estos autores, el prejuicio contra las personas tiene su origen en la configuración de su personalidad. Si ésta está alterada por las pautas de crianza a las que fue sometida, esa persona presentará una personalidad altamente autoritaria, que se caracterizará fundamentalmente por un pensamiento estereotipado y la expresión de una fuerte agresividad hacia los grupos minoritarios.

En cuanto a otras explicaciones individualistas que además expliquen las relaciones entre el grupo de los hombres y el de las mujeres, es importante destacar la creencia de la "complementariedad de los sexos" y los razonamientos que aporta la teoría psicoanalítica.

La primera de ellas, trata de una creencia muy extendida que mantiene que los hombres y las mujeres no constituyen grupos antagónicos sino que se complementan en las relaciones interpersonales, porque ambos poseen rasgos positivos que no tiene el otro grupo. La finalidad de esta complementariedad es la perpetuación de la especie y el funcionamiento de la sociedad.

La teoría psicoanalítica (revisado en Freud, S., *Obras completas*, 1932, Biblioteca Nueva, Madrid), por su parte, mantiene que los procesos psíquicos que se configuran en los primeros años de vida mediatizan la personalidad y las relaciones entre ambos sexos. Estos procesos psíquicos dependen básicamente del hecho biológico de la posesión o la carencia de pene, y no de la educación ni de la cultura.

B) *Teorías motivacionales.*

El comportamiento de las personas en las interacciones grupales también puede explicarse, desde un punto de vista motivacional por la teoría de la frustración-agresión (revisado en Berkowitz, L., *Aggression: A social psychological analysis*, 1962, McGraw-Hill, Nueva York). El esquema de que la agresión surge de una frustración anterior, les sirve a los hombres para explicar el comportamiento de las mujeres que no se adhieren a los roles

tradicionales y muestran una conducta rebelde (ej, las mujeres feministas), calificando su comportamiento como producto del resentimiento y la frustración de no ser como ellos.

Otra teoría de esta índole, la de la motivación de logro (revisado en McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. W. & Lowell, E. L., *The achievement motive*, 1953, Appleton Century Crofts, Nueva York, Estados Unidos) aporta que la conducta de las mujeres está motivada por la consecución de aprobación, mientras que la de los hombres lo es por la obtención del éxito. Esto explicaría que las mujeres tuvieran más interés por las relaciones sociales y los hombres por los asuntos públicos.

C) *Teorías cognitivas.*

Este conjunto de teorías basadas en la cognición social y el estudio de los estereotipos, explica que el comportamiento de una persona puede estar determinado o mediado por las ideas y creencias acerca de los miembros del otro grupo. Ejemplos de estas teorías son el "paradigma raza-creencia" (revisado en Rokeach, M., Smith, P. & Evans, R., *Two kinds of prejudice or one?* En: *The open and closed mind*, 1960, Basic Books, Nueva York, Estados Unidos, pp. 132-168) y las investigaciones sobre el "indigente cognitivo" o limitaciones de la persona en la capacidad de procesamiento.

2.- Teorías que enfatizan el aspecto interpersonal.

En este grupo de teorías es fundamental destacar la contribución de Rokeach, Smith y Evans (revisado en Rokeach, M., Smith, P. & Evans, R., *Two kinds of prejudice or one?* En: *The open and closed mind*, 1960, Basic Books, Nueva York, Estados Unidos, pp. 132-168), que encuentran en una serie de investigaciones dentro del paradigma "raza-creencia", que la actitud negativa hacia los miembros de otro grupo no depende de la diferencia de raza o de grupo racial sino de creencias. Así, según estos autores, el prejuicio interpersonal se debe a que las personas presuponen a los individuos pertenecientes a otros grupos tendrán también creencias diferentes a las propias.

Otro concepto importante en este apartado es el de "privación relativa" que se ha utilizado en distintas teorías que intentan aclarar los mecanismos y procesos psicológicos que ocurren en la comparación de dos individuos (por ejemplo, en la teoría de la comparación social de Festinger). Este concepto de privación relativa explica que las personas evalúan sus opiniones y capacidades (para conseguir los bienes y condiciones de vida) mediante la comparación con las de otras personas. De esta comparación social surgiría en determinadas ocasiones el prejuicio y la discriminación.

3.- Teorías que enfatizan el aspecto social o grupal.

En este apartado se encuadran dos teorías de importancia reconocida en el ámbito de la psicología social. Se trata de la teoría del conflicto realista de Sherif (revisado en Sherif, M., *Group and conflict and cooperation*, 1966, Routledge and Kegan Paul, Londres, Reino Unido; revisado en Sherif, M. & Sherif, C., *Groups in harmony and tension*, 1953, Harper and Brothers, Nueva York, Estados Unidos) y de la teoría de la identidad social (revisado en Tajfel, H. & Turner, J. C., *An integrative theory of intergroup conflict*. En: *The social psychology of intergroup relations*, 1979, Brooks Cole, Monterey, Estados Unidos, pp. 33-47; revisado en Tajfel, H. & Turner, J. C., *The social identity theory of intergroup behavior*. En: *Psychology of intergroup relations* (2º ed.), 1985, Nelson Hall, Estados Unidos, pp. 7-24).

1.- *Teoría del Conflicto Realista.*

La teoría del conflicto realista (Sherif y Sherif, 1953; Sherif, 1966) propone que el factor clave para comprender las interacciones intergrupales es la competición por unos recursos limitados o unas metas incompatibles, es decir, metas que sólo un grupo puede lograr. Esta competición generaría una situación de conflicto entre los grupos que sólo se reduciría mediante unas metas supraordenadas que únicamente se pueden conseguir cooperando. Así, desde su punto de vista, el prejuicio tenía sus raíces en los conflictos de intereses, reales o percibidos, entre un grupo y los otros. Por la importancia de esta teoría y sus repercusiones en estudios posteriores, la estudiaremos con más detalle en un apartado posterior.

2.- *Teoría de la Identidad Social.*

Esta teoría cognitivo-motivacional, también denominada teoría de la categorización-identidad-comparación social (Tajfel y Turner, 1979; 1985), constituye la perspectiva predominante en psicología social para explicar las relaciones intergrupales.

Existen tres procesos fundamentales en esta teoría: la categorización, identidad y comparación social.

➤ Categorización:

La categorización es un proceso cognitivo mediante el cual se realiza el agrupamiento de objetos, personas o acontecimientos que resultan equivalentes o similares en alguna característica. Las investigaciones acerca de este proceso indican que las personas tienden a percibir a otros individuos del mismo grupo como menos diferentes de ellos mismos, mientras que si se trata de sujetos de otros grupos, éstos se perciben como diferentes de ellos. De esta manera, las comparaciones entre miembros de dos grupos distintos se caracteriza por la percepción de distintividad intergrupal y las comparaciones entre miembros de un mismo grupo se caracteriza por la percepción reducida de la distintividad intragrupal.

El concepto de categorización, como se verá más adelante, resulta fundamental para comprender cómo los grupos se generan y cómo se provoca una conducta discriminatoria contra el exogrupo y favorecedora del endogrupo. Tajfel y Turner (1979) ofrecen una explicación de por qué la simple categorización de personas en dos grupos puede provocar esa conducta. En esta explicación, resulta esencial el segundo concepto clave de esta teoría: la identidad social.

➤ Identidad y comparación social:

Tajfel (1972, p. 292) la define como “el conocimiento por parte del individuo de pertenecer a ciertos grupos sociales junto con la significación emocional y valorativa de esa pertenencia para él. Así pues, si la identidad social deriva de la pertenencia a un grupo, es imprescindible que ese grupo se diferencie del resto positivamente, es decir, que su distintividad con respecto a otros grupos se base en su superioridad. El deseo de poseer esta identidad social positiva, puede llevar a los miembros del grupo a involucrarse en un proceso de competición social que Turner (Turner, 1975, Eur J Soc Psychol 5:5-34) diferencia de la mera competición instrumental. Mientras que la competición instrumental supone únicamente un conflicto de intereses intergrupales, la competición social tiene como objetivo intentar mantener diferencias positivas con respecto a otros grupos. Este proceso de competición que

se desencadena con la mera categorización social, es capaz de generar comportamientos de favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal, aunque Turner (revisado en Turner, J. C, *Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm*. En: *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, 1978, Academic Press, Londres, Reino Unido, pp. 101-140) matizaba que esto sólo ocurriría cuando no se dispusieran de otras formas de conseguir una distintividad positiva.

Otra idea importante que aporta la teoría de la identidad social (TIS) se refiere a que cuánto más perciban las personas una situación social como intergrupala en lugar de interpersonal, más fuerte será la tendencia de los miembros del endogrupo a tratar a los del exogrupo como ítems indiferenciados de una categoría social unificada, prescindiendo de las diferencias individuales entre ellos.

3.- Teoría de la categorización del Yo.

La teoría de la categorización del Yo (revisado en Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Riecher, S. D & Wheterell, M., *Rediscovering the social group: a self-categorization theory*, 1986, Blackwell, Oxford, Reino Unido) se propone como continuación y ampliación de la teoría anterior. En este modelo se recoge el concepto de identidad social, atribuyéndole la base cognitivo-social de la conducta.

Según esta teoría existen al menos tres niveles de abstracción en la categorización del Yo (TCY) para comprender la composición del Yo social: a) el Yo categorizado como ser humano (nivel superior de abstracción; b) el Yo categorizado como miembro de ciertos grupos sociales y no de otros (hombre, mujer, payo, gitano, español, ejecutivo, etc.) (nivel intermedio de categorización); c) las categorizaciones del Yo como personal, basándose en diferenciaciones entre uno mismo como individuo y otros miembros del endogrupo que hacen que uno se defina a sí mismo como una persona específica individual.

Según la situación en que el individuo se encuentre y las características del perceptor y de la interacción, se activará una imagen del Yo específica (Bruner, 1957, *Psychol Rev* 64:123-152; revisado en Oakes, P. J., *The salience of social categories*. En: *Rediscovering the social group: a self-categorization theory*, 1986, Blackwell, Oxford, Reino Unido, pp. 117-141).

Es importante señalar algunas de las hipótesis de la TCY que son especialmente relevantes por el notable número de investigaciones generadas. La primera de ellas se refiere a la saliencia de las categorizaciones endogrupo-exogrupo. Ésta saliencia dependerá del grado de accesibilidad que esa categoría tenga para el perceptor, y del ajuste entre el input estimular y las especificaciones de la categoría. La accesibilidad se define como "la rapidez perceptiva con que un input estimular con unas propiedades determinadas será codificado identificado en términos de una categoría" (Bruner, 1957, p. 133).

Cuánto más accesible es una categoría menos input estimular se necesita para invocar la categorización relevante, mayor será el número de estímulos característicos percibidos como congruentes y será más probable que otras categoría menos accesibles (que también se ajusten al input) sean encubiertas. Los determinantes básicos de la accesibilidad son el aprendizaje anterior acerca de la probabilidad de que determinados eventos ocurran simultáneamente en un medio o situación concreta, y las metas, tareas o propósitos del perceptor en ese momento. En el caso concreto de las

categorías sociales, y en específico de la categorización en grupos basados en el sexo de sus miembros, la accesibilidad se refiere al grado en que la persona ha internalizado la pertenencia al grupo de los hombres o de las mujeres.

Por su parte, el ajuste depende de dos factores: el grado en que la categoría está justificada con la realidad, y la adecuación de la conducta con las normas estereotípicas que definen la categoría. A igualdad de accesibilidad, la categorización más saliente será aquella que sea más consistente con la pertenencia categorial y con los estereotipos propios de la categoría en cuestión.

4.- Aplicaciones de la Teoría de la identidad social y de la categorización del Yo a las relaciones hombre – mujer.

Williams y Giles (revisado en Williams, J. C. & Giles, H., *The changing status of women in society: an intergroup perspective*. En: *Differentiation between social groups*, 1978, Academic Press, Nueva York, Estados Unidos, pp. 431-446) aplicaron por primera vez la TIS al estudio de las relaciones intergrupales entre géneros. Estos autores explicaban que las mujeres, como cualquier otro grupo minoritario incorporaba su inferioridad como grupo (en comparación con el exogrupo, en este caso, los hombres) a su autoimagen social, traduciéndose esto en una identidad social insatisfactoria; esta identidad social insatisfactoria las llevaría a intentar lograr una identidad social más positiva mediante diferentes estrategias. Otros estudios apoyaron estas hipótesis, afirmando que las mujeres tienden a devaluarse a sí mismas y aceptan la visión que el grupo dominante tiene de ellas (Golberg, 1968, *Trans apr*:28-30).

Sin embargo, más tarde, Condor (revisado en Condor, S., *Women's traditional sex role attitudes: Identification with the agresor or ingroup favoritism*. En: *Feminist research in social psychology: Expending the perspective*, 1984, Oxford, Reino Unido) encontró resultados que no se adaptaban a las hipótesis de Williams y Giles: parecía que las mujeres no sólo no reconocían el status minoritario de su grupo sino que se consideraban "positivamente distintas" de los hombres. Además, tal y como señalaba Hacker (Hacker, 1951, *Soc Forces* 30:60-69), puede ocurrir que una persona no sea consciente del grado en que su pertenencia grupal es responsable del trato que recibe de los demás, o puede que ignore la falta de estima que existe por los miembros de su grupo, o incluso que justifique de alguna manera el trato discriminatorio que recibe por ser miembro de un grupo social concreto. En cualquier caso, hay bastantes estudios que señalan la existencia de una importante cantidad de variables moduladoras (atractivo de la persona estímulo, tipo de realización, criterios externos, etc) que pueden estar influyendo en las atribuciones de las evaluaciones que unas mujeres hagan sobre otras (revisado en Dion, K. L., *Sex, gender and groups. Selected issues*. En: *Women, gender and social psychology*, 1985, Erlbaum, Nueva York, Estados Unidos, pp. 293-347).

FAVORITISMO ENDOGRUPAL Y DISCRIMINACIÓN EXOGRUPAL

La teoría de la Identidad Social afirmaba que en las relaciones intergrupales, era fundamental el proceso de categorización, mediante el cual se establecían los diferentes grupos sociales (revisado en Turner, J. C, *Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm*. En: *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*, 1978, Academic Press, Londres, Reino Unido, pp. 101-140). Esta mera categorización era capaz de

generar un proceso de competición que podría desencadenar en determinadas condiciones (cuando no se dispusieran de otras formas de conseguir una distintividad positiva) comportamientos de favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal. De esta manera, aunque el proceso de competición sólo supusiera una leve amenaza a la identidad social, el grupo respondería presentando un mayor favoritismo endogrupal; sin embargo, cuando las condiciones de la situación supusieran una seria amenaza para la identidad social, entonces los miembros del endogrupo no sólo manifestarían un mayor favoritismo endogrupal sino también mayores respuestas de discriminación exogrupal (valoraciones más despreciativas y en general, actitudes más prejuiciosas) (revisado en Brown, R. J., Prejuicio: su psicología social, 1995, Alianza Editorial, Madrid, España).

En relación con esta hipótesis sobre el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal, años más tarde, Abrams (Abrams, 1983, *New Society* 65:213) y Condor (revisado en Condor, S., *Conceptualizing women as a social group: A social identity approach*. En: *British Psychological Society London Conference, 1983, Londres, Reino Unido*) encontraron que aunque las relaciones intergrupales de hombres y mujeres se caracterizaban por el favoritismo endogrupal, no siempre aparecía una discriminación exogrupal. La revisión de distintos estudios (Brewer, 1979, *Psychol Bull* 86: 307-324) muestra cómo tanto las evaluaciones del endogrupo como al exogrupo son positivas, sólo que para el endogrupo son aún más positivas.

Mummendey (Mummendey, 1995, *Eur J Soc Psychol* 25:657-670) realizó una revisión de estudios sobre esta asimetría en la distribución de estímulos positivos y negativos, encontrando que el endogrupo procura más la diferenciación entre éste y el exogrupo adjudicando menos estímulos positivos al exogrupo (y más al endogrupo). En cambio, no se usa tanto la estrategia de asignar estímulos negativos al exogrupo. Mummendey y Schreiber (Mummendey & Schreiber, 1983, *Eur J Soc Psychol* 13:389-397) encuentran que el endogrupo sólo usa estrategias de distinción que implican superioridad cuando no tienen oportunidad de compararse con los del exogrupo en dimensiones que establezcan que ambos son simplemente diferentes.

Otros estudios han mostrado como los sentimientos que los miembros de un grupo manifiestan hacia el exogrupo son más negativos conforme aumenta la amenaza a su identidad social (revisado en Brown, R. J. & Ross, G. R., *The battle for acceptance: an exploration into the dynamics of intergroup behaviour*. En: *Social identity and intergroup relations, 1982, Cambridge University Press, Cambridge, Estados Unidos*, pp. 155-178). Más recientemente, Grant (Grant, 1992, *Can J Beh Sci* 24(3):348-370) encontró similares resultados en el contexto de relaciones intergrupales entre hombres y mujeres.

De cualquier manera, tras una revisión de la literatura se puede concluir que el favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal puede manifestarse de distintas maneras:

- en el reparto de premios, puntos, dinero, etc. entre los miembros del endogrupo y el exogrupo.
- en las evaluaciones de las ejecuciones de los individuos de los distintos sexos. Los hombres evalúan mejor el trabajo de otros hombres que el de las mujeres. Sin embargo, cuando se trata de que las mujeres evalúen el trabajo de los hombres o mujeres, los resultados no son tan consistentes. En este sentido, existen estudios que muestran que las mujeres evalúan peor el trabajo de otras mujeres que el de los hombres (Golberg, 1968, *Trans apr*:28-30). Dion (Dion, 1979, *Pers Soc Psychol Bull* 5:240-244) encontró que los criterios que se elijan para la diferenciación intergrupar también pueden influir en la evaluación de las ejecuciones de los participantes.

- en las atribuciones realizadas sobre las ejecuciones de hombres y mujeres. Existen muchas investigaciones acerca de estas atribuciones. Resumiendo sus resultados, se puede decir que en ellas influye el género de la persona que realiza la atribución, el objeto de la atribución (autoatribución o heteroatribución) y el tipo de tarea (típicamente masculina, femenina o neutra). Estas conclusiones se complican aún más cuando se trata de las atribuciones sobre la ejecución realizada por mujeres.
- en las adjudicaciones de tareas desagradables o aburridas a los miembros del endogrupo y del exogrupo. Mummendey et al. (Mummendey et al., 1992, *J Exp Soc Psychol* 28:125-144) llevaron a cabo un estudio basado en el diseño del paradigma del grupo mínimo. En él pedían a los participantes que distribuyeran la duración de un tono desagradablemente alto (experimento a) o el tiempo empleado en una tarea memorística muy aburrida (experimento b) entre los miembros del endogrupo y del exogrupo. Los resultados mostraron que no existían diferencias significativas entre las asignaciones al endogrupo y exogrupo que implicaran discriminación exogrupal: la estrategia de asignación de estas condiciones era en todo caso la minimización del sufrimiento. En algunos casos concretos (cuando los sujetos pertenecían a un grupo minoritario de bajo status) se observaba que se favorecía más al endogrupo (evitándole en mayor medida la realización de estas tareas que al resto de miembros de exogrupos).
- en el uso de adjetivos para describir a personas de otro sexo (revisado en Deschamps, J. C. & Doise, W., *Crossed category memberships in intergroup relations*. En: *Differentiation between social groups*, 1978, Academic Press, Londres, Reino Unido, pp. 141-158). Estos autores encontraron la existencia de favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal en los hombres y en las mujeres para describir a personas de ambos sexos. No obstante, en las mujeres esta tendencia era menos acentuada: ellas tendían a atribuir más rasgos positivos y menos negativos a los varones, que los que ellas recibían de éstos. Estos curiosos resultados son explicables por la "asimetría sociológica" que existe entre grupos (como los de hombres y mujeres) que difieren en status.

También en cuanto el uso de adjetivos para la descripción de personas del endogrupo y del exogrupo, existen estudios más recientes que encuentran que se les atribuyen más sentimientos o emociones secundarias, según la taxonomía que usa Epstein (Epstein, 1984, *Rev Pers Soc Psychol* 5:64-88), y menos emociones (o emociones primarias) al endogrupo, y al contrario al exogrupo. Según los autores, la razón de estos resultados es que tradicionalmente se han asociado los sentimientos a los humanos y a procesos mentales más elaborados, mientras que, aunque las emociones eran igualmente propias de humanos, existían también en los animales, y por lo tanto, se asociaban a procesos mentales inferiores. De esta manera, el adjudicar sentimientos (características superiores) al endogrupo supone favoritismo endogrupal, y la atribución de emociones al exogrupo constituye una discriminación exogrupal.

Las afirmaciones de Leyens et al. (Leyens et al., 2000, *Pers Soc Psychol Rev* 4(2):186-197) se pueden resumir en los siguientes puntos:

- a) en general, las personas son etnocéntricas, y esto les lleva a preocuparse más de sobrevalorar al endogrupo que de reaccionar en contra de los exogrupos.

b) la discriminación del/de los exogrupo/s consiste en considerarlos infrahumanos. La diferenciación entre grupos se realiza atribuyendo esencias diferentes a cada uno, percibiendo las características propias de la "esencia humana" (la genética, el lenguaje, la sociabilidad, la religión, la cultura, los sentimientos, etc.) como superiores en el endogrupo. El exogrupo, sin embargo, se percibe como poseedor de mayor número de características infrahumanas que comparte con los animales. Así, por ejemplo, hay un importante número de estudios que muestran como los individuos pueden discriminar en función de la inteligencia (revisado en Crocker, J., Major, B. & Steele, C., Social stigma. En: *The handbook of social psychology* (2), 1998, McGraw-Hill, Nueva York, Estados Unidos, pp. 504-553), el lenguaje (revisado en Giles, H. & Coupland, J., *Language: context and consequences*, 1991, Brooks Cole, Pacific Grove, Estados Unidos) y la sociabilidad (revisado en Glick, P. & Fiske, T., Sexism and other "ism": independence, status, and the ambivalence contain of stereotypes. En: *Sexism and stereotypes in modern society: the gender science of Janet Taylor Spence*, 1999, American Psychological Association, Washintong, Estados Unidos, pp. 193-222).

c) distintas investigaciones han mostrado como las personas asocian más fácilmente al endogrupo con sentimientos y al exogrupo con emociones que al contrario. Además, si se les pide a los participantes en un estudio que describan de manera espontánea ambos grupos, existe una mayor tendencia a atribuir los sentimientos al endogrupo que al exogrupo.

En resumen, podemos decir en cuanto a los factores que pueden influir en la manifestación del favoritismo endogrupal y de la discriminación exogrupal, la existencia de tres factores: la situación en que se establezcan las relaciones intergrupales (competición versus cooperación), el status del grupo y las dimensiones sobre las que se pueden establecer las comparaciones entre ambos grupos.

- Con respecto a la situación en la que se establezcan las relaciones intergrupales, se ha encontrado que en situaciones de competición, los personas presentan a los miembros de su grupo de manera más favorable que lo hacen en situaciones de cooperación (revisado en Tajfel, H., *Human groups and social categories: studies in social psychology*, 1981, Cambridge University Press: Cambridge). Esta misma idea es también reforzada por el estudio de los procesos de la categorización en las relaciones intergrupales (revisado en Tajfel, H., *Experiments in vacuum*. En: *The context of social psychology: A critical assessment*, 1972, Academic Press, Londres, Reino Unido, pp. 69-119), que predice que con la creación de una situación competitiva y por lo tanto de un conflicto, existirá una acentuación de las diferencias en los juicios y en otros comportamientos relacionados con la diferenciación categorial.

Brown (Brown, 1984, *Brit J Soc Psychol* 23:21-33) realizó un estudio en un colegio con niños acerca de la influencia de las situaciones de competición y de cooperación. Encontró que cuando los niños creían que iban a cooperar con otro colegio, sus niveles de sesgo endogrupal frente al grupo de igual status fueron más bajos que frente a los grupos con status más alto o más bajo. Estos resultados contradecían la teoría de la identidad social según la cual a mayor similaridad intergrupala cabía esperar mayores sesgos que facilitarían la distintividad entre ambos grupos. Sin embargo, cuando el endogrupo

y el exogrupo no sólo compartían el mismo nivel de status sino que también manifestaban actitudes similares, aumentaba la cantidad de sesgo endogrupal (Brown & Abrams, 1986, *J Exp Soc Psychol* 22:78-92). En este caso, parecía como si exceder de un cierto límite de semejanza entre ellos, activara una alerta sobre la amenaza a su identidad social.

- Otro factor es el status del grupo. Sachdev y Bourghis (Sachdev & Bourghis, 1987, *Eur J Soc Psychol*, 17(3):277-293) realizaron un experimento en que usaban el paradigma del grupo mínimo ligeramente modificado. Los participantes, que eran divididos en dos grupos según su status en cuanto a creatividad, debían evaluar esta misma habilidad de los miembros de otros dos grupos en una tarea. Los resultados mostraron que los grupos de alto e igual status tendían a manifestar mayor sesgo grupal mientras que el grupo de bajo status tendía a favorecer al exogrupo. En 1992, Mullen, Brown y Smith (Mullen, Brown & Smith, 1992, *Eur J Soc Psychol* 22:103-122) realizaron un estudio metaanalítico en el que encontraron resultados similares: los grupos de alto status tendían a mostrar más sesgo endogrupal que los grupos de status bajo.
- También las dimensiones sobre las que se pueden establecer las diferencias entre el endogrupo y el exogrupo influyen en la determinación del favoritismo endogrupal y la discriminación exogrupal. En este sentido, Mummendey y Simon (Mummendey & Simon, 1989, *Brit J Soc Psychol* 28:1-16) encontraron que: a) los miembros del endogrupo mostraban mayor favoritismo endogrupal en las dimensiones que son importantes para estos miembros que en las que no lo son; b) en las dimensiones que eran importantes tanto para el endogrupo como para el exogrupo, el favoritismo endogrupal estaba mitigado; c) en ciertas ocasiones se observaba la existencia de favoritismo exogrupal, pero éste sólo aparecía con respecto a dimensiones que eran muy importantes para el exogrupo pero nada significativas para el endogrupo.

Por último, en cuanto a los intentos en el estudio de la inevitabilidad del sesgo endogrupal, algunos experimentos han demostrado que el favoritismo endogrupal es muy difícil de eliminar, aún cuando los grupos tienen un claro interés en su eliminación (Brown, 1984, *Brit J Soc Psychol* 23:21-33; Ryen & Kahn, 1975, *J Pers Soc Psychol* 31:302-310).

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DISCRIMINACIÓN Y EL PREJUICIO DESDE LA PERSPECTIVA INTERGRUPAL

Dada que existen un gran número de factores que puede influir en la discriminación y el prejuicio, en este apartado se recogerán sólo los que guardan especial relación con el tema del género.

Se tratará, en primer lugar, las condiciones que una situación debe tener para generar discriminación intergrupal. Posteriormente el interés se centrará en otros factores que pueden influir en estas situaciones.

1.- Investigaciones sobre las condiciones mínimas generadoras de discriminación intergrupal

Como ya se ha explicado antes, en los años setenta hay un gran interés en el estudio de las condiciones mínimas que provoquen discriminación intergrupal. En

este sentido, Rabbie y Horwitz (Rabbie & Horwitz, 1969, *J Pers Soc Psychol* 13: 269-277) realizan un experimento en el que dividían a los participantes en dos grupos, "azules" y "verdes", comprobando que sólo con la división no se obtenían sesgos a favor del propio grupo, sino que para ello era necesario que además, las personas sintieran de alguna forma interdependencia entre los compañeros de su mismo grupo.

En 1982, estos mismos autores, reconocieron que la conclusión anterior fue prematura, y que los resultados de la replicación de sus investigaciones, añadiéndole mejoras, eran claros: sólo la diferenciación de las personas en dos grupos, aunque el motivo de la clasificación no tuviese sentido, era suficiente para afectar de manera predecible y significativa sus juicios acerca de los miembros del otro grupo.

Tajfel, Flament, Billig y Bundy (Tajfel et al., 1971, *Eur J Soc Psychol* 1:149-178) también llevaron a cabo una investigación para comprobar las conclusiones acerca de las condiciones mínimas suficientes para generar discriminación intergrupar. El método que usaron en su estudio es el que en la actualidad se conoce con el nombre del "paradigma del grupo mínimo". Invitaban a los participantes a realizar un estudio supuestamente acerca de "toma de decisiones", que consistía en mostrarles un par de cuadros en grupos de dos personas y que indicaran cada uno, cuál prefería. Según el pintor que preferían los participantes, se les dividió en dos grupos y se les comunicaba de manera privada a cada miembro su pertenencia grupal, preservando la condición anónima de los grupos (no sabían quién más pertenecía a su grupo). A continuación, se les pedía que repartieran dinero entre otras personas, identificadas únicamente por su pertenencia al grupo, sin poderse asignar dinero a sí mismos.

A partir de los resultados, los autores especificaron las condiciones básicas de la diferenciación mínima:

- ausencia de interacción entre los individuos y/o grupos.
- decisiones relativas a miembros de uno u otro grupo en condiciones de anonimato (sin conocer a qué persona afectan, sabiendo únicamente su pertenencia categorial).
- exclusión del interés propio de la persona que tomaba la decisión, de manera que ésta no supusiera ningún beneficio material para él.
- posibilidad de comparar la elección de estrategias de decisión racionales frente a las estrategias cuyo único objetivo es beneficiar al propio grupo, y de contraponer la estrategia para que el endogrupo gane más, o que gane menos pero que se diferencie más del exogrupo.
- poner en juego respuestas que tuviesen importancia para los participantes.

Además, los resultados revelaron que los participantes intentaban ser justos en el reparto, pero al mismo tiempo, mostraban una tendencia a adjudicar más dinero a los miembros del propio grupo (endogrupo) que a los del otro grupo (exogrupo). Incluso se puede observar una "maximización de la diferencia" entre el dinero asignado a los dos grupos, favoreciendo al endogrupo, que posteriormente se ha mantenido en otros estudios (Turner, 1983, *Eur J Soc Psychol* 13: 351-367).

Posteriormente, distintas investigaciones sobre el paradigma del grupo mínimo han confirmado estos resultados, introduciendo variaciones como la suficiencia de la categorización (con independencia de la semejanza en algún criterio) (Allen & Wilder, 1975, *J Pers Soc Psychol* 53:235-246; Billig & Tajfel, 1973, *Eur J Soc Psychol* 3:27-52), el reparto de puntos en lugar de dinero (Turner, 1978), o incluso la contraposición del interés del propio sujeto al del grupo (Turner, Brown

& Tajfel, 1979, *Eur J Soc Psychol* 9(2):187-204).

Estos resultados supone una conclusión fundamental: al menos uno de los orígenes del prejuicio y la discriminación intergrupales puede encontrarse en la operación de un proceso cognitivo normal.

Sin embargo, aunque la categorización parezca un criterio suficiente para la discriminación, hay otros muchos factores que pueden influir en la conducta de discriminación.

2.- Situaciones especiales que influyen en la discriminación intergrupales: Cooperación versus Competición.

Tal y como señala el efecto de la discontinuidad, existe una mayor tendencia a ser competitivo en situaciones de interacciones intergrupales que en interacciones interindividuales (revisado en Drigotas, S. M., Insko, C. A. & Schopler, J., *Mere categorization and competition: A closer look at social identity theory and the discontinuity effect*. En: *Social identity: International perspectives*, 1998, Sage Publications, Londres, Reino Unido, pp. 181-198; revisado en Insko, C. A. & Schopler, J., *Categorization, competition, and collectivity*. EN: *Group processes*, 1987, Sage publications, Beverly Hills, Estados Unidos, pp. 213-151). Distintos estudios han mostrado que en situaciones grupales, los participantes se comportan más competitivamente que en situaciones individuales (Insko et al., 1987, *Rep Res Soc Psychol* 17:3-36; Kramer & Brewer, 1984, *J Pers Soc Psychol* 46:1044-1057; McCallum et al., 1985, *J Exp Soc Psychol* 21:301-320). La asociación de las relaciones intergrupales y las situaciones de competición es tal, que incluso se ha demostrado que si a los participantes de una investigación se les anticipa que van a realizar una tarea en una situación de competición prefieren hacerlo dentro de un grupo que de manera individual (revisado en Worchel, S., Iuzzini, J., Coutant, D. & Ivaldi, M., *A multidimensional model of identity: Relating individual and groups identities to intergroup behaviour*. En: *Social identity processes*, 1998, Sage Publications, Londres, Reino Unido, pp. 15-32). Cuando se les anticipa situaciones de interdependencia intergrupales con varios exogrupos (sin que puedan elegir las condiciones de esta interdependencia) los participantes se muestran más estresados, ansiosos y con más actitudes negativas hacia el exogrupo, que si esta dependencia se mantuviera sólo con los miembros del endogrupo (Haunschild, Moreland & Murrell, 1994, *J Appl Soc Psychol* 24:1150-1178). Puesto que frecuentemente las interacciones entre grupos se realizan en un contexto de competición, resulta fundamental cómo esto puede influir en el comportamiento de estos grupos.

La aportación más importante en el estudio de las interacciones competitivas entre grupos y su influencia en el comportamiento observado entre ambos ha sido la teoría del conflicto realista (revisado en Sherif, M., *Group and conflict and cooperation*, 1966, Routledge and Kegan Paul, Londres, Reino Unido; revisado en Sherif, M. & Sherif, C., *Groups in harmony and tension*, 1953, Harper and Brothers, Nueva York, Estados Unidos). Esta teoría, base de posteriores investigaciones, propone que el factor clave para comprender las interacciones intergrupales es la competición por unos recursos limitados o unas metas incompatibles, es decir, metas que sólo un grupo puede lograr. Esta competición provocaría una situación de conflicto entre ambos grupos que únicamente se reduciría mediante la imposición de unas metas supraordenadas (que sólo pueden conseguirse a través de la cooperación).

En el conocido trabajo que los autores realizaron con niños en unos campos de vacaciones, dividían a éstos en dos grupos, y posteriormente se creaba una interacción competitiva entre ambos grupos, de manera que se proponían unas metas que sólo uno de los grupos podía lograr. Aunque ésta fue la estructura básica que usaron en sus repetidos estudios, cada una de sus investigaciones introdujo

diferencias en el proceso de formación de los grupos. En los primeros dos estudios, los niños interactuaban entre ellos antes de que se formaran los dos grupos. En la tercera investigación, los niños llegaban ya divididos en grupos y se emplazaban en diferentes zonas del campamento según su pertenencia a uno u otro grupo; además, en la fase final del estudio se incorporó una etapa en la que se ensayaron distintos métodos de reducción del conflicto intergrupar para observar su eficacia.

Los resultados mostraron interesantes conclusiones. En primer lugar, en los dos primeros estudios se encontró que tal y como se predecía en las hipótesis: una vez que se establecían los grupos, los niños preferían a sus compañeros de grupo antes que a los amigos que habían hecho los primeros días, antes de que se hicieran las divisiones grupales.

Además, se observó cómo, una vez que los grupos se formaban, se establecían una serie de normas, status y estructura intragrupal mediante la interacción e interdependencia entre ellos y con la finalidad del logro de las metas propuestas. En los estudios en los que los niños llegaban ya separados al campamento, tan pronto como estos percibían la existencia de otro grupo, manifestaban hostilidad hacia ellos e iniciaban el empleo de los estereotipos. Cuando posteriormente, los experimentadores introdujeron la incompatibilidad de las metas, generando una situación de competición entre los dos grupos, se advirtió que no sólo se manifestaba una mayor hostilidad hacia los miembros del otro grupo, sino que dentro del propio grupo hubo cambios que afectaban al status que disfrutaban sus miembros (según sus aportaciones al conflicto) y a un aumento de solidaridad.

En cuanto a los resultados de los métodos de reducción del conflicto, las conclusiones indicaron que el único método eficaz era la creación de metas supraordenadas que necesitaban de la cooperación entre ambos grupos; por el contrario, otros métodos como el contacto en situaciones agradables, la difusión de información acerca del otro grupo, reuniones de líderes o apelación a las normas morales, fueron totalmente inútiles. Sin embargo, es interesante indicar que era necesario presentar varias situaciones de cooperación antes de que se empezaran a observar sus efectos en la reducción del conflicto (revisado en Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R. & Sherif, C. W., *Intergroup conflict and cooperation: the robbers' cave experiment*, 1961, University Book Exchange, Norman, Reino Unido).

En este mismo sentido, Worchel, Countant-Sassic y Wong (revisado en Worchel, S., Countant-Sassic, D. & Wong, F., *Toward a more balanced view of conflict: There is a positive side*. En: *Conflict between people and groups*, 1993, Nelson-Hall, Chicago, Estados Unidos, pp. 76-89) realizaron un estudio en el que demostraron que cuando preguntaban a los participantes acerca de sus sentimientos sobre el endogrupo al que hacía poco que pertenecían y las relaciones con los demás grupos, éstos manifestaban su deseo de comprometerse en competiciones intergrupales; no obstante, estos deseos de interacción intergrupar cambiaban conforme hacía más tiempo de la creación del grupo: en estos momentos, las relaciones intergrupales más deseadas eran la cooperación con otros grupos. Los autores explicaban de esta manera que parecía que las relaciones de competición intergrupales eran fundamentales en una primera fase de la creación del grupo, en la que la diferenciación con el exogrupo era fundamental a fin de establecer su identidad social. Una vez que ésta está establecida, la competición no es necesaria, apareciendo la cooperación como la interacción más apropiada con el exogrupo. Si se aplican estas conclusiones al contexto de la relaciones intergrupales entre hombres y mujeres, se podría decir que puesto que la existencia de los grupos es antigua, ambos deberían desear más unas relaciones de cooperación entre ellos que de competición. Parece que socialmente se tiende hacia esto, excepto en aquellas situaciones en las que se percibe una amenaza a la identidad social, prefiriendo entonces el mantenimiento de las situaciones de competición.

Por su parte, Doise y Weinberger (Doise & Weinberger, 1973, *Bull Psychol* 26:649-657) se interesaron en las conclusiones de la teoría del conflicto realista y de cómo las situaciones de competición versus cooperación podían afectar a las relaciones intergrupales. Concretamente, estos autores estudiaron los efectos que la anticipación de la competición y la cooperación tenían sobre las representaciones que se hacían los chicos de sí mismos y de las chicas con las que iban a interactuar. Los resultados indicaron que:

- cuando los participantes esperaban que la interacción fuera cooperativa se percibían a sí mismos y a la chica de manera más similar que cuando la situación esperada era competitiva.
- las situaciones competitivas provocaban un descenso del carácter favorable de las representaciones
- era fundamental la interacción entre el objeto de la representación (sí mismo u otra persona) y la naturaleza de la interacción (individual o colectivo).
- las representaciones de las chicas mejoraban notablemente después de una ejecución favorable de ella.
- cuando los encuentros eran competitivos y colectivos se acentuaba más la categoría femenina en las representaciones que cuando estos encuentros eran también competitivos pero individuales.
- cuando la situación es competitiva, tanto las representaciones que hacían los chicos de sí mismos, como las que hacían de las chicas tendían a presentar más términos masculinos que cuando la situación era de cooperación.

Estos resultados fueron confirmados por otras investigaciones (McKillip, Di Miceli & Luebke, 1977, *Soc Beh Pers* 5(1):81-85).

Blake y Mouton (Blake & Mouton, 1982, *Training and Development Journal* 36(2):38-47) aplicaron al medio empresarial la teoría del conflicto realista, encontrando básicamente las mismas conclusiones que los Sherif. No obstante, Blake y Mouton hicieron una importante aportación: la incompatibilidad de metas no es requisito indispensable para la competición intergrupala, ya que se observó que incluso antes de proporcionar instrucciones para generarla, existía una preocupación por los miembros de cada grupo sobre si lo estaban o no realizando mejor que el otro grupo.

Las conclusiones de los Sherif han sido apoyadas por investigaciones más recientes que manipulan experimentalmente la interdependencia intergrupala para que sea positiva, negativa o neutra. Así, por ejemplo, Brown (revisado en Brown, R. J., *Group processes: Dynamic within and between groups*, 1988, Basil Blackwell, Oxford, Reino Unido), encontraba que en situaciones de competición se observa mayor favoritismo endogrupal y discriminación exogrupal y menos simpatía intergrupala. Otros estudios han mostrado, sin embargo, que cuando se trata de recordar información sobre el propio grupo o el exogrupo, las situaciones de competición influyen ocasionando una mejora del recuerdo para el exogrupo (con respecto a las situaciones de cooperación) que no se produce para el endogrupo, así como un aumento de la percepción de homogeneidad entre los miembros del exogrupo (Judd & Park, 1988, *Psychol Rev* 100:109-128).

Otros estudios fuera del laboratorio, también han apoyado las conclusiones de la teoría del conflicto realista indicando que los estereotipos sobre los ciudadanos de distintas naciones pueden cambiar según lo hagan las relaciones internacionales entre los países en cuestión. Por ejemplo, si los españoles tenemos en cuenta los incidentes entre los camioneros de nuestro país y los agricultores franceses que les

tiran las fresas que transportan, los estereotipos y actitudes sobre éstos serán mucho más negativos que si pensamos en las ocasiones en que la policía francesa arresta y extradita etarras. En este mismo sentido, Seago (Seago, 1947, *J Soc Psychol* 23:55-63) mostró que los universitarios estadounidenses cambiaron sus estereotipos y actitudes, volviéndose mucho menos favorables hacia los japoneses tras el ataque de Japón a Pearl Harbour en 1941.

Por otra parte, Brewer y Campbell (revisado en Brewer, M. B & Campbell, D. T., *Ethnocentrism and intergroup attitudes: East African evidence*, 1976, Sage, Nueva York, Estados Unidos) realizaron un estudio etnográfico con 27 grupos tribales de África del este, observando que se valoraba menos a tribus más cercanas geográficamente que a tribus más distantes. Este resultado resultaba coherente con la teoría de los Sherif puesto que los grupos vecinos tienen más probabilidades de verse implicados en situación de competición por tierras, ganado o agua.

El último estudio de campo que apoya las conclusiones de la teoría del conflicto realista que se va a señalar aquí, es la investigación de Struch y Schwartz (Struch & Schwartz, 1989, *J Pers Soc Psychol* 56:364-373) sobre las actitudes de ciudadanos israelíes hacia los miembros de una secta religiosa ortodoxa. Es interesante destacar entre sus resultados, la correlación que los autores encontraron entre los sentimientos de agresión hacia los miembros de la secta y los intereses en conflicto con ellos. Esta correlación era significativamente mayor para los participantes que poseían una fuerte identidad religiosa (independientemente de cuál fuera ésta, excepto ortodoxa). Es decir, la identidad social de los miembros del grupo tenía un efecto notable sobre la cantidad de impacto psicológico del conflicto de intereses entre los grupos.

La teoría del conflicto realista ofrece la indudable ventaja que supone poder explicar fenómenos de muy diferentes contextos. Sin embargo, también adolece de una serie de dificultades empíricas y teóricas que le incapacitan para ofrecer una explicación completa de todas las formas de prejuicio (revisado en Turner, *The experimental social psychology of intergroup behavior*. En: *Intergroup behavior*, 1981, Basil Blackwell, Oxford, Reino Unido). De esta manera, por ejemplo, la teoría del conflicto realista no tiene argumentos para explicar por qué cuando dos grupos dejan de competir y comparten una interdependencia en pro de unas metas comunes, no desaparece totalmente el sesgo endogrupal y las actitudes negativas hacia el exogrupo (Brewer & Silver, 1978, *Eur J Soc Psychol* 8:393-400). Además, como ya se indicó en el apartado de condiciones mínimas para generar discriminación intergrupala, para la activación del favoritismo endogrupal y la competición no es necesario la creación de un conflicto de intereses explícito (Rabbie & Horwitz, 1969, *J Pers Soc Psychol* 13:269-277; Tajfel et al., 1971, *Eur J Soc Psychol* 1:149-178).

La última de las lagunas de la teoría del conflicto realista se refiere al objeto de los conflictos. Aunque el propio Sherif definió los intereses del grupo como "una amenaza real o imaginada a la seguridad del propio grupo, a sus intereses económicos, ventajas políticas, consideración militar, prestigio u otras diversas" (revisado en Sherif, M., *Group conflict and cooperation*, 1966, Routledge & Kegan Paul, Londres, Reino Unido), esta teoría no recoge expresamente la posibilidad de que los conflictos se basen en la competición por el prestigio o la consideración de "ser el mejor" o quedar como superiores frente al exogrupo (revisado en Brown, R. J., *Prejuicio: su psicología social*, 1995, Alianza Editorial, Madrid). Únicamente menciona conflictos basados en objetos reales (dinero, puntos, poder político, etc.). El hecho de considerar los conflictos percibidos con el mismo status que los conflictos reales ayuda a explicar las manifestaciones verbales sobre exogrupos que implican prejuicio y discriminación. Así, a pesar de que los inmigrantes, por ejemplo, tengan mayores tasas de desempleo y de falta de vivienda que el resto de los españoles, a menudo se escuchan frases como "los inmigrantes están quedándose

con nuestros empleos, casas y demás”, que sólo son conflictos percibidos pero no reales.

Por otro lado, numerosos autores (revisado en Del Boca, F. & Ashmore, R., *Male-female relations: A summing up and notes toward a social-psychological theory*. En: *The social psychology of femal-male relations*, 1986, Academic Press, Nueva York, Estados Unidos, pp. 311-322; revisado en Ellyson, S. & Dovidio, J., *Power, dominance, and nonverbal behavior: Basic concepts and issues*. En: *Power, dominance, and non-verbal behavior*, 1985, Springer-Verlag, Nueva York, Estados Unidos, pp. 1-27) han señalado que las diferencias entre hombres y mujeres como miembros de un grupo, pueden deberse en parte al poder asociado a esos grupos, así como a la legitimidad y estabilidad que caractericen a este rango de poder ejercido. Eagly y Wood (Eagly & Wood, 1982, *J Pers Soc Psychol*, 43:915-928) han mostrado como en ocasiones el género se percibe asociado al status que reflejan los roles sexuales en los que el hombre actúa como miembro del grupo de alto status, mientras que las mujeres quedan subordinadas al grupo con bajo status.

En términos generales, el comportamiento basado en el poder se refleja básicamente en que los grupos dominantes discriminan más que los grupos subordinados, y que los grupos sin poder no discriminan a los exogrupos dominantes. En este sentido, Sachdev y Bourhis (Sachdev & Bourhis, 1985, *Eur J Soc Psychol* 17(3):277-293) encontraron que si no existe una relación de poder entre el endogrupo y el exogrupo, la mera categorización social no es suficiente para provocar un comportamiento discriminatorio entre ellos. Así, el poder es una condición necesaria para que se genere discriminación intergrupala.

Aunque se han llevado a cabo distintos estudios que muestran como esta ausencia o presencia de relaciones de poder modifica las relaciones entre grupos de distinto género, según Bourhis (revisado en Bourhis, R. Y., *Power, gender, and intergroup discrimination: Some minimal group experiments*. En: *The psychology of prejudice: The Ontario symposium* (7), 1994, Erlbaum, Hillsdale, Estados Unidos, pp. 171-208) las conclusiones se explican mejor y más parsimoniosamente basándose en la estructura de poder de los grupos en cada experimento, que en virtud de las características propias de las relaciones entre grupos de género. Algunos de estos estudios implican que los participantes interaccionen cara a cara (Lockheed & Hall, 1976, *J Soc Iss* 32:111-124; Wood & Karten, 1986, *J Pers Soc Psychol* 50(2):341-347), procesos de influencia social (Eagly & Wood, 1982, *J Pers Soc Psychol* 43:915-928), disposiciones de poder no verbal (Dovidio et al., 1988, *J Pers Soc Psychol* 54:233-242), preferencias de asignación de recompensas (Reis & Jackson, 1981, *J Pers Soc Psychol* 40:465-478) y sensibilidad interpersonal (Snodgrass, 1985, *J Pers Soc Psychol* 49:146-155). En todos ellos, tanto hombres como mujeres prefieren que su grupo posea el doble de poder que el exogrupo. En general, los miembros del grupo dominante se sienten más cómodos, satisfechos y felices con su pertenencia grupal que los miembros del exogrupo; esto parece indicar una relación entre el poder y la identidad social positiva que se traduce en la manifestación de más sensaciones positivas cuando la persona pertenece al grupo dominante.

Por otra parte, cuando las situaciones de poder son inestables, se ha demostrado que los grupos subordinados sin poder discriminan para mejorar la posición de su grupo dentro de la estructura de poder intergrupala (Diehl, 1990, *Eur Rev Soc Psychol* (1):263-292; Messick & Mackie, 1989, *Annu Rev Psychol* 40:45-81). Esta desigualdad en el trato de los dos grupos (dominante y subordinado) no se basa en el uso de distintas estrategias de equidad, en las que no se encuentran diferentes significativas de uso entre los dos grupos, sino en el uso de las estrategias de discriminación (Sachdev & Bourhis, 1985, *Eur J Soc Psychol* 17(3):277-293).

Otros estudios se han centrado en estudiar cómo la cantidad de poder afecta a la discriminación que el grupo dominante ejerce sobre el subordinado. En este sentido, algunos estudios (Sachdev y Bourhis, 1985) encontraron cuanto más poder posea un grupo, más posibilidades habrá de que sus miembros ejerzan discriminación en contra del grupo subordinado. Otros (revisado en Apfelbaum, E., *Relations of dominations and movements for liberation: An analysis of power between groups*. En: *The social psychology of intergroup relations*, 1979, Brooks Cole, Monterey, Estados Unidos, pp.188-204), sin embargo, han demostrado que aunque los miembros de grupos que tienen poder absoluto sobre otros grupos subordinados los discriminan más que otros grupos con bajo poder o sin él, éstos no muestran un grado de discriminación extremo como correspondería por lógica a su grado de poder, sino que parece como si se permitieran ejercer una cierta benevolencia.

3.- Factores que influyen en la discriminación intergrupala

Son muchos los factores que pueden influir en las relaciones intergrupales, y por lo tanto en la discriminación que pudiera generarse dentro de ellas. En este apartado únicamente se tratarán los factores relevantes relativos a las variaciones en la composición del grupo y la privación relativa.

➤ Variaciones en la composición del grupo.

Toder (Toder, 1980, *Psychol Wom Quat* 5:292-310) encontró que en los grupos compuestos por hombres y mujeres (mixtos), ambos sexos pensaban que los artículos que escribían los hombres eran mejores que los que escribían las mujeres. Sin embargo, cuando los grupos estaban compuestos exclusivamente por mujeres, no se mostraba ningún tipo de discriminación, ni hacia los artículos, ni hacia sus autoras. Otros autores han encontrado resultados contrarios: si bien es cierto que cuando las mujeres participaban individualmente, éstas evaluaban mejor un poema si el autor era un varón que si era una mujer, se encontró que cuando la composición del grupo era mixta, las mujeres favorecían más a los miembros de su endogrupo (Starer & Denmark, 1974, *Int J Grou Tens* 4:65-70). Los autores explican que quizás esto se deba a que las participantes puedan sentirse frenadas a discriminar a los miembros de su endogrupo por la presencia de otras mujeres.

Según la teoría de la distintividad en la percepción (McGuire, McGuire & Winton, 1979, *J Exp Soc Psychol* 15:77-90), la composición de género de un grupo tendrá consecuencias tanto para la percepción del Yo como para la percepción de los otros. Así, esta teoría afirma que cuando una persona se encuentra con un estímulo complejo, se centrará sobre los rasgos y características personales que lo diferencien de los demás, ya que éstos le proporcionarán más información y mayor valor discriminativo al comparar el Yo con los demás. Aunque algunas investigaciones han confirmado las hipótesis de esta teoría (Abrams, Sparkes & Hogg, 1985, *Brit J Educ Psychol* 55:224-232; McGuire & Padower-Singer, 1976, *J Pers Soc Psychol* 33:743-754), otras encuentran resultados que no las apoyan (Oakes & Turner, 1986, *Eur J Soc Psychol* 16:325-344).

Otros trabajos han estudiado las autodescripciones que los participantes hacían cuando estaban en un grupo equilibrado con el mismo número de hombres que de mujeres, o cuando estaban en un grupo de tres personas en el que él/ella era el/la único/a representante de su sexo (una mujer y dos hombres o viceversa). En este último caso, Taylor, Fiske, Etcoff y Ruderman (Taylor et al., 1978, *J Pers Soc Psychol* 36:778-793) confirmaron la existencia de un fenómeno conocido como "efecto solo" o "status solo" que tenía lugar cuando el grupo estaba compuesto por una serie de personas con una característica común y una sola persona diferente en esa dimensión. Este efecto consistía en que ese individuo "solo" generaba una impresión más fuerte, evaluándolo de forma más estereotípica, que cuando esa misma persona pertenecía al grupo mayoritario. Estos autores (Taylor et al., 1978, J

Pers Soc Psychol 36:778-793) estudiaron este efecto en un grupo de hombres con una sola mujer, encontrando que la presencia de esta única mujer producía mayores efectos que si en el grupo hubiera más mujeres. Concretamente, se producía una polarización de sus evaluaciones (tanto de las positivas como de las negativas), y tendía a percibir a esta mujer de manera más acorde a los estereotipos femeninos.

Kanter (Kanter, 1977, *Am J Sociol* 5:965-990) realizó un estudio sociológico para determinar los efectos que la presencia de las personas solas en un grupo (también llamadas "prendas", "tokens" o "señuelos") podían tener sobre las respuestas de los participantes del grupo mayoritario. Los resultados de este estudio, posteriormente ratificados por Cohen y Swim (Cohen & Swim, 1995, *Pers Soc Psychol Bull* 21(9):876-884) indicaron que los "tokens" se asociaban a tres fenómenos perceptivos:

- visibilidad,
- polarización de diferencias entre "tokens" y resto de personas del grupo,
- asimilación de los "tokens" a los estereotipos preexistentes sobre la categoría social a la que pertenecen.

Este mismo efecto ha sido encontrado en otros estudios (Kanter, 1977, *Am J Sociol* 5:965-990; Segal, 1962, *Soc Forces* 41:31-38; Wollman & Frank, 1975, *Am J Orthopsychiat* 45:164-171), aunque algunos autores proponen que el estar en minoría tiene los mismos efectos sobre hombres y mujeres (Kanter, 1977, *Am J Sociol* 5:965-990; Taylor et al., 1978, *J Pers Soc Psychol* 36:778-793) mientras que otros encuentran que esta situación de minoría tiene peores efectos sobre las mujeres que sobre los hombres (Cohen & Swim, 1995, *Pers Soc Psychol Bull* 21(9):876-884; Craig & Sherif, 1986, *Sex Roles* 14(7-8):453-466; Dion, 1975, *J Res Pers* 9(4):294-306). Además, la composición numérica en cuanto al género también puede afectar a las expectativas que los participantes tengan. Por ejemplo, Heilman (Heilman, 1979, *J Appl Psychol* 64(3):225-279) encontró que conforme el porcentaje de mujeres de un grupo iba aumentando, éstas se sentían más interesadas por las diversas ocupaciones que se presentaban, mientras que los hombres perdían interés. La influencia de esta composición numérica en las expectativas y el interés que pueden manifestar las participantes parece estar modulado por la confianza en sí mismas que éstas tengan (Cohen & Swim, 1995, *Pers Soc Psychol Bull* 21(9):876-884).

Por otro lado, Ruble y Higgins (Ruble & Higgins, 1976, *J Soc Issues* 32:125-132) y Higgins y King (revisado en Higgins, E. T. & King, G. A., *Accessibility of social constructs: Information-processing consequences of individual and contextual variability*. En: *Personality, cognition and social interaction*, 1981, Erlbaum, Hillsdale, Estados Unidos, pp. 69-122) encontraron que, tanto hombres como mujeres, cuando eran los únicos miembros de su grupo de género, se autodescribían con más rasgos típicamente asociados al otro grupo, que cuando el grupo estaba compuesto de manera equilibrada. Estos datos han sido explicados por Unger (revisado en Dion, K. L., *Sex, gender and groups. Selected issues*. En: *Women, gender and social psychology*, 1985, Erlbaum, Hillsdale, Estados Unidos, pp. 293-347), diciendo que ser el único miembro de un sexo en un grupo es amenazante y puede elicitar en esa persona una tendencia a identificarse con "el agresor".

Oakes y Turner (Oakes & Turner, 1986, *Eur J Soc Psychol* 29:1049-1071) han criticado un notable número de estudios que ofrecen evidencia empírica en relación con el "efecto solo". Estos autores encontraron que tanto en los estudios de McGuire et al. (McGuire et al., 1979, *J Exp Soc Psychol* 15:77-90), como en los de Taylor y cols. (1978, exp. 3) y en el de Kanter (Kanter, 1977, *Am J Sociol* 5:965-990), existían otras explicaciones para esos resultados. Resumidamente, ellos propusieron

una explicación alternativa que además, confirmaron con un experimento. Según la explicación de estos autores había que diferenciar el concepto de distintividad del de saliencia. Este segundo concepto incluye no sólo la novedad que aporte este estímulo, sino su significado social. De esta manera, los autores explicaron que los resultados de los anteriores experimentos no se debían a que hubiera un sesgo perceptivo hacia la novedad sino a que el género ofrecía la posibilidad de realizar categorizaciones que definían un estímulo concreto como "especial" dentro de un grupo determinado. Así, la única persona representante de uno de los géneros entre personas de sexo opuesto, era más saliente gracias a la categorización del género que a que fueran estímulos novedosos. Esta concepción de la saliencia del género ha sido apoyada por Hogg y Turner (Hogg & Turner, 1986, *Brit J Soc Psychol* 26(4):325-340), que encontraron que cuando la condición era de alta saliencia de género, los participantes se percibían a sí mismos según estereotipos de género.

Por otra parte, McKillip, Di Miceli y Luebke (McKillip et al., 1977, *Soc Behav Pers* 5(1):81-85), realizaron un estudio en el que presentaban a los participantes una tarea, en la que tenían que discutir un material relacionado con roles sexuales. Los resultados indicaron que en situaciones de encuentro colectivo (entre 3 hombres y 3 mujeres), tanto hombres como mujeres tendían a ver a personas del mismo sexo de manera más estereotipada, destacando las diferencias a su favor en los rasgos positivos del estereotipo (como la competencia en el caso de los hombres y la afectividad en el caso de las mujeres). En estas situaciones colectivas las mujeres resultaban preferidas. Sin embargo, cuando se trataba de situaciones individuales, no se encontraron estas diferencias.

➤ Privación relativa.

El prejuicio hacia un exogrupo también puede ser causado por un sentimiento de privación relativa. Este concepto se refiere a la percepción de que al propio grupo no le va tan bien como debería irle. Esas expectativas pueden derivarse del recuerdo de ganancias o pérdidas recientes del endogrupo (revisado en Davies, J. C., *The J-curve of rising and declining satisfactions as a cause of some great revolutions and a contained rebellion*. En: *The history of violence in America: Historical and comparative perspectives*, 1969, Praeger, Nueva York, Estados Unidos, pp. 690-730) o, más frecuentemente, al comparar la posición del endogrupo con la del exogrupo (revisado en Runcimann, W. G., *Relative deprivation and social justice*, 1966, Routledge & Kegan Paul, Londres, Reino Unido).

Tougas y Beaton (Tougas & Beaton, 1997, *Pers Soc Psychol Bull* 23:773-782) realizaron un estudio con mujeres en el que comprobaron su modelo sobre privación relativa. Estas autoras afirman que es la privación relativa colectiva la que se relaciona más con las actitudes hacia las medidas de acción afirmativa. De esta manera, ellas encuentran que la privación relativa colectiva (también llamada en otros estudios "fraternal") se relaciona con las actitudes hacia las actitudes hacia las medidas de acción afirmativa y las estrategias de apoyo colectivo, mientras que la privación relativa personal se relaciona con el estrés percibido y la intención de abandonar la organización laboral a la que estas mujeres pertenecen.