

PSICOLOGÍA SOCIAL Y DE LOS GRUPOS

Elena Montes Velasco

Psicóloga Especialista en Psicología Clínica.
Psicóloga clínica en el ESH de Cuidados Paliativos del
Hospital Universitario de Getafe.
Máster en Psicología del deporte.

M^a Esperanza Rivas Cuéllar

Psicóloga Especialista en Psicología Clínica.
FEA Psicología Clínica Hospital Universitario de la
Princesa. Madrid.

Marta López Fernández-Escandón

Psicóloga Especialista en Psicología Clínica.
Psicóloga Clínica de la Unidad de Larga Estancia
y Minirresidencia del Área de Salud Mental del
Hospital Psiquiátrico San Juan de Dios de
Ciempozuelos (Madrid).

M^a Rosa González Díaz

Psicóloga Especialista en Psicología Clínica.
Máster en Dirección de RR.HH.
Centro Médico ENOVA (Toledo).
Centro Aesthesis (Madrid).

MANUAL DE PSICOLOGÍA SOCIAL Y DE LOS GRUPOS

ISBN obra completa: 978-84-10149-36-6

ISBN: 978-84-10149-42-7

Depósito Legal: M-2162-2026

EDICIÓN: Febrero 2026

Diseño de la cubierta: Rosa Ruiz Girón

Impresión: FRAGMA S.L.

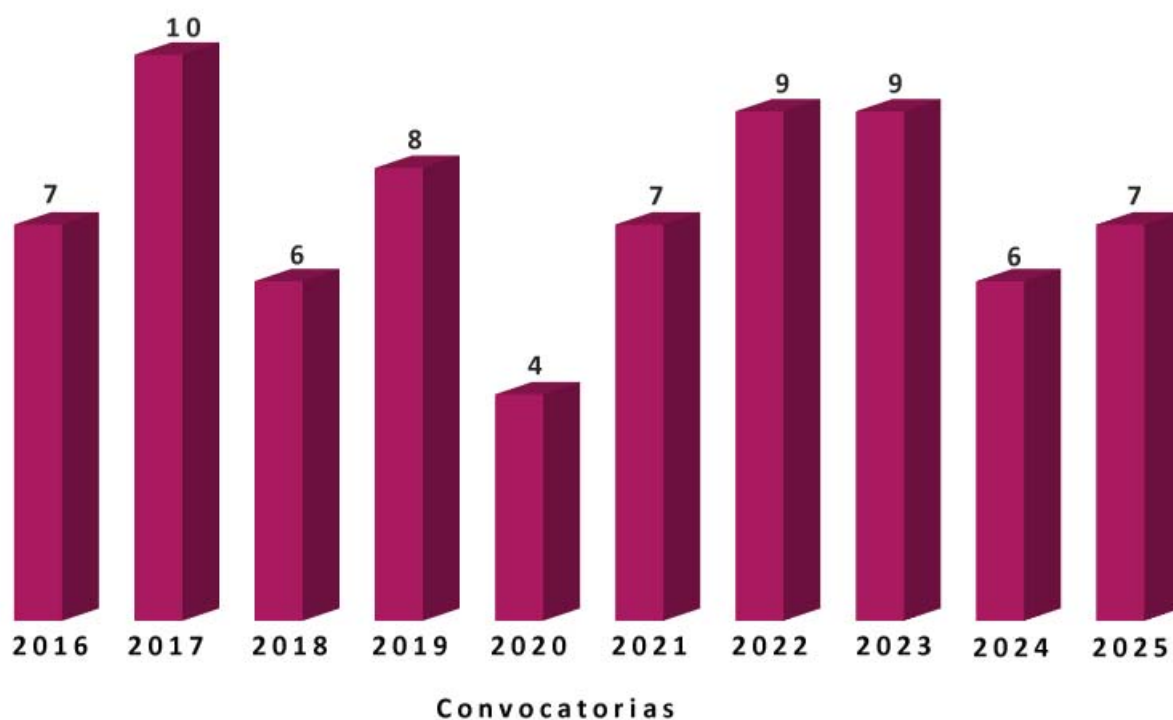
© CEDE

Todos los materiales de estudio elaborados, editados y publicados por CeDe son de uso exclusivo para sus alumnos.

Reservado todos los derechos. No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopias, por registro u otros métodos, sin el permiso por escrito de CeDe.

Dirigirse a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PREGUNTAS POR CONVOCATORIA Y TEMA



Temas	Convocatorias	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Total
		01 01. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA SOCIAL: ORIENTACIONES TEÓRICAS	0	0	0	1	0	0	0	1	0	
01 02. COGNICIÓN SOCIAL, TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN Y ACTITUDES		3	8	4	4	3	1	3	5	4	2	37
01 03. PROCESOS DE INTERACCIÓN SOCIAL		0	0	0	0	0	1	0	1	1	3	6
02 01. FORMACIÓN Y DESARROLLO DEL GRUPO		0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	2
02 02. ESTRUCTURA Y PROCESOS DE GRUPO		3	1	1	2	1	2	1	1	1	1	14
02 03. RELACIONES INTERGRUPALES		1	1	1	1	0	3	3	1	0	1	12
Total de preguntas por convocatoria		7	10	6	8	4	7	9	9	6	7	

11

PSICOLOGÍA SOCIAL Y DE LOS GRUPOS

11.01. PSICOLOGÍA SOCIAL

11.02. PSICOLOGÍA DE LOS GRUPOS

ÍNDICE GENERAL

11.1. PSICOLOGÍA SOCIAL

**11 01 01. INTRODUCCIÓN A LA PSICOLOGÍA SOCIAL:
ORIENTACIONES TEÓRICAS**

1. LA CONSTITUCIÓN HISTÓRICA DE LA PSICOLOGÍA SOCIAL.....	14
2. LA ORIENTACIÓN PSICOANALÍTICA.....	16
2.1. Freud.....	16
2.2. Continuadores de la obra de Freud.....	17
2.3. Representantes recientes de la teoría psicoanalítica.....	17
3. LA ESCUELA DE LA GESTALT.....	18
4. LA ORIENTACIÓN COGNITIVA.....	19
4.1. La teoría del equilibrio de Heider.....	20
4.2. La teoría de la comparación social de Festinger.....	21
4.2. La teoría de la disonancia cognitiva de Festinger.....	22
5. EL CONDUCTISMO: TEORÍAS DEL INTERCAMBIO SOCIAL.....	25
5.1. Variantes principales de la teoría del intercambio.....	25
5.2. Teoría de Homans.....	25
5.3. Teoría cognitivo conductual de Thibaut y Kelley.....	26
5.4. Teoría de la equidad.....	26
5.5. Teoría de los recursos de Foa y Foa.....	28
5.6. Teoría de la obligación de Greenberg.....	29
5.7. Críticas a la orientación del Intercambio.....	30
6. EL INTERACCIONISMO SIMBÓLICO.....	30
6.1. Supuestos básicos del interaccionismo simbólico.....	31
6.2. Críticas al interaccionismo simbólico.....	31
6.3. Modalidades del interaccionismo simbólico.....	31

11 01 02. COGNICIÓN SOCIAL, TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN Y ACTITUDES

1. COGNICIÓN SOCIAL.....	40
1.1. Categorización social.....	42
1.2. La activación del conocimiento.....	44
1.3. Heurísticos.....	45
1.4. Errores y sesgos en cognición social.....	46
2. TEORÍA DE LA ATRIBUCIÓN.....	48
2.1. Modelos teóricos de la atribución causal.....	48
2.2. Consecuencias de las atribuciones: la teoría de la motivación de logro de Weiner.....	51
2.3. Sesgos en atribución causal.....	52
3. ACTITUDES.....	55
3.1. Funciones.....	56
3.2. Fuerza y estructura.....	56
3.3. Medición.....	57
3.3.1. Procedimientos psicométricos.....	57
3.3.2. Medición psicofisiológica.....	61
3.4. Efecto de las actitudes sobre la conducta.....	62

11. PSICOLOGÍA SOCIAL Y DE LOS GRUPOS

3.5. Estrategias de cambio de actitud	65
3.5.1. Basado en información conductual	65
3.5.2. Experiencia socialmente mediada: persuasión	65
3.5.3. Impacto de la conducta contraactitudinal sobre las actitudes	73
4. CULTURA Y CONDUCTA SOCIAL	77
4.1. Dimensiones de variabilidad cultural	77
4.1.1. Modelo de Hofstede	77
4.1.2. Modelo de Triandis	77
4.1.3. Modelo de Schwartz	78
4.1.4. Modelo de Inglehart	78
4.2. Influencia de los medios de comunicación	78

11 01 03. PROCESOS DE INTERACCIÓN SOCIAL

1. PERCEPCIÓN INTERPERSONAL	88
1.1. Modelos de formación de impresiones	88
1.2. Factores influyentes en la percepción de personas	88
2. LA ATRACCIÓN INTERPERSONAL	92
2.1. Modelos teóricos	92
2.2. Áreas de investigación	94
2.3. Amor	95
3. PODER SOCIAL	99
3.1. El concepto de poder social	99
3.2. Teorías sobre el control psicológico: la Teoría de la Reactancia Psicológica	100
4. LA CONDUCTA AGRESIVA	101
4.1. El modelo de cálculo emocional	101
4.2. La agresión como instinto	101
4.3. Frustración y agresión	102
4.4. La agresión como conducta aprendida	103
4.5. Antecedentes de la agresión	104
4.6. El modelo general de agresión (MAG)	105
4.7. Violencia en los medios de comunicación	106
4.8. La Cultura del Honor	107
5. LA CONDUCTA DE AYUDA	108
5.1. Pautas de conducta de ayuda	109
5.2. Las creencias normativas como motivos de la conducta de ayuda	109
5.3. Ayuda impulsiva y emergencias	110
5.4. Determinantes del altruismo en situaciones cotidianas	111
5.5. Rasgos predictores del comportamiento altruista	111
5.6. La recepción de ayuda	112
6. EL CONFLICTO	114
6.1. Definición, tipos y funciones del conflicto	114
6.2. Modelo estructural del conflicto diádico	115
6.3. El proceso del conflicto	116

11.2. PSICOLOGÍA DE LOS GRUPOS

11 02 01. FORMACIÓN Y DESARROLLO DEL GRUPO

1. DEFINICIONES, CONCEPTOS Y TIPOS DE GRUPO	127
2. EL DESARROLLO DEL GRUPO: MODELO CÍCLICO DE WORCHEL	129
3. RELACIONES ENTRE EL INDIVIDUO Y EL GRUPO: SOCIALIZACIÓN GRUPAL	131
3.1. El modelo de Levine y Moreland	131
4. COHESIÓN GRUPAL	133
4.1. La cohesión grupal como atracción	134
4.2. La operacionalización de la cohesión	134
5. REALIDAD DE LOS GRUPOS	135
6. EL CONCEPTO DE ROL	136
6.1. Definiciones sobre el rol	136
6.2. Dificultades en el desempeño de roles	136
6.3. Modelo de adopción de rol: rol taking	137
6.4. Modelo de elaboración de rol: rol making	138

11 02 02. ESTRUCTURA Y PROCESOS DE GRUPO

1. ESTRUCTURA Y RENDIMIENTO DE GRUPO	143
1.1. Rendimiento individual en presencia de otros	143
1.2. Rendimiento en los grupos interactivos	145
1.3. Reducción de la motivación grupal	146
1.4. Jerarquía de estatus en los grupos	146
2. LIDERAZGO	149
2.1. El rol de líder	149
2.2. Contingencia de conducta y situación: el modelo de Fiedler	151
2.3. Liderazgo transaccional y liderazgo transformacional	152
2.4. Estilo de liderazgo democrático versus autocrático	153
3. INFLUENCIA SOCIAL Y TOMA DE DECISIONES EN PEQUEÑOS GRUPOS	153
3.1. Conformidad e influencia de la mayoría	154
3.2. Innovación o influencia de la minoría	155
3.3. Toma de decisiones en grupos	157
3.4. Obediencia a la autoridad	158
4. LA DISPOSICIÓN ESPACIAL EN EL GRUPO	160

11 02 03. RELACIONES INTERGRUPALES

1. CONCEPTOS INICIALES	168
1.1. La mente grupal	168
1.2. Desindividuación	168
1.3. Conducta interpersonal y conducta intergrupal	169
1.4. La conducta intergrupal como categorización	169
2. ENFOQUES DE LAS RELACIONES INTERGRUPALES: DE LO INDIVIDUAL A LO COLECTIVO	171
2.1. Los enfoques individuales	171
2.2. Los enfoques intergrupales	171
2.2.1. La teoría del conflicto realista	171
2.2.2. La perspectiva de la identidad social	173

2.2.3. La teoría de la autocategorización	174
2.2.4. La teoría de la fusión de la identidad	175
2.2.5. El modelo de odio colectivo	175
3. ESTEREOTIPOS, PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN	176
3.1. Modelos de estereotipos	177
3.1.1. Modelo de prototipos	178
3.1.2. Modelo basado en ejemplares	178
3.1.3. Modelo de redes asociativas.....	178
3.1.4. Modelos de procesamiento distribuido en paralelo (conexionistas).....	179
3.2. Estereotipos de género	179
3.3. Modelo del contenido de los estereotipos	180
3.4. Modelos contemporáneos en el estudio del prejuicio.....	182
3.4.1. El prejuicio racial	182
3.4.2. El prejuicio sexista	184
3.4.3. Otras formas de prejuicio	185
3.5. Modificación de estereotipos y prejuicios	186
3.5.1. La hipótesis del contacto	186
3.5.2. Estrategias de reducción del prejuicio basadas en procesos cognitivos: la modificación de las categorías.....	186
3.5.3. Estrategias de reducción del prejuicio basadas en procesos afectivos: la empatía.....	187
4. EL RUMOR.....	188
4.1. Definición y condiciones del rumor.....	188
4.2. Clasificación de los rumores	188
4.3. La transmisión del rumor.....	188

ÍNDICE

11 02 03. RELACIONES INTERGRUPALES

1. CONCEPTOS INICIALES.....	168
1.1. La mente grupal	168
1.2. Desindividuación	168
1.3. Conducta interpersonal y conducta intergrupal	169
1.4. La conducta intergrupal como categorización	169
2. ENFOQUES DE LAS RELACIONES INTERGRUPALES: DE LO INDIVIDUAL A LO COLECTIVO	171
2.1. Los enfoques individuales	171
2.2. Los enfoques intergrupales	171
2.2.1. La teoría del conflicto realista	171
2.2.2. La perspectiva de la identidad social	173
2.2.3. La teoría de la autocategorización	174
2.2.4. La teoría de la fusión de la identidad	175
2.2.5. El modelo de odio colectivo	175
3. ESTEREOTIPOS, PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN	176
3.1. Modelos de estereotipos	177
3.1.1. Modelo de prototipos	178
3.1.2. Modelo basado en ejemplares	178
3.1.3. Modelo de redes asociativas.....	178
3.1.4. Modelos de procesamiento distribuido en paralelo (conexionistas).....	179
3.2. Estereotipos de género	179
3.3. Modelo del contenido de los estereotipos	180
3.4. Modelos contemporáneos en el estudio del prejuicio.....	182
3.4.1. El prejuicio racial.....	182
3.4.2. El prejuicio sexista	184
3.4.3. Otras formas de prejuicio.....	185
3.5. Modificación de estereotipos y prejuicios.....	186
3.5.1. La hipótesis del contacto	186
3.5.2. Estrategias de reducción del prejuicio basadas en procesos cognitivos: la modificación de las categorías.....	186
3.5.3. Estrategias de reducción del prejuicio basadas en procesos afectivos: la empatía.....	187
4. EL RUMOR.....	188
4.1. Definición y condiciones del rumor.....	188
4.2. Clasificación de los rumores	188
4.3. La transmisión del rumor	188

11 02 03. RELACIONES INTERGRUPALES

ORIENTACIONES

En este tema estudiaremos la conducta intergrupal, atendiendo tanto a los enfoques individuales como a los intergrupales. En los enfoques intergrupales, comenzaremos examinando la conducta intergrupal como respuesta a ciertos intereses grupales, siendo fundamental conocer la teoría realista del conflicto (TRC) de Sherif. Revisaremos la perspectiva de la identidad social y otras teorías más recientes que se desarrollan a partir de esta.

A continuación, estudiaremos las actitudes sociales entre grupos, con los conceptos de estereotipos, prejuicios y discriminación, conociendo distintos modelos de formación de estereotipos y analizando las estrategias que permiten flexibilizarlos o modificarlos.

Por último, se desarrolla el concepto de rumores, así como las leyes básicas de transmisión de los mismos.

Los contenidos más relevantes de este tema de cara al examen son:

- ◆ La teoría realista del conflicto de Sherif.
- ◆ La perspectiva de la identidad social, de la autocategorización y los nuevos desarrollos que surgen a partir de estas teorías: la teoría de la fusión de la identidad y el modelo del odio colectivo.
- ◆ Los modelos contemporáneos en el estudio del prejuicio, con especial hincapié en las diferencias entre los conceptos relativos al prejuicio racial.
- ◆ La hipótesis del contacto, como estrategia clave para que se modifiquen los estereotipos y prejuicios.

ASPECTOS ESENCIALES

1. Propuestas iniciales explicativas del conflicto intergrupal: teoría de la mente grupal, teoría de la desindividuación de Zimbardo o la conducta intergrupal como categorización.
2. La teoría realista del conflicto de Sherif muestra cómo el prejuicio y el conflicto intergrupal deriva de la competencia directa entre varios grupos sociales por recursos valiosos y escasos.
3. La teoría de la identidad social de Tajfel sugiere que los individuos buscan elevar la propia autoestima mediante la identificación con grupos sociales específicos. Estrategias para restaurar una identidad social insatisfactoria: movilidad individual, creatividad social y competición social.
4. Actitudes sociales intergrupos: estereotipos, prejuicios y discriminación. Estrategias para la modificación de estas actitudes: la hipótesis del contacto intergrupal.
5. Diferencias en prejuicio racial: conceptos de racismo aversivo, racismo moderno, racismo ambivalente, modelo de disociación y modelo de prejuicio sutil y manifiesto.
6. La teoría del sexismo ambivalente: el sexismo hostil, el sexismo ambivalente y las ideologías de género en que se sostienen.

NOVEDADES DE ESTA EDICIÓN

Se han actualizado los contenidos para recoger la información más relevante de los manuales de reciente publicación:

- ◆ Bustillos López, A., García-Ael, C., Moriano León, J. A. et al. (Eds.). (2022). Psicología social (Volumen I). Sanz y Torres.
- ◆ Fernández Arregui S., Fernández Sedano, I. et al (Eds.). (2022). Psicología social (Volumen II). Sanz y Torres.
- ◆ Gaviria, E., Cuadrado, I. y López, M. (2019). Introducción a la psicología social (3a ed). Madrid: UNED, Sanz y Torres.
- ◆ Molero, F., Lois, D., García-Ael, C. y Gómez, A. (Eds.). (2020). Psicología de los grupos. Madrid: UNED, Sanz y Torres.

PREGUNTAS REPRESENTATIVAS

246. ¿Cuál de los siguientes procesos aparece asociado con la transmisión de los rumores?:

- 1) La incertidumbre general influye en la difusión de información verídica, pero no en los rumores.
- 2) Al transmitirse, el rumor se vuelve más largo, con más detalles y se hace más complejo.
- 3) Ha llamado la atención que los prejuicios no intervienen en la distorsión del rumor.
- 4) En el rumor se enfatiza y se exagera todas las características sin diferenciar entre ellas.
- 5) El rumor se vuelve rápidamente más corto y menos complejo (nivelación).

PIR 10, RC 5.

235. Entre las técnicas o estrategias de intervención para romper prejuicios:

- 1) La estrategia de la agresión-frustración se ha visto que es la más eficaz.
- 2) La estrategia de la agresión-frustración es mejor que la del contacto.
- 3) La "recategorización" y más específicamente el "modelo de la identidad endogrupal común" han resultado ser útiles para reducir diferentes tipos de prejuicio.
- 4) Hasta el momento, ninguna de las técnicas existentes ha mostrado ser eficaz.
- 5) La técnica de la recategorización es más rápida que la basada en la hipótesis de la agresión-frustración.

PIR 11, RC 3.

144. ¿Cuál es la fuente de los conflictos entre grupos según la Teoría del Conflicto de Grupo Realista?:

- 1) La atracción hacia el poder.
- 2) Los prejuicios intergrupales.
- 3) Las diferencias interpersonales.
- 4) La competencia por recursos limitados.

PIR 15, RC 4.

050. Los aspectos del autoconcepto de una persona que están basados en su pertenencia a grupos se denominan:

- 1) Identidad social.
- 2) Colectivismo.
- 3) Autoestima.
- 4) Endogrupo.

PIR 16, RC 1.

111. La Teoría de la identidad social establece que una de las estrategias para lograr una identidad social positiva es otorgar valores positivos a características del propio grupo que previamente se valoraban como negativas. Esta estrategia se denomina:

- 1) Diferenciación intragrupal.
- 2) Creatividad social.

- 3) Competitividad social.
- 4) Metacontraste.

PIR 17, RC 2.

028. La denominada "Teoría del conflicto de grupo realista" señala que la causa fundamental de los conflictos humanos es:

- 1) La existencia de prejuicios.
- 2) Los instintos agresivos.
- 3) Los valores transmitidos socialmente.
- 4) La competencia por recursos limitados.

PIR 18, RC 4.

171. ¿Cuál de las siguientes opciones NO recoge una de las estrategias de obtención de identidad social positiva propuestas por la Teoría de la identidad social?:

- 1) Creatividad social.
- 2) Movilidad individual.
- 3) Competición social.
- 4) Facilitación social.

PIR 19, RC 4.

017. ¿Cuál de las siguientes NO es una de las dimensiones contempladas en la Teoría de contingencia del liderazgo de Fiedler?:

- 1) Calidad de las relaciones líder-miembro.
- 2) Claridad de la estructura de tarea.
- 3) Poder del líder.
- 4) Nivel de cohesión grupal previo.

PIR 20, RC 4.

020. Según el modelo de contenido de los estereotipos propuesto por Fiske, la combinación de percepción de cordialidad/calidez baja y competencia alta de un exogrupo produce:

- 1) Compasión.
- 2) Admiración.
- 3) Envidia.
- 4) Desprecio.

PIR 21, RC 3.

021. El modelo de disociación de Devine se centra en el conflicto que experimentan las personas "no prejuiciosas" (o "poco prejuiciosas") entre sus respuestas automáticas de prejuicio y:

- 1) Su conducta real.
- 2) Sus propias emociones.
- 3) Los valores de su entorno social.
- 4) Sus creencias personales.

PIR 21, RC 4.

022. El modelo experimental denominado paradigma del grupo mínimo está vinculado al surgimiento de la teoría denominada:

- 1) Teoría de la autoafirmación.
- 2) Teoría de la identidad social.

- 3) Teoría del pensamiento grupal.
- 4) Teoría de la dominancia social.

PIR 21, RC 2.

090. ¿Cuáles son los dos componentes fundamentales del modelo de racismo simbólico o moderno?:

- 1) Afecto negativo y apoyo a los valores de la ética protestante.
- 2) Estereotipos negativos y discriminación pasiva.
- 3) Prejuicio implícito y socialización positiva.
- 4) Activación automática y procesamiento consciente.

PIR 22, RC 1.

089. ¿Qué dos tipos de sexismo contempla la teoría del sexismo ambivalente?:

- 1) Homófobo y heterófobo.
- 2) Hostil y benevolente.
- 3) Manifiesto e implícito.
- 4) Aversivo y sutil.

PIR 22, RC 2.

193. ¿Cómo explicaría la teoría de la identidad social que un individuo pueda seguir órdenes del líder sin cuestionar su validez?:

- 1) Porque se trata de un individuo despersonalizado o con una identidad personal baja.
- 2) Porque la prominencia de la identidad social es baja.
- 3) Porque su autoconcepto personal difiere considerablemente del miembro prototipo del grupo.
- 4) Porque tiene una autoconciencia pública baja.

PIR 23, RC 1.

200. El saber que un miembro del propio endogrupo ha establecido una relación estrecha con un miembro del exogrupo puede mejorar las actitudes hacia el exogrupo y reducir los prejuicios hacia éste. ¿Cómo se denomina a este efecto?:

- 1) Efecto de vinculación.
- 2) Efecto del contacto extendido.
- 3) Efecto de distintividad óptima.
- 4) Efecto de identidad endogrupal.

PIR 25, RC 2.

1. CONCEPTOS INICIALES

1.1. LA MENTE GRUPAL

Una de las primeras teorías sociopsicológicas de la conducta grupal fue propuesta por **LeBon** (1895), que proponía que el anonimato, el contagio y la sugestibilidad que vio como endémicas en las masas, causan la pérdida de la racionalidad y la identidad de la gente, creando una **mente grupal**. Bajo la influencia de esta mentalidad colectiva, y libre de los impedimentos de la norma social, se liberan los instintos destructivos de la gente, de lo cual resulta un derroche de violencia injustificada y conducta irracional.

Esta postura, a pesar de ser ampliamente criticada, influyó en intentos subsiguientes de explicación de la conducta colectiva; por ejemplo, en la **Teoría de la Desindividuación** de **Zimbardo** (1969).

1.2. DESINDIVIDUACIÓN

Este término fue originalmente acuñado por Festinger et al (1952) en referencia a la pérdida del sentido de individualidad que los sujetos sufren al encontrarse sumergidos en el grupo: el sujeto se hace indistinguible de su medio ambiente más inmediato (los demás miembros del grupo) y en consecuencia su conducta se transforma.

Posteriormente, Zimbardo (1969) propone el modelo teórico de desindividuación, que consta de tres componentes:

- 1) Condiciones antecedentes (anonimato, responsabilidad diluida, presencia de un grupo, sobrecarga de estimulación...).
- 2) Un estado interno de desindividuación (se reduce la autoobservación, la autoevaluación y la aprensión a la evaluación social).
- 3) Un conjunto de conductas resultantes (impulsivas, autorreforzantes, que no responden a estímulos discriminativos externos habituales ni a grupos de referencia distantes...).

Las investigaciones no han prestado un apoyo empírico total al modelo y sus componentes. Por ejemplo, el anonimato puede tanto aumentar la agresividad como reducirla o resultar indiferente. Respecto a la presencia de grupo, existe una relación positiva entre el tamaño del mismo y las conductas desindividuadas (p. ej., análisis de linchamientos públicos). Pero más que el anonimato o el tamaño, se ha considerado la **autoconciencia** como el factor crítico que conduce a la desindividuación: al aumentar esta disminuyen las conductas antisociales, y al disminuir pueden producirse conductas depravadas y brutales. Además de la reducción de la autoconciencia, resulta fundamental la presencia de claves ambientales y la interpretación que el sujeto hace de las mismas: la reducción de la autoconciencia hace que se responda según las claves ambientales, ya sean estas positivas o negativas.

Turner y Killiam (1972) proponen otra explicación, la **teoría de la norma emergente**, según la cual las conductas extremas se producen no por la pérdida de inhibiciones y una menor conformidad a las normas sino por un mayor cumplimiento de normas específicas desarrolladas por los grupos en cada situación (norma emergente), de forma que lo que cambia no es el control normativo, sino las normas. El anonimato, en este caso, podría tener el efecto contrario porque relajaría el cumplimiento de la norma.

Asimismo, Dipboye (1977) sugiere considerar las conductas desindividuadas no como actos desindividuados sino como medios para restablecer la **identidad individual o social** (comportamiento común que permita lograr distintividad respecto a la sociedad).

Aunque hay pruebas confirmatorias de los distintos modelos, el alcance de los mismos se ve mediatizado por las distintas condiciones: la norma emergente sería más adecuada cuando se hace patente una fuerte identidad grupal (como en conflicto y agresión intergrupal), y la desindividuación-identidad podrían integrarse si se tienen en cuenta la duración del estado de desindividuación y los estados afectivos que acompañan al mismo.

Además de su modelo de desindividuación, el experimento más conocido de Zimbardo y su equipo fue el realizado sobre **psicología del encarcelamiento** con un grupo homogéneo de varones voluntarios en la simulación de una prisión estatal. Los

participantes fueron medidos previamente en dimensiones de personalidad y elegidos por ser “estables emocionalmente, sanos físicamente y respetuosos de la ley”. Posteriormente, se les repartió aleatoriamente a los papeles de guardas y presos, fomentando el anonimato por medio de uniformes iguales para cada uno de los grupos. El experimento pretendía mantenerse durante dos semanas pero hubo de interrumpirse al sexto día por los efectos extremos que comenzaron a observarse (crisis emocionales en los presos, muestras constantes de poder arbitrario y maltrato psicológico por los guardias, incluso llegó a existir agresión física). Las aportaciones más importantes para la Psicología Clínica y de la Personalidad de la investigación de Zimbardo, muy en línea con las conclusiones de Milgram en sus estudios de obediencia a la autoridad, se basan en que las reacciones anormales de los sujetos deben ser consideradas como un producto de su transacción con el entorno, que apoyaba una conducta que sería patológica en otros contextos, pero que en los contextos experimentales resultaba “apropiada”. Zimbardo critica la insistencia de psiquiatras, psicoanalistas y psicólogos de la personalidad en que la conducta desviada o patológica es un producto de rasgos latentes o disposiciones internas ya que este análisis disposicional evita revisar las instituciones y situaciones problema, que son ignoradas o despreciadas como irrelevantes o demasiado complejas para cambiar fácilmente.

1.3. CONDUCTA INTERPERSONAL VS INTERGRUPAL

Tajfel (1987) sugiere la importancia de distinguir entre conducta interpersonal e intergrupala y, consecuentemente, argumenta que las teorías que abordan el problema del comportamiento grupal a un nivel, no serán fácilmente extrapolables para explicar el fenómeno a otro nivel. Para Tajfel, la **conducta interpersonal** significa actuar **como un individuo** con unas características idiosincrásicas y un conjunto único de relaciones con otros. La **conducta intergrupala**, por otra parte, significa actuar **como miembro de un grupo**. En el primer caso, las diferentes categorías sociales a las que uno pertenece son menos importantes que la constelación de dinámicas individuales e interpersonales. En el segundo caso ocurre lo contrario, quién es uno mismo como persona es mucho menos importante que el uniforme que viste o el color de su piel.

Así, Tajfel proponía que cualquier secuencia de conducta social podía considerarse representada en algún punto a lo largo de un continuo, que se definía por los dos polos de conducta interpersonal e intergrupala.

Tajfel proponía además que la localización de una secuencia de conducta social en el continuo dependía de tres factores. Primero, la claridad con que podrían identificarse las diferentes categorías sociales. Donde las divisiones sociales (blanco/negro, por ejemplo) son claramente discernibles, se tenderá a localizar la conducta en dirección al polo intergrupala. Donde las diferencias categoriales son menos claras o relevantes, es más probable que la conducta sea interpersonal. El segundo factor se relaciona con la medida en que las conductas y actitudes dentro de cada grupo son variables o uniformes. La conducta interpersonal mostrará el rango normal de diferencias individuales, en cambio cuando los grupos son salientes, la conducta de los miembros de cada grupo es mucho más similar. Por último, el tercer factor se relaciona con la medida en que el tratamiento o las actitudes de una persona hacia los demás es idiosincrásico o uniforme y predecible. En las relaciones interpersonales negociamos una variedad de formas de responder; los encuentros intergrupales, sin embargo, tienden a estar marcados por la estereotipia en las percepciones y en las conductas.

1.4. CONDUCTA INTERGRUPAL COMO CATEGORIZACIÓN

Más que la mera pertenencia grupal en sí misma, en los experimentos de Sherif se mostraban factores adicionales, ya que los miembros del grupo habían interactuado y trabajado juntos para una meta. ¿Obtendríamos los mismos efectos de la mera pertenencia a un grupo y no al otro? Este aspecto ha sido abordado en los llamados **experimentos del grupo mínimo**.

Rabbie y **Horwitz** (1969) fueron los primeros en investigar este tema. Consideraban, siguiendo a Lewin (1948), que la condición esencial para la activación de sentimientos grupales era la percepción de alguna interdependencia de destino entre los miembros del grupo. Estos autores encontraron que la clasificación en un grupo mínimo por sí misma ejerce poca influencia en los juicios de los miembros grupales, sin embargo, como veremos a continuación, esta conclusión fue prematura.

Tajfel (1971) mostró que la mera categorización bastaba para elicitar la conducta intergrupala. Asignó escolares a dos grupos mediante un criterio muy arbitrario: su preferencia por uno de los artistas abstractos Klee y Kandinsky.

Los resultados fueron claros: los niños mostraron una tendencia persistente a dar más dinero en una segunda fase a los receptores del endogrupo que a los del otro grupo. Los resultados son sorprendentes si tenemos en cuenta que los niños fueron posicionados en dos grupos sin significado, según un criterio trivial. Nunca interactuaron con miembros de su propio grupo o

del otro. Aun así, cuando se les pidió que distribuyesen una suma de dinero entre otros anónimos, los niños favorecían consistentemente a los miembros del endogrupo sobre los del exogrupo. En definitiva, ser asignados simplemente a un grupo parecía tener efectos predecibles en la conducta intergrupala.

La discriminación intergrupala en esta situación de grupo mínimo ha sido replicada en más de una docena de estudios en diferentes países y utilizando un amplio abanico de sujetos experimentales de ambos sexos, jóvenes y adultos, y se ha encontrado esencialmente el mismo resultado: el simple hecho de colocar arbitrariamente a los sujetos en categorías sociales es suficiente para elicitar sesgos de juicio y conducta discriminatoria.

Han surgido diferentes explicaciones para este fenómeno. Una de ellas, la que propone **Tajfel** en 1971, explica el fenómeno en términos de **normas**: la toma de conciencia de que uno es miembro de un grupo podría, en la mayoría de culturas en que se ha realizado el experimento, evocar asociaciones con equipos y juegos de equipo que podrían hacer altamente saliente una norma competitiva. Este enfoque recibe apoyo de los hallazgos en un estudio transcultural realizado por **Wetherell** en 1982. Sin embargo, tiene al menos dos limitaciones que han impedido su adopción como explicación de la discriminación intergrupala: primero, esta explicación necesita ser capaz de predecir por anticipado qué normas predominarán en cualquier situación particular (imparcialidad, maximización del beneficio, equidad, competitividad, etc.), es decir, sólo puede explicar a posteriori los hallazgos experimentales; segundo, las explicaciones normativas son por naturaleza demasiado generales y sobre-inclusivas, no permiten predecir variaciones sistemáticas en la respuesta a la situación de grupo mínimo, las cuales de hecho pueden encontrarse incluso dentro de una cultura (por ejemplo, introduciendo el estatus o cambiando la naturaleza de los receptores).

Una de las explicaciones más aceptadas en la actualidad es la basada en procesos de **categorización**. Algunos trabajos anteriores habían mostrado que si se impone una clasificación no solapada a un conjunto de estímulos físicos (líneas de longitud diferente, por ejemplo), entonces los juicios de los estímulos presentes en diferentes clases estarán distorsionados, exagerando las diferencias percibidas entre las dos categorías, tal como observaron **Tajfel** y **Wilkes** (1963). Un fenómeno similar ha sido observado con estímulos más sociales: dos afirmaciones actitudinales, provenientes de una de dos fuentes, pueden resultar más diferentes entre sí que las que no han sido clasificadas. **Doise** (1972) argumentó que esos sesgos en el juicio son resultado de un proceso cognitivo fundamental, la **diferenciación categorial**, y sugiere que en orden a que las categorías sociales sean útiles como mecanismos para el ordenamiento y la simplificación, es importante que discriminen claramente entre los miembros y no miembros de la clase. Así, la función del proceso de diferenciación es marcar las distinciones entre las categorías y difuminar las diferencias dentro de ellas, para organizar y estructurar mejor nuestros mundos mentales y sociales (especialmente, claro está, cuando la situación estimular está poco definida, como sucede en los experimentos del grupo mínimo).

Doise sugiere que la diferenciación puede ocurrir en cualquiera de los tres niveles: el evaluativo, el perceptual y el comportamental. Es el último el que aparece manifiestamente en los experimentos del grupo mínimo.

En las categorías sociales se observa, además, una tendencia a percibir a los miembros de nuestro propio grupo como mucho más diferentes entre sí que el exogrupo (**diferenciación endogrupal**) y una tendencia paralela a percibir los miembros de exogrupos como más similares entre sí (más homogéneos) que los miembros del propio endogrupo (**ilusión de la homogeneidad exogrupal**), lo que se conoce en su conjunto como **efecto de la homogeneidad relativa** (PIR 24, 72).

Un fenómeno especial de categorización es el **estereotipaje**, esto es, la atribución a todos los miembros de una categoría de los rasgos o características que forman el estereotipo (conjunto de creencias sobre una categoría social sobre las que hay cierto consenso compartido).

Existen varias estrategias de reducción de prejuicios basadas en la modificación de la categoría en la que el grupo dominante clasifica a los miembros del grupo estigmatizado. El razonamiento que subyace a todas ellas es que, si la categorización tiende a aumentar las diferencias entre grupos y el favoritismo endogrupal (importantes antecedentes del prejuicio), cualquier mecanismo que consiga disminuir la fuerza de la categorización disminuirá también el conflicto intergrupala y los procesos asociados a él, como el prejuicio y la discriminación. Así ha sido objeto de interés científico los procesos que subyacen a la reducción del sesgo intergrupala, en concreto, la descategorización y la recategorización. **Descategorizar** consiste en tratar a los miembros del exogrupo como individuos separados, es decir, en responder ante ellos de forma personalizada. **Recategorizar** es tratar a las personas pertenecientes a una categoría o grupo como pertenecientes a otra (que puede ser otro exogrupo o el endogrupo mismo). “La recategorización” y más específicamente “**el modelo de la identidad endogrupal común**” (Gaertner y Dovidio,

2000) afirma que “si se induce a miembros de grupos diferentes a imaginar que forman parte de un único grupo y no de grupos separados, las actitudes hacia los miembros del anterior exogrupo se harán más positivas debido a una serie de procesos cognitivos y motivacionales, entre los que se incluye la tendencia a favorecer a los miembros del propio grupo”.

2. ENFOQUES DE LAS RELACIONES INTERGRUPALES: DE LO INDIVIDUAL A LO COLECTIVO

Cuando se enfocan los comportamientos asociados a las relaciones intergrupales y cuando se trata de explicar a qué obedecen los comportamientos extremos existen dos grandes tipos de explicaciones:

- Las que apelan a las diferencias entre individuos, sobre la base de ciertos rasgos de personalidad o incluso psicopatológicos (2.1. Los enfoques individuales).
- Las que hacen alusión de forma directa a los procesos intergrupales (2.2. Los enfoques intergrupales).

2.1. LOS ENFOQUES INDIVIDUALES

Un ejemplo clásico de las orientaciones que ponen el acento en las diferencias individuales son los trabajos sobre la personalidad autoritaria del grupo de Adorno.

Versiones más recientes del enfoque de las diferencias individuales lo constituyen: el autoritarismo de derechas de Altemeyer y la Orientación de la Dominancia Social de Pratto y Sidanius.

El **autoritarismo de derechas** supone que existen diferencias entre individuos en cuanto a la tendencia a plegarse a los dictados de la autoridad, siendo los autoritarios los que creen en ella firmemente y acatan de manera total las normas que la autoridad apoya. Esta personalidad se desarrolla en la adolescencia y se basa en el aprendizaje anterior de la obediencia, el convencionalismo y la agresión (Altemeyer, 1998) (PIR 22, 202).

Desde la **orientación de la dominancia social** se presta atención a relaciones jerárquicas entre grupos y a la existencia dentro de la sociedad de ideologías que favorecen o tratan de reducir las desigualdades jerárquicas. Es decir, que existen diferencias individuales en la tendencia a legitimar las desigualdades y jerarquías en la sociedad. La orientación de dominancia social refleja hasta qué punto uno desea que su grupo domine o sea superior a otros grupos y se ha relacionado con el prejuicio étnico y el sexismo.

2.2. LOS ENFOQUES INTERGRUPALES

2.2.1. La teoría del conflicto realista

Un aspecto de las situaciones intergrupales que parece particularmente importante es **la naturaleza de las metas** de los respectivos grupos implicados. En este sentido, el que las metas sean incompatibles (es decir, un grupo las persigue a expensas del otro) o concordantes (es decir, ambos grupos trabajan por el mismo objetivo) determina la dinámica intergrupal.

La **Teoría Realista del Conflicto** (TRC) de Sherif (1966) se basa en la idea de que **el conflicto intergrupal está causado por intereses grupales incompatibles** y que sólo se puede superar con la creación de metas supraordenadas, cuya consecución exija la cooperación de los grupos enfrentados. Este autor mantiene la idea de que las actitudes y conductas intergrupales de los miembros de los grupos tenderán a reflejar los intereses u objetivos de los grupos enfrentados con los de otros grupos. Cuando estos intereses entran en conflicto, probablemente la causa del propio grupo sea impulsada por una orientación competitiva hacia el grupo rival, lo que con frecuencia se extiende fácilmente hasta incluir actitudes prejuiciosas e incluso conducta hostil manifiesta (PIR 18, 28). Al mismo tiempo, el éxito del endogrupo en la consecución de la meta probablemente sea alentado por actitudes muy positivas hacia los otros miembros del endogrupo, generando así una alta moral y cohesión. Por otro lado, cuando los intereses de los grupos coinciden, es más funcional para los miembros del grupo adoptar una actitud cooperativa y amistosa hacia el exogrupo. Si esto es recíproco, el resultado positivo conjunto se hace más probable.

Para demostrar la validez de su postura, Sherif realizó tres experimentos de campo que son ya clásicos. Los estudios se realizaron en el contexto de un campamento de verano para niños, e incluían tres fases: formación del grupo, conflicto intergrupal y reducción del conflicto. Aunque era una muestra altamente seleccionada y no representativa, aseguraba que ninguna conducta subsiguiente podría atribuirse a una historia previa de privación social o psicológica, o a relaciones personales preexistentes entre los niños.

- **Formación del grupo:** En la primera fase de los experimentos el grupo global de 22 a 24 niños fue dividido en dos grupos experimentales del estudio. Además de emparejarlos a partir de varias características físicas y psicológicas, se cuidó también de colocar a los mejores amigos de la mayoría de los niños en el exogrupo (amistades que se habían formado en los primeros días del campamento). Durante unos días los niños se ocuparon de actividades diversas dentro de los grupos, aunque sin tener mucho que ver con el otro grupo. Muy rápidamente los grupos desarrollaron una estructura interna y miniculturas con sus propios símbolos y nombre, y normas de conducta apropiada.
- **Competición intergrupal:** para comenzar la segunda fase, se anunció a los chicos que iban a iniciarse una serie de competiciones intergrupales. El ganador global de estas competiciones recibiría un premio, y también cada miembro del grupo vencedor, y los perdedores no recibirían nada. De esta forma, se introdujo un conflicto de intereses objetivos entre ambos grupos: lo que ganaba un grupo lo perdía el otro. Durante esta fase de conflicto la conducta de los niños se transformó drásticamente. Mientras que en la primera fase los dos grupos habían coexistido independiente y pacíficamente, ahora se transformaron en dos bandos hostiles, no perdiendo nunca la oportunidad de ridiculizar e incluso agredir al exogrupo. Sherif documentó un favoritismo intragrupal sistemático y consistente en juicios, actitudes y preferencias sociométricas en diversos microexperimentos. Dentro de los grupos también hubo cambios: se volvieron más cohesivos y la estructura de liderazgo cambió a veces, para asumir el dominio del grupo un chico más agresivo.
- **Reducción del conflicto:** tras la segunda fase de competición, los investigadores intentaron reducir el conflicto introduciendo una serie de metas supraordenadas para los grupos, es decir, metas deseadas por ambos grupos, pero imposibles de lograr por cada uno en solitario. Tras esta serie de medidas se observó un cambio notable en la conducta de los chicos: se volvieron mucho menos agresivos hacia los miembros del otro grupo, y mostraron, en diversos índices cuantitativos, una clara reducción de la cantidad de favoritismo intragrupal.

Así, estos experimentos parecían apoyar de manera importante la teoría de Sherif. La conducta de los chicos mostró variaciones sistemáticas cambiando la relación intergrupal. El hecho de que competición y cooperación pudieran ser elicitadas en el mismo grupo se explica difícilmente desde las teorías de la "mente grupal", y los cambios en la conducta de los niños fueron demasiado amplios y rápidos para ser atribuidos a predisposiciones personales, de modo que estas teorías se mostraban insuficientes.

Diversos estudios han confirmado que los grupos que adoptan, o se les impone, una orientación de pérdida-ganancia muestran más discriminación intergrupal que aquéllos con orientaciones más colaboradoras. Además, también parece confirmarse que de la experiencia de conflictos intergrupales resultan regularmente incrementos de la cohesión grupal.

Las ideas de Sherif también han sido influyentes en los intentos por reducir el prejuicio. La política social más conocida en relación a este tema se conoce como "hipótesis del contacto". En general, esta hipótesis sugiere que el contacto entre miembros de diferentes grupos, bajo condiciones apropiadas, reduce el prejuicio y la hostilidad entre los grupos. Este tipo de políticas han sido particularmente implementadas en Estados Unidos y otros lugares, y a pesar de la diversidad de formas que ha adoptado a lo largo de los años, los teóricos están de acuerdo en un punto: el contacto entre grupos, por sí mismo, sin cooperación alguna hacia metas comunes, no reduce e incluso puede exacerbar el prejuicio.

El éxito de las políticas de contacto también puede depender de que los sujetos interactúen en base a un nivel interpersonal o intergrupal. Si lo hacen a nivel interpersonal, puede que los cambios actitudinales no se generalicen a otros miembros de los respectivos grupos.

Además, otro fallo del planteamiento de Sherif que ha surgido en otros estudios es que parece que la imposición de metas supraordenadas puede no siempre ser la solución reductora del conflicto, y de hecho puede incrementar el antagonismo hacia el exogrupo cuando la cooperación no logra sus objetivos y ha sido precedida por un episodio competitivo.

Otro aspecto criticado de la teoría de los Sherif es que no siempre una distribución desigual de recursos entre los grupos (que expresa un fracaso en la reconciliación de los intereses grupales) provoca antagonismo entre ellos. En muchos casos, los miembros del grupo subordinado consideran peyorativamente a su propio grupo y tienden a favorecer al grupo dominante. De esta forma, resulta que tanto el grupo dominante como la mayoría del subordinado aceptan la distribución desigual como algo legítimo, natural e incuestionable. Por otra parte, el conflicto, cuando existe, tampoco guarda siempre relación con la diferencia objetiva de recursos. Así pues, la diferencia de recursos no puede ser la única responsable del conflicto.

2.2.2. La perspectiva de la identidad social

La teoría realista del conflicto fue la primera en explorar en Psicología Social la etiología de la hostilidad intergrupal mediante una teoría de la competición en la que esta se considera como algo realista e instrumental, algo motivado por recompensas, en principio, extrínsecas a la situación intergrupal. Desde esta perspectiva, los intereses grupales opuestos fomentan la competición y las metas de orden superior positivamente interdependientes facilitan la cooperación.

Además, parece también que la competición intergrupal aumenta la moral del grupo, la cohesión y la cooperación intragrupal. Los conflictos reales de los intereses del grupo no sólo crean relaciones antagonistas entre los grupos, sino que también aumentan la identificación con el endogrupo y la adhesión a él.

Pero, ¿cuál era la condición mínima necesaria para que se produjeran comportamientos intergrupales?

Para responder a esta pregunta se diseñó el paradigma experimental del “**paradigma del grupo mínimo**”: grupos formados por individuos sin relación ni interacción previa que son asignados a los grupos de forma aleatoria.

Los resultados mostraron que los sujetos tendían a favorecer a los miembros de su propio grupo (favoritismo endogrupal) incluso en esta condición de no conocimiento ni interacción, lo que puso de manifiesto que la mera categorización era suficiente para desencadenar favoritismo endogrupal. Para explicar estos resultados Tajfel y Turner (1979) desarrollaron la **teoría de la identidad social**.

Para Tajfel, los problemas de autodefinición de un individuo en un contexto social pueden replantearse en términos de la noción de identidad social. En Psicología está ampliamente reconocido el hecho de que, al menos en nuestros tipos de sociedad, un individuo se esfuerza por lograr un concepto o imagen de sí mismo satisfactorio. Sin embargo, a juicio de Tajfel, frecuentemente se olvida que un importante aspecto que contribuye a la autodefinición del individuo es el hecho de que éste es miembro de numerosos grupos sociales y de que esa pertenencia contribuye, positiva o negativamente, a la imagen que cada uno tiene de sí mismo. Para dar cuenta de ello propone la **Teoría de la Identidad Social**.

Existen tres conceptos fundamentales para desarrollar esta teoría: categorización social, identidad social y comparación social.

La **categorización social** es un proceso de unificación de objetos y acontecimientos sociales en grupos que resultan equivalentes con respecto a las acciones, intenciones y sistema de creencias de un individuo. La adquisición de diferencias de valor entre el propio grupo (o grupos) y otros grupos forma parte inseparable de los procesos generales de socialización.

Pero segmentar el mundo en un número de categorías manejable no sólo nos ayuda a simplificarlo y darle sentido, sino también a definir quiénes somos. Además de clasificar a otros como miembros de grupos, nos posicionamos a nosotros mismos en relación a esos mismos grupos. De esta manera, nuestro sentido de identidad está claramente demarcado por nuestra pertenencia a diversos grupos. La **identidad social** es aquella parte del autoconcepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia.

Si asumimos que generalmente preferimos tener un autoconcepto positivo más que uno negativo, y ya que parte de nuestro autoconcepto se define en términos de afiliaciones grupales, habrá también una preferencia por ver a los endogrupos positivamente en vez de negativamente.

¿Cómo llegamos a una evaluación de este tipo? **Tajfel y Turner** (1979) extendieron la teoría de la **Comparación Social** de Festinger (1954) y sugieren que las evaluaciones de nuestro grupo son esencialmente relativas. Evaluamos el valor de nuestro

grupo comparándolo con otros, y el resultado de estas comparaciones intergrupales contribuye indirectamente a nuestra autoestima. Así, categorización social e identidad social se ponen en relación en el proceso de **comparación social**. Ningún grupo vive aislado: todos los grupos viven en medio de otros grupos y son susceptibles de cualquier tipo de definición sólo gracias a su inserción en una estructura multigrupal. Por tanto, los aspectos de la identidad social sólo adquieren significado en comparación con otros grupos. Dada nuestra necesidad de un autoconcepto positivo, podemos concluir que en esas comparaciones habrá sesgos en la búsqueda de modos de distinguir favorablemente al endogrupo de los exogrupos. Tajfel denomina a este fenómeno “**establecimiento de una distintividad positiva**”. La hipótesis básica es que las presiones para evaluar positivamente al propio grupo a través de las comparaciones endogrupo-exogrupo llevan a los grupos sociales a intentar diferenciarse mutuamente entre sí (Tajfel, 1978; Turner, 1975).

Muy en relación con la comparación social se encuentra también el concepto de **deprivación relativa**. La deprivación relativa se refiere a la percepción de una discrepancia entre los bienes y condiciones de vida a las que las personas creen tener derecho y los bienes y condiciones que se creen capaces de conseguir y mantener. Esa discrepancia se percibe precisamente porque existe un proceso de comparación social en el que se valoran los bienes y condiciones de vida que tienen otros.

Según la **Teoría de la Identidad Social**, la identidad social inadecuada, es la que se produce cuando el grupo al que el sujeto pertenece no le proporciona una identidad social positiva, por lo que el resultado de la comparación con otros grupos dentro de la estructura social, será negativo. Las estrategias disponibles para manejar esta identidad social negativa, son: **(PIR 19, 171)**

1. *La movilidad individual*: consiste en abandonar el grupo e intentar pasar al grupo más valorado.
2. *La creatividad social*: consiste en alterar o redefinir los términos de la situación comparativa: a) comparándose con otros grupos en una nueva dimensión de comparación, b) cambiando los valores asociados con ciertos atributos de grupo, (como invertir la valoración de un atributo considerado previamente como negativo), c) cambiando el exogrupo con el que se hace la comparación **(PIR 17, 111)**.
3. *La competición social*: consiste en superar al exogrupo en la misma dimensión en la que anteriormente éste era superior.

La **Teoría de la Identidad Social** puede de este modo explicar los resultados observados en una serie de experimentos que se incluyen bajo la denominación común del **paradigma del grupo mínimo** **(PIR 21, 22)** (indicando que se daban las condiciones mínimas –la mera categorización– para que apareciese conducta de grupo). En ellos se encontró discriminación a favor del propio grupo pese a que no existía incompatibilidad de intereses entre los grupos, como predecía Sherif, ni hostilidad previa, ni siquiera interacción entre ellos. La Teoría de la Identidad Social sugiere que esto ocurre porque el grupo proporciona la base y el anclaje de la identidad de la persona.

En resumen, **los individuos definen su identidad social a partir de su inclusión en una determinada categoría social**, que es significativa y que sobresale en el contexto social.

Cuando el individuo ha tomado conciencia de las características de cada una de las categorías sociales, el hecho de identificarse con su propia categoría le lleva a atribuirse a sí mismo las características que la definen y la diferencian de aquellas con las que se compara. En definitiva, la influencia social aparece como consecuencia de que el individuo se atribuye a sí mismo los aspectos normativos y definicionales de su categoría.

2.2.3. La teoría de la autocategorización

La teoría de la categorización del yo completa la explicación anterior haciendo hincapié en los procesos cognitivos que acontecen. Para ello se postula un **continuo en el que el individuo puede pasar de una percepción de sí mismo en términos de una identidad personal a una percepción de sí mismo en términos de una identidad social**. Cuando la identidad social del grupo sobresale, la percepción de sí mismo se despersonaliza; es decir, se acentúa la similitud con los miembros del endogrupo (se hacen más intercambiables entre ellos) y la diferencia con los miembros del exogrupo.

La **teoría de la auto-categorización** o de la **Categorización del yo** se desarrolla a partir de la teoría de la identidad social (TIS) (Turner et al., 1987) y extiende su foco de atención a los procesos intragrupal.

El punto de partida tiene que ver con el concepto de continuo interpersonal-intergrupalo, que distingue entre identidad personal e identidad social, lo que constituye la base de la teoría de la autocategorización (PIR 23, 193).

Esta teoría propone que el autoconcepto está constituido por un conjunto de categorizaciones de distinto nivel de inclusividad. En el nivel de menor inclusividad estaría la autocategorización como persona individual y única. Este nivel corresponde a la identidad personal.

Un nivel más amplio de inclusividad lo constituyen las autocategorizaciones correspondientes a la identidad social, que incluye aquellas autodefiniciones de uno mismo y de los otros sobre la base de semejanzas con miembros de ciertas categorías y de diferencias con miembros de otras categorías.

La teoría propone que se pueden producir variaciones situacionales del autoconcepto, siendo la identidad social el proceso que transforma la conducta interpersonal en conducta intergrupalo (Turner, 1999).

“Conforme la identidad social se hace saliente la autopercepción del individuo tiende a hacerse despersonalizada. Esto es, los individuos tienden a definirse y a verse a sí mismos menos como personas individuales diferentes y más como representantes intercambiables de la pertenencia a una categoría social compartida” (Turner, 1999).

2.2.4. La teoría de fusión de la identidad (Swann, 2009, 2012)

Se desarrolló para explicar el comportamiento extremo que algunas personas realizan en favor de los grupos a los que pertenecen. En ocasiones **los límites entre la identidad personal y la identidad social se difuminan**, lo que suscita en las personas fusionadas un **sentimiento visceral de unidad con el grupo** y una fuerte convicción de que ellas y el grupo se refuerzan y protegen mutuamente.

Esta teoría comparte algunos elementos con el enfoque de la identidad social -y de la teoría de la autocategorización-, como la idea de que nuestra pertenencia grupal nos define, o la existencia de varios tipos de identidades (personal y social). Sin embargo, mientras que la teoría de la fusión sostiene que **ambas identidades interactúan**, el enfoque de la identidad social propone una relación mutuamente excluyente, de modo que, cuando un tipo de identidad se activa la otra se desactiva.

La teoría de la fusión de identidad se sustenta en cuatro principios:

1. **Principio del Yo personal-agente.** A diferencia de la teoría de la identidad social, la teoría de la fusión de identidad plantea que las personas fusionadas con el grupo mantienen activadas simultáneamente su identidad personal y su identidad social, de modo que las acciones que realizan reflejan tanto características grupales como agencia personal. Del mismo modo, las personas se sienten responsables de los resultados del grupo y capaces de controlarlos en la misma medida que sus resultados personales.
2. **Principio de sinergia de la identidad.** En las personas fusionadas los dos tipos de identidades se combinan sinérgicamente, produciendo un empuje motivacional adicional.
3. **Principio de los lazos relacionales.** Las personas fusionadas reconocen y valoran a los miembros de sus grupos no solo como miembros prototípicos grupales, sino también por sus características individuales, valiosas por sí mismas. Esta apreciación posibilita el desarrollo y mantenimiento de fuertes lazos relacionales que en ocasiones estimulan el comportamiento extremo y costoso que las personas fusionadas realizan por su grupo.
4. **Principio de irrevocabilidad.** Una vez fusionadas con un grupo, las personas tienden a permanecer fusionadas, en parte por los fuertes lazos relacionales, lo que impide en ocasiones que se puedan cultivar relaciones con otros grupos.

2.2.5. El modelo de odio colectivo (Reicher, 2008)

Este modelo explica las formas más graves de conflicto intergrupalo tomando aspectos provenientes del modelo de la identidad social.

Los autores de este modelo señalan que el odio intergrupalo o el racismo no son productos inevitables de la mente y la interacción humanas, sino herramientas que los líderes de los grupos movilizan deliberadamente para conseguir ciertos fines. Su objetivo es **explicar cómo los líderes consiguen incitar e instrumentalizar el odio mediante la creación de determinadas representaciones del exogrupo y, de manera más decisiva, del endogrupo**. El modelo postula una secuencia de cinco fases en el desarrollo del odio colectivo y las acciones de extrema crueldad:

1. **Identificación con el endogrupo.** Se construye un grupo cohesivo.
2. **Exclusión** de colectivos específicos del endogrupo.
3. **Amenaza.** Se presenta al exogrupo como una amenaza a la identidad del grupo o incluso a su misma existencia.
4. **Virtud.** Se representa al endogrupo como el único moral y virtuoso. Cuando la atribución de extrema virtud al endogrupo se combina con la creencia de que el exogrupo es malvado y amenaza nuestra existencia, aumenta el odio hacia el contrario.
5. **Celebración.** Durante la última fase se glorifica la aniquilación del exogrupo como si fuera un acto de defensa de la virtud y un deber moral para los miembros del endogrupo.

Ninguno de los procesos es inherentemente malo por sí mismo. Es la concatenación de las cinco fases del modelo la que resulta explosiva. Para evitar el escalamiento del odio, los autores apuestan por tomar conciencia de las consecuencias trágicas que puede tener la forma en que definimos a nuestro grupo. Aunque puedan parecer inofensivas, la definición del endogrupo y la demarcación de sus límites determinan quién recibe nuestros derechos y se beneficia de nuestra protección y, consecuentemente, influyen de manera decisiva en el trato que dispensamos a los demás.

RECUERDA

- ◆ La Teoría Realista del Conflicto de Sherif se basa en la idea de que el conflicto intergrupalo está causado por intereses grupales incompatibles y que sólo se puede superar con la creación de metas supraordenadas, cuya consecución exija la cooperación de los grupos enfrentados.
- ◆ La Teoría de la Identidad Social propone que las personas derivan una parte esencial de su identidad y autoestima de los grupos a los que pertenecen.
- ◆ La mera categorización es suficiente para producir favoritismo intragrupo y discriminación hacia el exogrupo.

3. ESTEREOTIPOS, PREJUICIO Y DISCRIMINACIÓN

Los estereotipos son creencias que versan sobre grupos y a su vez se crean y comparten en y entre los grupos dentro de una cultura. El modo de abordar la relación existente entre estereotipo y prejuicio depende del concepto de actitud que se adopte. Si se parte de un concepto de tres componentes (cognitivo, afectivo y conductual), puede pensarse que en el caso de una actitud negativa hacia un grupo o categoría social, el estereotipo sería el conjunto de creencias acerca de los atributos asignados al grupo, el prejuicio el afecto o la evaluación negativa del grupo y la discriminación la conducta parcial o negativa en el tratamiento a las personas en virtud de su pertenencia al grupo o categoría. Una gran parte de autores considera además que el estereotipo sirve para racionalizar la hostilidad que siente la persona prejuiciosa hacia ciertos exogrupos, si bien hay casos que pueden no expresar para nada un prejuicio (por ejemplo, hay estereotipos positivos).

Si se parte de un concepto de actitud de un solo componente (modelos unidimensionales), el estereotipo equivale a una creencia u opinión y el prejuicio a una actitud negativa hacia un grupo.

Mientras que los modelos tridimensionales de la actitud entienden que existen tres componentes:

- Componente **cognitivo: estereotipos**.
- Componente **afectivo: prejuicio** (actitud).
- Componente **conductual: discriminación**. Dos conceptos ligados a la discriminación son:
 - **Emblematismo:** acciones positivas triviales como excusa o justificación para posteriores acciones de discriminación.
 - **Discriminación inversa o positiva:** trato favorable a personas de ciertos grupos.

Según algunos autores (Stroebe e Insko, 1988), existen las siguientes teorías en el estudio de los estereotipos.

1. **La orientación sociocultural.** Son las teorías que valoran los factores socioculturales:

- *Las teorías del conflicto:*
 - a) Las teorías del conflicto realista: la investigación de los Sherif y la teoría de Campbell (1967).
 - b) La teoría de la Identidad social de Tajfel. Desde esta orientación teórica, no es necesario que exista conflicto de intereses para que se dé: una asimetría en la valoración de los grupos (favoreciendo generalmente al endogrupo), y la discriminación intergrupala.
- *Las teorías del aprendizaje social* defienden que los estereotipos proceden de la percepción de diferencias reales, o de la influencia de diversos agentes sociales. Levine y Campbell (1972) descubrieron que los estereotipos reflejaban diferencias de ocupación, o de vida urbana y rural, o en formas de aculturación entre grupos.

2. **Teorías de la personalidad**

En el plano individual, están las teorías que basan el estereotipo en la personalidad. Entre ellas está *la teoría del chivo expiatorio* (Allport, 1954; Bettelheim y Janowitz, 1950) que se vincula a la *teoría de la frustración-agresión* y que señala que los individuos de exogrupos minoritarios son diana de la agresión que procede de la frustración (agresión que se desplaza desde la fuente de frustración a un grupo). Una crítica a esta teoría, es que no puede explicar por qué se eligen determinados grupos y no otros como diana del prejuicio. Otra teoría incluida en esta categoría, es la *teoría de la personalidad autoritaria*, que analiza más el prejuicio que los estereotipos.

Esta perspectiva teórica, tiene la desventaja de que, al centrarse en los factores de personalidad, no puede explicar las diferencias encontradas entre diversas culturas.

3. **La orientación cognitiva**

Es la perspectiva teórica dominante en la actualidad. Define el estereotipo como “una estructura cognitiva que contiene el conocimiento, creencias y expectativas del que percibe respecto a un grupo humano” (Hamilton y Trolie, 1986). Esta orientación no incluye la idea de consenso y los estereotipos se estudian desde el enfoque del procesamiento de la información, considerando los procesos de atención, codificación, retención y recuperación, destacando los sesgos que se producen en el procesamiento de la información.

Las características de la orientación cognitiva según Hamilton y Trolie (1986), son:

- 1) Supone que el funcionamiento y la naturaleza de los estereotipos es siempre igual. Se centran en los procesos, y no en los contenidos.
- 2) Da importancia a los sesgos en el procesamiento de la información y cómo influye en los estereotipos.
- 3) Aunque la investigación ha intentado estudiar hasta dónde llegaba el poder explicativo de los factores cognitivos por sí solos, reconoce que no pueden dar cuenta por sí mismos de los procesos de estereotipia, prejuicio y racismo, sin considerar variables motivacionales y de aprendizaje social.
- 4) Aunque se consideren otros factores, hay que tener en cuenta los procesos cognitivos para estudiar cómo aquéllos tienen efecto sobre éstos.

3.1. **MODELOS DE ESTEROTIPOS**

Existen cuatro aproximaciones o modelos en la explicación de estas estructuras cognitivas:

- Prototipos.
- Ejemplares.
- Redes asociativas.
- Modelos conexionistas.

Los dos primeros se basan en procesos de **categorización a nivel macro**, donde el proceso es eminentemente **consciente**, mientras que los dos segundos, aunque reconocen las aportaciones de esta perspectiva, proponen un proceso de **categorización micro**, que se enmarca en el paradigma cognitivo. Desde esta visión, el proceso de categorización se contemplará como eminentemente **automático**.

3.1.1. Modelo de prototipos

Los prototipos son representaciones cognitivas que reúnen las **características “ideales”** de una categoría y las categorías mostrarán una organización jerárquica en términos de **inclusividad**.

La característica de los modelos basados en prototipos es que la información se almacena en nuestra memoria en un conjunto no definido. Es decir, no existen fronteras entre las categorías, ni la información se encuentra organizada sistemáticamente con un criterio específico, excepto por la mera asociación con el prototipo que define a la categoría. Si existe un elevado nivel de solapamiento, el individuo se asimilará a la categoría.

Enfrentar a los individuos a **información contra-estereotípica** debería promover el cambio de estereotipos de una categoría, pero este tipo de estructuras presentan una **alta resistencia al cambio**, de modo que cuando el perceptor se enfrena a información contraestereotípica de una categoría, **crea subcategorías o subtipos**, donde los individuos que no se ajustan bien a la categoría general se inscriben a una subordinada. De esta forma el prototipo general del grupo no cambia y sigue permaneciendo estable.

3.1.2. Modelo basado en ejemplares

A diferencia de los modelos basados en prototipos, los modelos basados en ejemplares se basan en nuestra **experiencia directa** con los miembros de la categoría, enfatizando que existen ejemplos concretos en la representación mental de la categoría.

La ventaja que presentan es que permiten **mayor variabilidad dentro de la categoría**, y no la homogeneidad y abstracción del conocimiento almacenado en prototipos. A través de los modelos de ejemplares podemos construir **subgrupos** dentro de una categoría general, por lo que el cambio de estereotipos basados en ejemplares será más plausible que el cambio de prototipos. Esto se debe a que a medida que aumenta la variabilidad de una categoría a través de nuestra experiencia directa con los miembros de un exogrupo, la categoría se va difuminando. Precisamente la hipótesis del contacto intergrupal se basa en esto: cuando entramos en contacto con miembros de otros grupos, el estereotipo del mismo cambia. La desventaja es que podemos cambiar fácilmente el estereotipo basado en ejemplares, pero el cambio del prototipo es mucho más difícil y puede permanecer estable.

Parece que este fenómeno denominado **subagrupación** (formación de subgrupos dentro de una categoría) es **distinto de la creación de subtipos**, porque en el caso de los subgrupos los límites del grupo sí contienen todas las subagrupaciones (siguen considerándose pertenecientes al grupo, aunque la categoría se haya enriquecido), asumiendo la heterogeneidad.

3.1.3. Modelo de redes asociativas

Los modelos de redes asociativas entienden que la información en nuestra memoria se almacena en **nodos**: estructuras mentales discretas que definen conceptos. Los nodos están sistemáticamente **interconectados** por enlaces, que constituyen mapas con asociaciones entre los conceptos. La fuerza de estos vínculos entre nodos va a depender de las experiencias de los individuos.

La ventaja de estos modelos es que pueden explicar cómo surgen los estereotipos a través de la mera categorización. Mientras que en los modelos de prototipos o de ejemplares los perceptores infieren los atributos de los objetivos asociados con un miembro típico (prototipo) o una instancia discreta (ejemplar), los modelos de redes asociativas extienden esta asunción indicando que los estereotipos se producen por propagación de la activación en las redes asociativas. Así, la estereotipia basada en nodos y redes asociativas ocurre en gran medida fuera del control consciente del individuo.

3.1.4. Modelos de procesamiento distribuido en paralelo (conexionistas)

Estos modelos, también denominados conexionistas, proponen como los modelos asociativos que el conocimiento se almacena en nuestra memoria en **nodos interconectados** pero, a diferencia de los modelos de redes, indican que un nodo determinado no posee un significado inherente por sí mismo, y que los nodos no son específicos de una sola categoría. La diferencia radica en que **lo importante para estos modelos no son los nodos en sí, sino las asociaciones** que presentan entre ellos (los significados provienen de los patrones de activación de los nodos).

La ventaja de este modelo es que ha permitido estudiar aspectos que socavan o amortiguan los estereotipos, en lugar de centrarse solo en las variables que los ponen en marcha.

3.2. ESTEREOTIPOS DE GÉNERO

Los estereotipos de género son un conjunto de creencias compartidas socialmente acerca de las características y conductas habituales de hombres y mujeres, que se suelen aplicar de manera indiscriminada a todos los miembros de uno de estos dos grupos. Por ejemplo, el estereotipo masculino está compuesto por creencias como que los hombres son independientes, dominantes, agresivos, asertivos, confiados e intelectuales, del mismo modo, según el estereotipo femenino las mujeres tienden a ser percibidas como emocionales, compasivas, hogareñas, sumisas y gentiles (Bergen y Williams, 1991). Los estereotipos de género son compatibles con el tratamiento diferencial de hombres y mujeres en los entornos laborales.

Una de las diferencias mejor documentadas es que los hombres son más agresivos sobre todo en la forma de agresión que produce dolor o daño físico (Eagly y Steffen, 1986).

Eagly y Johnson (1990) revisaron la bibliografía sobre los estilos de liderazgo y concluyeron que las mujeres líderes tienden más a adoptar un estilo democrático o participativo que uno autocrático o directivo, a diferencia de los hombres. En otra revisión de la bibliografía de la investigación sobre liderazgo, Eagly y Karau (1991) encontraron que los hombres tendían más que las mujeres a erigirse como líderes en los grupos sin cabeza, especialmente si se trata de grupos efímeros que realizan actividades que no requieren relaciones sociales complejas. Otras conductas que guardan una relación débil con el género son la asistencia de ayuda, la conformidad y el carácter influenciado.

Los estereotipos de género funcionan como los estereotipos raciales y étnicos; constituyen expectativas sobre los hombres y las mujeres que sesgan la percepción, la interpretación y el recuerdo de la información relacionada con el género.

Los estereotipos de género, se han agrupado en diferentes **dimensiones**, una de ellas es la denominada **comunal o expresiva/ agéntica o instrumental** (Bakan, 1966). Habitualmente se considera que las mujeres tienen más cualidades comunales (por ejemplo, son emocionales, sensibles, afectivas, comprensivas), y los hombres más cualidades agénticas (por ejemplo, son independientes, competitivos, ambiciosos).

Componentes de los estereotipos de género: Deaux y Lewis (1984) identificaron cuatro componentes que las personas utilizaban para diferenciar a los hombres de las mujeres:

1. **Rasgos.**
2. **Roles:** la estereotipia de rol incluye las actividades que se consideran más apropiadas para hombres y mujeres; las mujeres según estas creencias, estarían más preparadas para la crianza de los hijos y las actividades domésticas y los hombres para realizar actividades fuera de casa.
3. **Ocupaciones:** por ejemplo la peluquería y la estética se consideran actividades típicamente femeninas y la mecánica una ocupación típicamente masculina.
4. **Características físicas:** por ejemplo, voz suave en las mujeres y voz grave en los hombres.

Estos componentes son relativamente independientes, pero la información sobre un componente afecta al resto, ya que las personas tratan de mantener consistencia entre ellos.

Orígenes de las diferencias de género

Existe una controversia aún no resuelta acerca de cómo surgieron las diferencias psicológicas entre hombres y mujeres; por un lado, están los psicólogos sociales (Alice Eagly y Wendy Wood) y por otro, los psicólogos evolucionistas (David Buss).

- **Teoría de los roles sociales** (Eagly, 1995; Eagly y Wood, 1999) o **Teoría biosocial** (Wood e Eagly, 2002). Según esta teoría, el origen de las diferencias de género está en la necesidad de supervivencia de la especie, lo que llevó a la distribución del trabajo entre hombres y mujeres, generando roles sociales diferentes para cada sexo (el hombre se consideraba más competente para la caza y la mujer para la recolección y el cuidado de los hijos). Esto provocó diferencias psicológicas y conductuales entre hombres y mujeres por la necesidad de adaptarse a las expectativas ligadas a esos roles; diferencias que se han ido transmitiendo de generación en generación a través del proceso de socialización.

Así, se espera que los hombres sean más “combativos” (independientes, orientados a los logros utilitarios) y que las mujeres sean más comunitarias (altruistas, interesadas en los demás).

- **Psicología Evolucionista.** Postula que el origen de las diferencias de género está en la acción de la selección sexual, que explica tanto las diferencias físicas como las diferencias psicológicas. Este enfoque plantea que hombres y mujeres difieren sólo en los ámbitos en que han tenido que afrontar problemas adaptativos (relacionados con la reproducción) distintos a lo largo de la historia evolutiva de la especie. Ambos sexos se han enfrentado a distintos problemas a la hora de luchar por aumentar su eficacia biológica (para los machos lo más rentable es atraer al mayor número posible de hembras fértiles y sin embargo las hembras necesitan ser muy selectivas para encontrar un macho protector que aporte estabilidad y seguridad a su prole). Por eso los hombres poseen rasgos físicos y psicológicos relacionados con la competición y el control sexual de las mujeres (para asegurar la paternidad), y las mujeres se caracterizan por una mayor implicación en el cuidado de los hijos y en el mantenimiento de las relaciones.

3.3. MODELO DEL CONTENIDO DE LOS ESTEREOTIPOS

Este modelo se basa en la idea de que las creencias estereotipadas se rigen por unos principios que permiten agruparlas en torno a dos dimensiones:

- a) **Competencia o capacidad instrumental.** Incluiría características asociadas a la inteligencia, a la habilidad para alcanzar metas, etc.
- b) **Sociabilidad o afectividad.** Agruparía características relacionadas con aspectos como la amistad, la simpatía o la sensibilidad.

Estas dos dimensiones se pueden combinar dando lugar a cuatro posibles categorías: competentes-sociables, competentes-fríos, sociables-incompetentes, fríos-incompetentes. Esto permite al perceptor clasificar a las personas de acuerdo con la probabilidad de que sus intenciones sean amigables u hostiles y de su mayor o menor capacidad para alcanzar objetivos.

Por otra parte, Fiske y sus colaboradores postulan que los estereotipos culturales sobre las características de sociabilidad y competencia de los grupos dependen de las estructuras sociales. Su hipótesis se basa en dos premisas:

- 1) Los grupos se perciben como más competentes si tienen alto estatus y poder, y viceversa.
- 2) Los grupos se perciben como sociables y afectivos siempre que no compitan con nuestro grupo.

A partir de estos supuestos, concluyen que el estatus y la competitividad determinarían el tipo de emoción que los grupos suscitan (por ejemplo, envidia, compasión, desprecio o admiración).

Por lo tanto, teniendo en cuenta, por un lado, las relaciones estructurales de estatus y competitividad entre los grupos, que determinarían las reacciones emocionales hacia ellos, y, por otro, los estereotipos que originan en función de si se perciben sociables y competentes o no, se puede predecir qué tipo de emociones incitará cada grupo y el tipo de prejuicio que inducen.

En el siguiente cuadro se presenta el tipo de emociones y de prejuicio asociados a las categorías derivadas de las dimensiones de competencia y sociabilidad, así como los grupos a los que se les asocia (Fiske y cols., 1999, 2002) (PIR 21, 20).

SOCIABILIDAD	COMPETENCIA	
	Baja	Alta
Alta	Prejuicio paternalista Bajo estatus, no competitivos Compasión , simpatía (Ancianos, discapacitados...)	Admiración Alto estatus, no competitivos Orgullo , admiración (Engogrupos, grupos aislados)
Baja	Prejuicio despectivo Bajo estatus, competitivos Desprecio, aversión, ira, resentimiento (Receptores de ayudas sociales, pobres...)	Prejuicio envidioso Alto estatus, competitivos Envidia, celos (Judíos ricos, feministas...)

(Extraída de Gaviria, E., Cuadrado, I. y López, M. *Introducción a la psicología social*. 2a ed. Madrid: Sanz y Torres, 2013).

Otros autores posteriormente han establecido que los dos factores, competencia y sociabilidad o cordialidad, son demasiado amplios y pueden estar compuestos de subdimensiones. De esta manera la dimensión de **competencia** se ha dividido en: **habilidad y asertividad**, mientras que la de **cordialidad** en **sociabilidad y moralidad**.

La mayor parte de la investigación se ha centrado en el subfactor de **moralidad**. Esta parece ser **más importante que la sociabilidad y la competencia**, tanto con los miembros del propio grupo como con los del exogrupo, por ser un mejor predictor de la intención conductual. Una mayor identificación grupal se relaciona con la mayor atribución de moralidad.

Puntuaciones de competencia y afecto predicen la conducta con los miembros del exogrupo

Cuddy et al. (2007) extienden el modelo del contenido del estereotipo al considerar los resultados conductuales de las evaluaciones de cordialidad y competencia en las interacciones con miembros de otros grupos. Proponen que las cuatro combinaciones de cordialidad y competencia provocan **cuatro patrones únicos de respuestas conductuales**: facilitación activa (ayudar), daño activo (agredir), facilitación pasiva (cooperación conveniente) y daño pasivo (abandono o descuido).

- Ya que la dimensión de **cordialidad** indica la ausencia de conflicto con el exogrupo, o que sus miembros no son peligrosos, la percepción de la cordialidad predice **conductas activas**.
- La dimensión de **competencia** predice **conductas pasivas**.

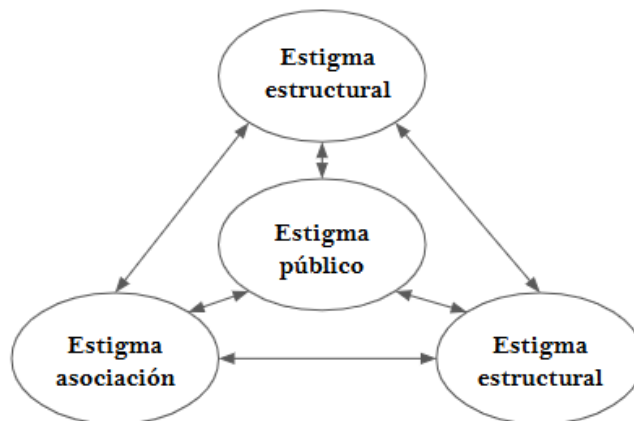
De esta forma:

- Los grupos **admirados** (competentes y cordiales) suscitan la ayuda activa y pasiva.
- Los grupos **despreciados** (incompetentes y fríos) provocan ataques y abandono. Ej.: inmigrantes indocumentados que son ignorados y, a veces, atacados.
- Los grupos **envidiados** (competentes, pero fríos) provocan comportamientos mixtos de ayuda pasiva (asociación) y daño activo (agresión). Ej.: inmigrantes con éxito que establecen negocios que otros emplean, pero en ocasiones se ataca o sabotea esos mismos negocios.
- Los grupos **compadecidos** (incompetentes pero cordiales) provocan comportamientos mixtos de ayuda y abandono, como cuando la sociedad institucionaliza a personas mayores, cuidándolas y aislándolas simultáneamente.

SOCIABILIDAD	COMPETENCIA	
	Baja (daño pasivo)	Alta (ayuda pasiva)
Alta (ayuda activa)	Prejuicio paternalista Ayuda activa Daño pasivo: abandono	Admiración Ayuda activa y pasiva
Baja (daño activo)	Prejuicio despectivo Daño activo y pasivo: agresión/abandono	Prejuicio envidioso Ayuda pasiva: asociación Daño activo: agresión

(Extraída de Bustillos, A., García, C., Moriano, J.A., et al. *Psicología Social*. Madrid: Sanz y Torres, 2023).

3.4. MODELOS CONTEMPORÁNEOS EN EL ESTUDIO DEL PREJUICIO



(Extraída de Bustillos, A., García et al. **Psicología Social**. Madrid: Sanz y Torres, 2023)

Existen diferentes **tipos de estigma**. En el centro del modelo propuesto por Pryor y Reeder (2011) estaría el **estigma público**: reacciones psicológicas y sociales de la gente hacia las personas estigmatizadas.

El **autoestigma** es el impacto del estigma público en las personas estigmatizadas. Se compone de dos elementos: el estigma sentido o percibido y el estigma internalizado (acuerdo de la persona estigmatizada con los estereotipos negativos hacia su grupo, la aplicación de los estereotipos a uno mismo y los efectos de ello).

El **estigma por asociación** se refiere a las relaciones sociales y psicológicas, habitualmente negativas, hacia la gente asociada con una persona estigmatizada (familiares, amigos, etc.).

Por último, el **estigma estructural** hace referencia a la forma en que las instituciones e ideologías dominantes de una sociedad legitiman, perpetúan y exacerban un estatus estigmatizado.

En la actualidad vemos cómo muchas formas de prejuicio directo, abierto y manifiesto han sido sustituidas por nuevas formas de prejuicio más encubiertas. El odio y la hostilidad manifiesta, característicos del prejuicio tradicional, se transforman en las nuevas formas de prejuicio en incomodidad, inseguridad e incluso miedo, que nos hacen evitar el contacto con los miembros del exogrupo, negar los sentimientos positivos hacia ellos o experimentar ambivalencia.

3.4.1. El prejuicio racial

A. El racismo aversivo (Gaertner y Dovidio, 1986)

Se basa en el **conflicto** existente entre la **negación** por parte de los blancos **de ser prejuiciosos** y los sentimientos y **creencias negativas inconscientes** que mantienen hacia los afroamericanos.

Estos sentimientos negativos no reflejan una hostilidad manifiesta, sino que incluyen una cierta incomodidad, inseguridad e incluso miedo. El racista aversivo, más que un rechazo exogrupal, mostraría un favoritismo endogrupal, lo que es más difícil de reconocer y menos amenazante para su autoconcepto de persona no prejuiciosa.

La ambivalencia que experimentan los racistas aversivos está basada en la existencia simultánea de sesgos raciales inevitables y de adherencia a principios no discriminatorios, pues reconocen y defienden valores igualitarios y realmente aspiran a ser "no prejuiciosos".

B. El racismo moderno (McConahay, 1986)

Se basa en la percepción de que los **valores** de la ética protestante (libertad de elección individual, igualdad de oportunidades, esfuerzo y autodisciplina, etc.) están en peligro, no en las experiencias personales negativas con miembros del exogrupo, ni en

la percepción de amenaza a los intereses o riquezas personales. Es decir, existe una percepción de que los afroamericanos están amenazando los valores genuinamente estadounidenses, basados en principios de meritocracia.

Este tipo de racismo tiene tres características fundamentales (PIR 22, 90):

- La **defensa de los valores tradicionales** de la ética protestante.
- La creencia de que los afroamericanos (u otros grupos minoritarios) no respetan esos valores y determinadas políticas a favor de estos grupos minoritarios pueden limitar ciertas libertades.
- La existencia de un **afecto negativo difuso** hacia los miembros de los grupos minoritarios.

Diferencias con el racismo tradicional: Los racistas modernos comparten con los racistas tradicionales algunos sentimientos negativos hacia los grupos minoritarios, pero no asumen estereotipos negativos tradicionales hacia esos grupos.

Diferencias con el racismo aversivo: Tanto desde el racismo aversivo como desde el racismo moderno se defiende la existencia de un conflicto entre la negación de prejuicio personal y los sentimientos y creencias negativas inconscientes pero, mientras que el racismo moderno es característico de personas que mantienen actitudes políticas conservadoras, el racismo aversivo se corresponde con personas progresistas, que mantienen abiertamente creencias no prejuiciosas, con buenas intenciones hacia las minorías, pero que inconscientemente expresan sentimientos negativos de forma indirecta.

C. Racismo ambivalente (Katz, 1981)

Los racistas ambivalentes experimentan un **conflicto emocional entre sentimientos positivos y negativos hacia grupos raciales estigmatizados**. Se trata por una parte de *igualitarismo* (defensa de valores democráticos, igualitarios y humanitarios) y por otra de *individualismo*. La existencia simultánea de estas dos actitudes opuestas genera **ambivalencia**.

Esta ambivalencia del racista ambivalente produce inestabilidad conductual: las respuestas del individuo serán positivas o negativas dependiendo de que la actitud que se active en una determinada situación sea favorable o desfavorable, lo que dependerá a su vez del contexto social. Además, todo esto favorece que se hagan a menudo atribuciones internas de la situación desfavorable en la que se encuentran muchos afroamericanos.

La diferencia principal con el racismo aversivo es que el racista aversivo mantenía fuera de su conciencia estos sentimientos ambivalentes.

D. Modelo de disociación (Devine, 1989, 1995)

El modelo de disociación **explica el prejuicio a través del conflicto**, atribuyendo este a la contradicción que se genera en las personas que mantienen actitudes no prejuiciosas entre sus respuestas basadas en el estereotipo cultural y sus creencias personales (PIR 21, 21).

- Los **estereotipos** proceden de la cultura, dependen de los valores del entorno social y pueden provocar respuestas automáticas de prejuicio.
- Las **creencias personales** se desarrollan a partir del contacto con miembros del exogrupo, son más recientes y están menos accesibles, por lo que requieren un procesamiento controlado y un mayor esfuerzo cognitivo.

Las personas que se consideran no prejuiciosas experimentan un conflicto, una disociación, entre sus creencias personales no prejuiciosas y sus respuestas automáticas prejuiciosas hacia ciertos exogrupos.

El objetivo de las personas no prejuiciosas, según Devine consiste en aprender el modo de inhibir las respuestas automáticas basadas en el estereotipo y reemplazarlas por respuestas basadas en sus creencias personales.

E. Modelo de prejuicio sutil y manifiesto (Meertens y Pettigrew, 1997)

El **prejuicio manifiesto** se corresponde con el prejuicio antiguo o tradicional y consta de tres componentes: el rechazo abierto del exogrupo, la percepción de amenaza a los recursos del endogrupo y el rechazo al contacto íntimo con el exogrupo.

El **prejuicio sutil**, por su parte, se basa, al igual que el racismo moderno, en una defensa de los valores tradicionales junto con la percepción de que el exogrupo minoritario no los respeta y está recibiendo favores inmerecidos. Además, este modelo consta de tres componentes: la ya mencionada defensa de los valores tradicionales, una percepción exagerada de las diferencias culturales entre el endogrupo y el exogrupo y la ausencia de experimentación de emociones positivas (sin tampoco una expresión de emociones abiertamente hostiles hacia los grupos minoritarios, lo que sería socialmente indeseable).

3.4.2. El prejuicio sexista

El sexismo, tal y como se ha entendido tradicionalmente (“viejo sexismo”), es una actitud basada en una creencia sobre la supuesta inferioridad de las mujeres como grupo.

Actualmente nos encontramos también con un “**sexismo moderno**” caracterizado por una oposición a las demandas feministas basadas en las creencias de que las mujeres ya no son objeto de discriminación, y que las políticas de acción afirmativa no son necesarias.

Cabe destacar la concepción de “**neosexismo**” que hace referencia al conflicto existente entre los valores igualitarios hacia las mujeres y los sentimientos negativos que aún se experimentan hacia ellas.

A. Teoría del sexismo ambivalente

Un aspecto central de esta teoría es que reconoce la **coexistencia de dependencia e independencia** en las relaciones entre las personas de ambos sexos, a diferencia de lo que ocurre en otras relaciones intergrupales en las que se puede asumir una clara independencia entre los grupos.

La teoría del sexismo ambivalente entiende, además, que existen dos tipos de sexismo: el hostil y el benevolente (PIR 22, 89).

El **sexismo hostil** caracteriza a las mujeres como un grupo subordinado y legitima el control social que ejercen los hombres.

El **sexismo benevolente** idealiza a las mujeres como esposas, madres y objetos románticos, presuponiendo también la inferioridad de las mujeres, al considerar que necesitan de un hombre que las cuide y proteja.

Es decir, en el sexismo hostil a las mujeres se les atribuyen características por las que son criticadas, y en el sexismo benevolente características por las que son valoradas.

No obstante, aunque el sexismo hostil tiene una connotación subjetivamente negativa y el benevolente una connotación subjetivamente positiva, ambas formas de sexismo tienen como finalidad legitimar la posición subordinada de las mujeres y la desigualdad de género.

A estas dos formas de sexismo subyacen ideologías de género que los justifican:

1. El **patriarcado**, o poder estructural masculino: el paternalismo como justificación de la dominancia masculina. Tendría dos lados:
 - El paternalismo dominante (hostil) sostiene la creencia de que los hombres deberían tener más poder que las mujeres.
 - El paternalismo protector (benévolo) hace referencia a la percepción de que los hombres deben proteger y mantener a las mujeres.
2. **La diferenciación existente entre hombres y mujeres:**
 - La diferenciación de género competitiva (hostil) consiste en la creencia de que las mujeres son inferiores a los hombres en dimensiones relacionadas con la competencia.
 - La diferenciación de género complementaria (benévolo) se basa en que los roles convencionales de las mujeres complementan y cooperan con los de los hombres, de forma que el trabajo de las mujeres en la casa permite a los hombres concentrarse en sus carreras.

3. **Heterosexualidad:**

- La hostilidad heterosexual incluye la creencia de que las mujeres son “peligrosas y manipuladoras”.
- La intimidad heterosexual, la contrapartida benévola, comprende la creencia de que las relaciones románticas heterosexuales son esenciales para la verdadera felicidad en la vida de las personas de ambos sexos.

SEXISMO HOSTIL	SEXISMO BENEVOLENTE
Paternalismo dominante	Paternalismo protector
Diferenciación de género competitiva	Diferenciación de género complementaria
Hostilidad heterosexual	Intimidad heterosexual

El sexismo ambivalente también puede dirigirse hacia los hombres. Este también estaría integrado por dos subdimensiones: el sexismo hostil y el sexismo benevolente. El **sexismo hostil** deriva del resentimiento de las mujeres por el mayor poder y estatus que se otorga a los hombres. Por el contrario, el **sexismo benevolente** evaluaría positivamente las relaciones de poder y los roles tradicionales de género. El peligro de las actitudes benevolentes es que las mujeres pueden llegar a autoperibirse como menos ambiciosas, inteligentes y competentes que los hombres.

Al igual que el sexismo ambivalente hacia las mujeres, cada uno de estos dos tipos de sexismo se asienta sobre tres componentes: el patriarcado, la diferenciación existente entre hombres y mujeres y la heterosexualidad. Cada uno de ellos tiene a su vez dos lados, uno desde el sexismo hostil y otro desde el benevolente.

1. El **patriarcado:**

- El resentimiento paternalista.
- El maternalismo.

2. La **diferenciación de género:**

- La diferenciación de género compensatoria.
- La diferenciación de género complementaria.

3. La **heterosexualidad:**

- La hostilidad heterosexual.
- La intimidad heterosexual.

SEXISMO HOSTIL	SEXISMO BENEVOLENTE
Resentimiento paternalista	Maternalismo
Diferenciación de género competitiva	Diferenciación de género complementaria
Hostilidad heterosexual	Intimidad heterosexual

3.4.3. **Otras formas de prejuicio**

El “**ableism**” es el prejuicio y la discriminación que sufren las personas con discapacidad (física, sensorial o de otro tipo). La percepción de discriminación por parte del grupo mayoritario conduce a la internalización del estigma o asunción del estereotipo negativo, que a su vez produce efectos negativos sobre diversos aspectos del bienestar de las personas con discapacidad.

El “**edadismo**” es la construcción estereotipada de las personas mayores, del envejecimiento y de la vejez. A diferencia de otras formas de prejuicio, todos podemos ser objeto de discriminación por motivo de la edad en algún momento de nuestra vida. Por otro lado, mientras que el racismo se caracteriza por la antipatía, el desprecio o el miedo, el edadismo se manifiesta, paradójicamente, a través de la coexistencia de estereotipos positivos (muy cálidos, sociables) y negativos (poco competentes) sobre las personas mayores. Esta ambivalencia conlleva que las personas mayores sean más vulnerables a la discriminación,

puesto que este tipo de prejuicio y estigmatización benévola y paternalista es el origen de la exclusión social y es más difícil de combatir que otras formas de prejuicio más hostiles.

Las investigaciones han mostrado que el edadismo varía en función del grupo etario y el género. Los **hombres**, en mayor medida que las mujeres, y las **personas jóvenes** tienden a presentar **niveles más elevados de edadismo**.

Cabe destacar dos teorías que tratan de explicar por qué se produce el edadismo:

- La **teoría de la gestión del terror** (Becker, 1985) postula que el deseo de supervivencia, unido al conocimiento de que la muerte es inevitable, genera una ansiedad existencial que intentamos reducir, y las personas mayores representan una amenaza debido a su declive físico.
- La **teoría de la internalización del estereotipo** (Levy, 2009) sugiere que la exposición a estereotipos negativos sobre el envejecimiento a lo largo de toda nuestra vida conduce no solo a que los interioricemos, sino también a que los asumamos durante la vejez, a menudo de forma implícita e inconsciente. La aceptación de estos estereotipos negativos genera distintas expectativas sobre el propio envejecimiento que suelen convertirse en una profecía autocumplida.

3.5. MODIFICACIÓN DE ESTEREOTIPOS Y PREJUICIOS

3.5.1. La hipótesis del contacto

La hipótesis del contacto (Allport, 1954) sugiere que **el contacto directo** (cara a cara) entre miembros de grupos raciales, tradicionalmente opuestos, **puede reducir el prejuicio** siempre que se cumplan cuatro condiciones:

1. Existencia de apoyo social e institucional (ej.: leyes que ayudan).
2. Potencial de relación: La frecuencia, la duración y la proximidad del contacto deben ser suficientes para que se puedan desarrollar relaciones positivas entre los miembros de los grupos.
3. Igualdad de estatus: Si no se cumple, las diferencias podrían distorsionar las relaciones y reforzar los estereotipos previos que uno y otro grupo mantienen sobre el otro grupo.
4. Cooperación: Los miembros deben estar implicados en una tarea que requiera la coordinación de todos.

El efecto del contacto se suele generalizar al exogrupo al completo como un todo (*efecto secundario de la transferencia del contacto*) y parece funcionar, principalmente, a través de tres variables mediadoras: el conocimiento, el aumento de la empatía y la ansiedad intergrupala, especialmente de estas dos últimas.

En la actualidad no hay consenso sobre si existe o no suficiente apoyo empírico que avale la hipótesis del contacto. Además, se ha estudiado el efecto de formas menos directas de contacto:

- La **hipótesis del contacto extendido** postula que el mero hecho de conocer (u observar) que un miembro de nuestro grupo mantiene una relación estrecha con un miembro de un exogrupo puede contribuir a la mejora de las actitudes intergrupales (PIR 25, 200).
- La **hipótesis del contacto imaginado** plantea que la mera simulación mental de una interacción social con un miembro (o varios) de un exogrupo forjaría un guion mental del contacto, que se traduciría en percepciones más favorables y en una mayor intención de interactuar con ese exogrupo en el futuro.

3.5.2. Estrategias de reducción del prejuicio basadas en procesos cognitivos: la modificación de las categorías

La teoría de la identidad social y la de la autocategorización del yo proponen un marco teórico que permite explicar qué mecanismos subyacen a la eficacia del contacto. Por un lado, por medio de la categorización el contacto maximiza las diferencias entre endogrupo y exogrupo (y cambia el favoritismo endogrupal) y, por otro, modifica la fuerza de la categorización, lo que provocará un cambio de actitudes.

Se han propuesto tres alternativas a los efectos del contacto para modificar las categorías:

1. La **descategorización**, basada en los supuestos implícitos de la hipótesis del contacto, sugiere que las interacciones deben promover oportunidades para que los miembros de uno y otro grupo se conozcan como personas individuales, no como miembros de sus respectivos grupos. Al prestar atención a las características individuales, no solo tendríamos la oportunidad de desconfirmar los estereotipos de esa categoría, sino que también dejaríamos de percibir a ese exogrupo como muy homogéneo, de forma que el prejuicio se reducirá.
2. La **categorización cruzada**. En la mayoría de los contextos intergrupales, las personas pueden clasificarse como miembros de varias categorías, algunas de las cuales coinciden y otras se entrecruzan. En ocasiones se pueden producir límites convergentes (vs. divergentes) donde es probable que aumente la discriminación, promoviendo la comparación social y la percepción de conflicto de intereses. Por ejemplo: hombre (endogrupo), de raza blanca (endogrupo) y de raza negra (exogrupo); vs mujer (exogrupo), de raza blanca (endogrupo) y de raza negra (exogrupo). En este caso podría activarse la categoría social estigmatizada “mujer” junto con la categoría social estigmatizada “de raza negra”.

La categorización cruzada permite que se destaquen las categorías de pertenencia que tienen en común los miembros de dos grupos opuestos. De esta forma, si son conscientes de que, al menos, comparten una categoría, mejoraría la evaluación que se realiza de las personas del exogrupo porque, en cierta medida, también se perciben como parte del endogrupo.

3. La **recategorización**, que consiste en crear una nueva categorización en la que se incluya a los miembros del exogrupo y del endogrupo. El proceso de recategorización es la base del modelo de la identidad endogrupal común.
 - **Modelo de la identidad endogrupal común:** Se basa en los fundamentos de la teoría de la identidad social (Tajfel) y de la teoría de la categorización del yo o autocategorización (Turner) y sigue las líneas planteadas por la hipótesis del contacto para explicar cómo el contacto intergrupar opera psicológicamente para reducir los prejuicios y mejorar las relaciones intergrupales.

A partir de la recategorización, el modelo de la identidad de grupo común sugiere que, si inducimos a los miembros de diferentes grupos a imaginar que forman parte de un único grupo, las actitudes de los miembros de uno y otro grupo se volverán más positivas a través de un conjunto de procesos cognitivos y motivacionales (entre ellos, la tendencia a favorecer a los miembros del propio grupo).

Cuando endogrupo y exogrupo desarrollan una identidad endogrupal común no pierden, necesariamente, su identidad grupal original. Es posible que los miembros del nuevo grupo mantengan una “identidad dual” a través de la cual se hacen salientes, simultáneamente, la identidad inicial y la supraordenada.

3.5.3. Estrategias de reducción del prejuicio basadas en procesos afectivos: la empatía

Establecer una conexión emocional con un miembro del exogrupo y/o experimentar el mundo desde su punto de vista contribuye en gran medida a fomentar actitudes positivas hacia el exogrupo en su conjunto.

RECUERDA

- ◆ Racismo aversivo: negación de ser prejuicioso + creencias negativas inconscientes.
- ◆ Racismo moderno: defensa de los valores tradicionales + afecto negativo difuso.
- ◆ Racismo ambivalente: conflicto emocional entre sentimientos positivos y negativos hacia grupos raciales estigmatizados.
- ◆ Modelo de disociación: explica el prejuicio a través del conflicto entre estereotipos procedentes de la cultura y creencias personales.
- ◆ Prejuicio sutil: defensa de los valores tradicionales + percepción exagerada de las diferencias culturales con el exogrupo + ausencia de experimentación de emociones positivas.

4. EL RUMOR

4.1. DEFINICIÓN Y CONDICIONES DEL RUMOR

Knapp (1944) definió el rumor como una proposición para creer un tópico difundido sin verificación oficial, contemplándolo como un caso especial de la comunicación social informal, junto con el mito, la leyenda o el humor.

La definición de Peterson y Gist (1951) entraña un significado semejante. Estos autores describen el rumor como una explicación no verificada de los acontecimientos, circulando de persona a persona, y que se refiere a un objeto, suceso o asunto de interés público.

Por último, Allport y Postman (1967) vuelven a destacar este significado al definir el rumor como una proposición específica para ser creída, que pasa de persona a persona, generalmente por vía oral, sin medios de prueba seguros para demostrarla.

Así, las condiciones básicas para que surja un rumor son, por un lado, la ambigüedad informativa acerca de un contenido, y por otro, que se trate de un asunto importante. A partir de estas condiciones, Allport y Postman proponen su Ley Fundamental del Rumor, que afirma que la ambigüedad e importancia tienen un efecto multiplicador ($R = I \cdot A$).

Festinger y col. (1948) añaden a todo esto que una característica clave para definir la importancia es la relevancia que el rumor tenga para la conducta inmediata de los sujetos.

Por su parte, Chorus (1953) añade como factor importante el sentido crítico del sujeto, que incluye no sólo la perspicacia del mismo sino también una dimensión moral y de responsabilidad, de tal manera que, al aumentar el sentido crítico, el rumor se va debilitando o se detiene. De igual modo que si disminuye el sentido crítico, el rumor se acrecienta.

4.2. CLASIFICACIÓN DE LOS RUMORES

Existen diversos criterios según los cuales se pueden clasificar los rumores. A continuación revisaremos las clasificaciones propuestas por Knapp, Allport y Postman y Bysow.

Knapp (1944), en un amplio estudio sobre los rumores existentes en 1942 durante la Segunda Guerra Mundial utilizó un criterio de satisfacción de necesidades, según el cual distinguió tres tipos de rumores:

- Los que expresan deseos y anhelos.
- Rumores sobre miedos y ansiedades.
- Rumores agresivos.

Allport y Postman (1967) recogen dos tipos de clasificaciones, una según un criterio temporal y la otra según el contenido del rumor.

Bysow, en los años veinte, distinguió entre:

- Rumores sigilosos, que son aquellos que toman cuerpo lentamente, y que normalmente versan sobre catástrofes previsibles.
- Rumores impetuosos, que se extienden rápidamente.
- Rumores sumergibles, que aparecen y se extinguen periódicamente.

Una interesante propiedad de los rumores que destaca Rouquette (1977) es la del rasgo pesimista y negativo de la mayoría de los rumores. Este autor señala que, de 1089 rumores recogidos por Knapp, más del 90% eran negativos.

4.3. LA TRANSMISIÓN DEL RUMOR

Los primeros experimentos de laboratorio, y los más conocidos sobre transmisión de rumores, fueron realizados por Allport y Postman (1967). A partir de estas investigaciones, los autores enunciaron tres leyes básicas de la transmisión del rumor:

- **Ley de Nivelación**, según la cual a medida que el rumor se transmite, tiende a acortarse y a hacerse más conciso. Los autores puntualizan que la nivelación no es una mera omisión casual de detalles, sino que existe, en función de los grupos experimentales, una cierta propensión a omitir unos detalles y otros no.
- **Ley de la Acentuación**, que consiste en la percepción, retención y narración selectiva de un número limitado de pormenores de un contexto mayor. Se trata de un fenómeno recíproco al anterior, en el que algunos detalles particulares se mantienen a través de toda la transmisión.
- **Ley de la Asimilación**, que consiste en un fenómeno gestáltico según el cual los sujetos reorganizan los contenidos dándoles "buena forma" y haciéndolos congruentes con el tema central.

Allport y Postman establecen también las siguientes conclusiones generales a partir de sus experimentos:

- A través de la cadena de transmisión suele perpetuarse el tema principal del relato.
- Los sujetos tendían a atribuir causas a los acontecimientos, motivos a las personas, etc., a pesar de que se les advirtió que no lo hicieran. Los sujetos así manifestaban un afán de explicación de los eventos.
- La referencia a lugares, fechas y nombres propios son los detalles más susceptibles de desfiguración.

Rouquette (1977) ha propuesto sus propias leyes del rumor, que amplían las anteriores:

- Cuanto más rico sea el mensaje, existirá una mayor pérdida de información de un sujeto a otro.

Por último, reseñaremos algunos estudios de campo realizados por Festinger y col. (1948), quienes llegaron a descubrir tres principios fundamentales:

- **El Principio de Control Externo**, según el cual los rumores tienden a surgir en aquellas situaciones en que las personas no pueden controlar aspectos especialmente relevantes para su existencia.
- **El Principio de Oscuridad Cognitiva**, que establece que los rumores tenderán a surgir en situaciones en que áreas cognitivas importantes para la conducta inmediata se encuentran ampliamente desestructuradas.
- **El Principio de Explicación Integradora**, que afirma que una vez que el tema central de un rumor es aceptado, habrá una tendencia a reorganizar y distorsionar los items con el fin de hacerlos consistentes con el tema central.

ESQUEMA DE CONTENIDOS

RELACIONES INTERGRUPALES

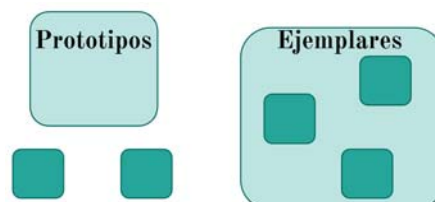
Teoría realista del conflicto	El conflicto intergrupal está causado por intereses grupales incompatibles. Puede superarse con la creación de metas supraordenadas, cuya consecución exige la cooperación de los grupos enfrentados.
Teoría de la identidad social	Las personas derivan una parte esencial de su identidad y autoestima de los grupos a los que pertenecen.
Teoría de la autocategorización o de la categorización del yo	Existe un continuo interpersonal-intergrupal, que distingue entre identidad personal e identidad social. La identidad social transforma la conducta interpersonal en intergrupal.
Teoría de la fusión de la identidad	Explica el comportamiento extremo que algunas personas realizan en favor de los grupos a los que pertenecen. En ocasiones los límites entre la identidad personal y la identidad social se difuminan, lo que suscita en las personas fusionadas un sentimiento visceral de unidad con el grupo.
Modelo de odio colectivo	Explica las formas más graves de conflicto intergrupal. Propone 5 fases: – Identificación con el endogrupo, exclusión de colectivos específicos, amenaza, virtud, celebración.

MODELOS CONTEMPORÁNEOS EN EL ESTUDIO DEL PREJUICIO

Racismo aversivo	Creencias negativas inconscientes hacia los afroamericanos.
Racismo moderno	Defensa de valores tradicionales + Afecto negativo difuso.
Racismo ambivalente	Sentimientos positivos y negativos hacia grupos raciales estigmatizados.
Modelo de disociación	Desajuste entre las respuestas basadas en el estereotipo y las basadas en las creencias personales.
Prejuicio sutil	Defensa de valores tradicionales + Ausencia de emociones positivas.
Prejuicio manifiesto	Rechazo + Percepción de amenaza + Rechazo del contacto.
Sexismo ambivalente	Sexismo hostil + Sexismo benevolente.

MODELOS DE ESTEREOTIPOS

Modelo de prototipos	Cuando el perceptor se enfrenta a inf contraestereotípica crea subcategorías o subtipos.
Modelos basados en ejemplares	Cuando el perceptor se enfrenta a inf contraestereotípica crea subgrupos, dentro de la categoría general.
Modelos de redes asociativas	La información se almacena en nodos interconectados. Explican cómo surgen los estereotipos a través de la categorización.
Modelos conexionistas (procesamiento distribuido en paralelo)	Propone el almacenamiento del conocimiento en nodos, pero dando más peso a las asociaciones que presentan entre ellos que a los nodos mismos.



PREGUNTAS PIR

TEMA 1

Apartado del tema	(Año) Nº pregunta
<i>Grupo de referencia y de pertenencia</i>	(95) 213, 217 (01) 23
<i>Grupos primarios</i>	(01) 34
<i>Cohesión grupal</i>	(94) 88 (22) 94
<i>Formación de grupos</i>	(08) 245 (22) 93

TEMA 2

Apartado del tema	(Año) Nº pregunta
<i>Teoría del impacto social</i>	(11) 236
<i>Obediencia Milgram</i>	(10) 254
<i>Conformidad</i>	(94) 90, 106 (99) 24 (02) 117 (04) 137 (19) 173
<i>Minorías, consistencia y procesos de conversión</i>	(94) 97 (98) 79 (99) 31
<i>Pensamiento grupal</i>	(93) 5 (94) 96 (95) 211 (99) 35 (06) 9 (08) 246 (10) 244 (14) 19 (18) 27 (19) 174
<i>Dilema social</i>	(98) 67
<i>Influencia informativa e influencia normativa</i>	(93) 11 (96) 62, 71 (97) 54 (98) 83 (06) 2 (10) 250 (15) 148 (16) 52 (22) 95 (23) 194

TEMA 2 (Continuación)

Apartado del tema	(Año) Nº pregunta
<i>Polarización de grupo</i>	(93) 24 (94) 89, 95 (95) 212 (96) 70 (97) 67 (01) 21 (11) 241 (16) 55
<i>Estudios de facilitación social</i>	(94) 93 (96) 73 (11) 239 (14) 234 (17) 229 (21) 17
<i>Holgazanería social</i>	(24) 69
<i>Estilos de liderazgo</i>	(95) 215, 216 (00) 223 (01) 35 (02) 115 (11) 238 (16) 54
<i>Sinergia grupal y Teoría de la Sinalidad Grupal</i>	(95) 209
<i>Obediencia (Milgram)</i>	(10) 254
<i>Modelo de contingencia del liderazgo de Fiedler</i>	(94) 105 (20) 17
<i>Efecto Steinzor</i>	(94) 260

TEMA 3

Apartado del tema	(Año) Nº pregunta
<i>Recategorización</i>	(99) 30 (11) 235
<i>Ilusión de homogeneidad exogrupal</i>	(99) 21
<i>Los enfoques individuales</i>	(22) 202
<i>Hipótesis del contacto</i>	(98) 76 (25) 200
<i>Categorización y Teoría de la Identidad Social (Tajfel)</i>	(93) 22 (94) 98 (98) 80 (16) 50 (17) 111 (19) 171
<i>Prejuicio y discriminación social</i>	(98) 81 (21) 21

TEMA 3 (Continuación)

Apartado del tema	(Año) Nº pregunta
<i>Favoritismo endogrupal</i>	(97) 55
<i>Paradigma del grupo mínimo</i>	(93) 1 (97) 56
<i>Teoría del conflicto de Sherif</i>	(97) 66 (06) 6 (15) 144 (18) 28
<i>Conducta interpersonal e intergrupala (Tajfel)</i>	(95) 214 (96) 72
<i>Diferenciación categorial</i>	(95) 210
<i>Concepto de Asimilación del rumor</i>	(94) 259
<i>Rumores</i>	(10) 246
<i>Concepto de Estereotipo</i>	(00) 219 (02) 123 (07) 49
<i>Modelo de contenido de los estereotipos de Fiske</i>	(21) 20
<i>Modelos de cambio de estereotipos</i>	(00) 222 (06) 14
<i>Emblematismo</i>	(00) 220
<i>Deprivación relativa</i>	(97) 65 (98) 73
<i>Teoría identidad social y teoría de la autocategorización</i>	(09) 253 (21) 22 (23) 193
<i>Modelos contemporáneos en el estudio del prejuicio</i>	(22) 89, 90

BIBLIOGRAFÍA

- BARON, R.A.; BYRNE, D. **Psicología Social**. Ed. Pearson Prentice Hall. Madrid, 2005.
- BUSTILLOS LÓPEZ, A., GARCÍA-AEL, C., MORIANO LEÓN, J. A. et al. (Eds.). (2022). **Psicología social (Volumen I)**. Sanz y Torres.
- FERNÁNDEZ ARREGUI S., FERNÁNDEZ SEDANO, I. et al (Eds.). (2022). **Psicología social (Volumen II)**. Sanz y Torres.
- CUADRADO, I., GAVIRIA, E. y LÓPEZ, M. (2019). **Introducción a la psicología social (3ª ed.)**. UNED, Sanz y Torres.
- GIL RODRÍGUEZ, F.; ALCOVER DE LA HERA, C.M. **Introducción a la Psicología de los Grupos**. Ed. Pirámide. Madrid, 1999.
- HEWSTONE, M.; STROEBE, W.; CODOL, J.P.; STEPHENSON, G.M. **Introducción a la Psicología Social**. Ed. Ariel Psicología. Barcelona, 1990.
- HUICI, C., MOLERO, F., GÓMEZ, Á. y MORALES, J.F. (2012). **Psicología de los grupos**. Madrid: UNED.
- MOLERO, F., LOIS, D., GARCÍA-AEL, C. y GÓMEZ, A. (Eds.) (2020). **Psicología de los grupos**. Madrid: UNED, Sanz y Torres.
- MORALES, J.F. y HUICI, C. **Psicología Social**. Ed. McGraw- Hill. Madrid, 2000.
- MORALES, J. F., MOYA, M.C., GAVIRIA, E., CUADRADO, I. (2007). **Psicología Social (3ª ed.)**. McGraw-Hill. Madrid.