

R. 55.964

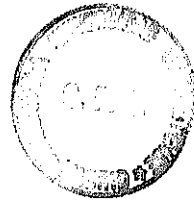
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

Facultad de Sociología

Departamento de Psicología Social

L
316.642.8
CAH

**LOS ESTEREOTIPOS SOCIALES:
EL PROCESO DE PERPETUACION
A TRAVES DE LA MEMORIA SELECTIVA**



José Ignacio Cano Gestoso

Madrid, 1993

Colección Tesis Doctorales. N.º 228/93

© José Ignacio Cano Gestoso

Edita e imprime la Editorial de la Universidad
Complutense de Madrid. Servicio de Reprografía.
Escuela de Estomatología. Ciudad Universitaria.
Madrid, 1993.

Ricoh 3700

Depósito Legal: M-38950-1993

X-53-186517-6



La Tesis Doctoral de D.
..... *Jose Ignacio Caso Sertorio*

Titulada
..... *los estereotipos raciales: el proceso de perpetuacion a través de*
..... *información selectiva*

Director Dr. D. *Maria Ros Garcia*
fue leida en la Facultad de ... *CC. Políticas y Sociología* ...
de la UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID, el día *30* ...
de *mayo* de 19*91*..., ante el tribunal

constituido por los siguientes Profesores:
PRESIDENTE *Francisco Alvira Martin*
VOCAL *Armando Rodriguez*
VOCAL suplente *Juan Ignacio Aragonés*
VOCAL *Miguel Moya*
SECRETARIO *Jose Luis Saugrada*

.....
habiendo recibido la calificación de
..... *Apto con laude por unanimidad*

Madrid, a *30* de *mayo* de 19*91*.

EL SECRETARIO DEL TRIBUNAL.

LOS ESTEREOTIPOS SOCIALES:
EL PROCESO DE PERPETUACION A TRAVES DE LA MEMORIA SELECTIVA

TESIS DOCTORAL DE: JOSE IGNACIO CANO GESTOSO

DIRECTOR DE TESIS: MARIA ROS GARCIA

LOS ESTERROTIPOS SOCIALES:
EL PROCESO DE PERPETUACION A TRAVES DE LA MEMORIA SELECTIVA.

PARTE I

TESIS DOCTORAL DE: JOSE IGNACIO CANO GESTOSO

Unsere Meinung, daß wir das andere kennen, ist das Ende der Liebe, jedesmal, aber Ursache und Wirkung liegen vielleicht anders, als wir anzunehmen versucht sind — nicht weil wir das andere kennen, geht unsere Liebe zu Ende, sondern umgekehrt: weil unsere Liebe zu Ende geht, weil ihre Kraft sich erschöpft hat, darum ist der Mensch fertig für uns. Er muß es sein. Wir können nicht mehr! Wir künden ihm die Bereitschaft, auf weitere Verwandlungen einzugehen. Wir verweigern ihm den Anspruch alles Lebendigen, das unfassbar bleibt, und zugleich sind wir verwundert und enttäuscht, daß unser Verhältnis nicht mehr lebendig sei.

Max Frisch. Tagebuch 1946-1949

DEDICATORIAS

A CARMEN y MARIA, a MARIA y CARMEN, con todo el cariño y con la consciencia del privilegio de haber trabajado con ellas, en una dedicatoria imposible puesto que esta tesis es en buena parte suya.

A PATRICIA SALAMA, que ya nunca terminará su tesis.

A los HABITANTES de BAGDAD cuya sangre manchó la última parte de esta tesis, víctimas de la ley del más fuerte comúnmente conocida en los últimos tiempos como derecho internacional.

AGRADECIMIENTOS

Una tesis doctoral es un empeño largo, arduo y expansivo, cuya voracidad con todas las áreas de la propia vida hace que en ella se impliquen en mayor o menor medida todas las personas que nos rodean. No podría sin embargo citar aquí a todas las personas con las que he tenido relación en estos últimos años. Me limitaré por tanto a mencionar a aquellos cuya ayuda directa ha jugado un papel en este trabajo.

Esta tesis no podría haberse realizado sin ...

LAS IDEAS DE ...

David Routh
Esteban Medina
Luciano Arcuri
Pedro Cuesta

LA COLABORACION PARA LOS ESTUDIOS EMPIRICOS DE ...

Fátima Arranz
Jose Antonio Matesanz
Juan Junco
M^a Angeles Cea
Merche Carmona
Paloma Fontcuberta
Sharon Hall

LA AYUDA MATERIAL, BIBLIOGRAFICA Y LOGISTICA DE ...

Alvaro Cano
Anako Bellón
Carmen Huici
Jorge "Puchungo" Francisco-Ortega
José Luis Sangrador
Monkito Francisco-Ortega
Nick Hopkins
Paco Maraver
Pilar Bordonaba
Rabiul Islam
Los Departamentos de Psicología de las Universidades de
Bristol y de Dundee
El Departamento de Psicología Social de la Facultad de
CCFP y Sociología de la Complutense de Madrid

NOTA

Los estudios experimentales que forman parte de esta tesis y que se describen en el capítulo VII no son producto del trabajo exclusivo del autor sino que han sido realizados casi todos en colaboración con otros investigadores. La autoría de estos últimos es tan importante como la de quien escribe.

En concreto, los tres primeros estudios así como el último han sido llevados a cabo junto a Carmen Huici y Carmen Allende.

Los estudios cuarto, quinto y séptimo, en colaboración con Carmen Huici.

El estudio número seis, junto a Rabiul Islam y Nick Hopkins.

INDICE

	pg.
DEDICATORIAS	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
NOTA	v
INDICE	vi

PARTE I: EL CONCEPTO DE ESTEREOTIPO

CAPITULO I. Origen etimológico y evolución del significado.	2
1. Etimología.	2
2. Significado actual.	8
3. Conexión con el significado en ciencias sociales.	13
CAPITULO II. Tres clásicos en el estudio de los estereotipos.	17
I/ "La Opinión Pública" de Walter Lippmann	18
1. Introducción. El concepto de estereotipo.	18
2. Funciones y efectos.	25
3. Fiabilidad y cambio de los estereotipos.	32
4. Conclusiones.	39
II/ "La personalidad autoritaria" de Theodor W. Adorno y otros".	44
1. Introducción.	44
2. Algunos conceptos básicos.	50
3. La estereotipia.	54
4. La personalidad autoritaria.	64
5. Para acabar con el prejuicio.	69
6. Conclusiones.	73

III/ "La naturaleza del prejuicio" de Gordon W. Allport	80
1. Introducción.	80
2. El concepto de prejuicio y la categorización.	83
3. Qué son los estereotipos.	90
4. Distintas perspectivas teóricas sobre el prejuicio.	94
4.1. El enfoque cognitivo y perceptivo.	96
4.2. El enfoque motivacional y afectivo.	102
4.3. El enfoque social.	109
5. Estabilidad y cambio del prejuicio.	115
6. Conclusiones.	126

CAPITULO III. Historia del concepto de estereotipo en ciencias sociales y de la investigación asociada al mismo. 130

1. Los primeros pasos.	132
2. Estereotipos y Prejuicio.	137
3. Estereotipo y Categorización.	147
4. El fondo de verdad y la falsedad de los estereotipos.	157
5. El asalto cognitivo a la estereotipia.	171
6. La cognición social.	192
6.1. Introducción.	192
6.2. Conceptos, metáforas y fundamentos teóricos.	195
6.3. Areas de investigación preferente.	209
6.4. Un pequeño balance.	217
7. El estereotipo en clave grupal.	222
7.1. La faceta intergrupala.	222
7.2. La faceta intragrupal.	226
8. Otras concepciones heterodoxas sobre la estereotipia.	230
8.1. El estereotipo como probabilidad diferencial.	230
8.2. El estereotipo como método de control social del exogrupo.	235
8.3. El estereotipo construido en cada situación.	237
9. Otras cuestiones teóricas.	240
9.1. El núcleo del concepto de estereotipo: la interacción entre el grupo y los individuos.	240
9.1.1. Los estudios sobre la falacia de la proporción inicial.	244
9.1.2. La racionalidad de las decisiones categoriales y sus consecuencias.	252
9.2. El grado de creencia en el estereotipo.	255
9.2.1. La separación entre creencia y conocimiento del estereotipo: el trabajo de Devine.	260

10. Nuestra definición de estereotipo.	269
11. Unas notas metodológicas.	273
11.1. Las primeras técnicas: la lista de adjetivos.	273
11.2. El sesgo de la autopresentación: el autocontrol de las propias respuestas de acuerdo a los valores sociales.	276
11.2.1. El método del 'bogus pipeline'.	277
11.2.2. La variación de las instrucciones	279
11.2.3. El método del 'matched-guise'.	281
11.3. Medidas de corte cognitivo.	286
11.4. Las técnicas más usuales: el juicio sobre el grupo mediante escalas.	292
11.4.1. Escalas monopolares y hipolares.	295
Referencias.	299

11 CAPITULO IV. El concepto de estereotipo en nuestra realidad social: un estudio empírico sobre cómo entiende la gente la estereotipia. 310

1. Introducción.	310
2. Objetivos de la investigación.	312
3. Procedimiento.	315
3.1. Medición de estereotipos sobre grupos concretos.	315
3.2. Cuestiones teóricas.	318
3.3. Las dos condiciones del estudio.	320
4. Resultados.	323
4.1. Resultados iniciales.	323
4.1.1. La definición de estereotipo.	324
4.1.2. El objeto del estereotipo.	326
4.1.3. La evaluación del concepto de estereotipo.	326
4.1.4. La evaluación de la imagen grupal que proyecta el estereotipo.	328
4.1.5. La fiabilidad de la imagen grupal.	328
4.1.6. La extensión de la estereotipia.	329
4.1.7. La relación de la estereotipia con el nivel cultural e intelectual.	329
4.1.8. La relación entre la estereotipia y el contacto intergrupal.	330
4.1.9. Las razones por las que surgen los estereotipos.	331
4.1.10. La validez o no de la generalización sobre grupos sociales.	334
4.1.11. Los grupos sobre los que se tienen estereotipos: la estereotipia reconocida.	336

4.2. Análisis complementarios.	342
4.2.1. El cálculo de la estereotipia aplicada: las escalas.	342
4.2.2. La estereotipia aplicada según la evaluación del rasgo.	343
4.2.3. El grado de estereotipia aplicada según el concepto de estereotipo.	344
4.2.4. El grado de estereotipia reconocida según el concepto de estereotipo.	345
4.2.5. El grado de estereotipia aplicada según la estereotipia reconocida por el sujeto.	347
4.2.6. La comparación del grado de estereotipia en ambas condiciones.	348
4.2.7. La inhibición de la estereotipia según la evaluación del rasgo.	350
4.2.8. La inhibición de la estereotipia aplicada según la comprensión teórica del concepto.	351
4.2.9. La estereotipia como una tendencia general sobre todos los exogrupos.	354
5. Conclusiones.	356
CAPITULO V. Estabilidad y cambio en los estereotipos: procesos de autoconfirmación.	359
1. Introducción.	359
2. Procesos de autoconfirmación y resistencia al cambio.	361
2.1. La excepcionalización.	362
2.2. Modelos de integración de información desconfirmante.	365
2.2.1. Los modelos del contable y de conversión.	365
2.2.2. El modelo de la subcategorización.	366
2.3. La interpretación o modificación convergente de los datos.	372
2.4. Los procesos de atribución causal diferencial.	374
2.5. La selectividad en el procesamiento cognitivo.	376
2.5.1. La atención y la saliencia.	377
2.5.2. Estrategias confirmatorias de comprobación de hipótesis.	381
3. La máxima autoconfirmación: la profecía que se autocumple.	384
3.1. Introducción.	384
3.2. Antecedentes y corrientes teóricas en sociología.	386
3.3. Estudios experimentales de laboratorio en psicología social.	391
3.3.1. Factores y limitaciones de la autoconfirmación.	394
3.4. Una autoconfirmación estructural.	398

4. Cómo conseguir cambiar los estereotipos.	401
4.1. Introducción.	401
4.2. El contacto.	402
4.3. El automatismo del efecto de los estereotipos.	403
4.4. Qué hacer con la categorización: incrementar o reducir su saliencia.	404
4.5. Problemas de la investigación experimental sobre cambio de estereotipos.	408
4.6. El efecto de disolución.	410
4.7. La ansiedad intergrupar.	411
4.8. La susceptibilidad de cada rasgo a la desconfirmación.	412
4.9. Conclusión.	414
Referencias.	417

PARTE II: LOS ESTEREOTIPOS Y LA MEMORIA

CAPITULO VI. La relación entre estereotipos y memoria: planteamientos teóricos e investigación existente en la literatura. 424

1. Introducción. 424

2. Memoria, imágenes y juicios. 428

3. La memoria en la formación de estereotipos. 436

3.1. La correlación ilusoria basada en la distintividad. 441

3.1.1. El estudio pionero de Hamilton y Gifford. 442

3.1.2. La evolución del estudio de la correlación ilusoria basada en la distintividad. 458

3.2. Conclusiones. 484

4. La memoria en la perpetuación y el cambio de los estereotipos. 486

4.1. Modelos teóricos. 486

4.1.1. Los modelos esquemáticos. 487

4.1.2. Los niveles de procesamiento. 495

4.2. Evidencia empírica. 499

4.2.1. Introducción. 499

4.2.2. Investigaciones sobre otros campos: el recuerdo de información sobre individuos o grupos artificiales. 507

4.2.3. Estudios realizados sobre estereotipos. 514

4.2.3.1. Estimaciones. 521

4.2.3.1.1. La correlación ilusoria basada en la asociación estereotípica. 522

4.2.3.1.1.1. El trabajo inicial de Hamilton y Rose. 522

4.2.3.1.1.2. Otros estudios sobre la correlación ilusoria debida a la asociación estereotípica. 530

4.2.3.1.1.3. La comparación entre las dos fuentes de correlación ilusoria. 533

4.2.3.1.2. Otros estudios sobre estimación de frecuencias. 539

4.2.3.1.3. Conclusiones. 544

4.2.3.2. Recuerdo libre. 545

4.2.3.2.1. Estudios que reflejan un mayor recuerdo consistente. 546

4.2.3.2.2. Estudios en los que predomina el recuerdo inconsistente. 553

4.2.3.2.3. Conclusiones. 557

4.2.3.3. Reconocimiento.	558
4.2.3.3.1. Recuerdo selectivo o sesgo.	558
4.2.3.3.2. La teoría de detección de señales.	570
4.2.3.3.3. Conclusiones.	579
4.2.3.4. Otros problemas teóricos.	581
4.2.3.4.1. El momento en que se conoce la estereotipia.	581
4.2.3.4.2. El intervalo entre la exposición y el recuerdo.	584
4.2.3.4.3. Las instrucciones experimentales: formación de impresiones o memoria.	587
4.2.3.5. Conclusiones.	592
Apéndice.	595
Referencias.	598

CAPITULO VII. Estudios empiricos sobre la memorabilidad de la información vinculada a los estereotipos. 608

1. Introducción y esquema general de los estudios.	608
2. Los TRES PRIMEROS ESTUDIOS: el desarrollo de nuestro paradigma.	610
2.1. El primer estudio.	614
2.1.1. Método.	614
2.1.2. Análisis y Resultados.	616
2.2. El segundo estudio.	622
2.2.1. Método.	622
2.2.2. Análisis y Resultados.	626
2.3. El tercer estudio.	630
2.3.1. Método.	630
2.3.2. Análisis y resultados.	633
2.4. Discusión de los resultados de los tres estudios.	641
3. El CUARTO ESTUDIO: la influencia de las instrucciones y del tiempo de percepción.	650
3.1. Introducción.	650
3.2. Procedimiento.	652
3.3. Resultados y discusión.	657
3.3.1. El efecto de la estereotipia.	659
3.3.2. La influencia de los dos factores experimentales: instrucciones y tiempo de exposición.	663
3.3.3. La discriminabilidad y el sesgo en el efecto estereotípico.	666
3.3.4. La relación entre las escalas y el recuerdo.	671
3.4. Conclusiones.	673

4. El QUINTO ESTUDIO: el intervalo entre exposición y recuerdo.	675
4.1. Introducción y procedimiento.	675
4.2. Análisis y discusión de los resultados.	678
4.2.1. El efecto de la estereotipia en el recuerdo a través del tiempo.	680
4.2.2. Discriminabilidad y sesgo en el recuerdo selectivo a través del tiempo.	684
4.2.3. La relación entre las escalas y el recuerdo.	688
4.3. Conclusiones.	689
5. El SEXTO ESTUDIO: el recuerdo de la información contraestereotípica.	690
5.1. Introducción.	690
5.2. Procedimiento.	695
5.3. Resultados.	701
5.3.1. Datos de memoria.	701
5.3.1.1. El recuerdo acertado.	704
5.3.1.2. El recuerdo total: la influencia de las falsas atribuciones.	710
5.3.1.3. La influencia de la valencia de los rasgos.	714
5.3.2. La saliencia de las dimensiones y la evaluación de los rasgos.	715
5.4. Conclusiones.	719
6. El SEPTIMO ESTUDIO: la influencia de la actitud, el contacto y el grado de implicación con el grupo.	722
6.1. Introducción.	722
6.2. Método.	724
6.3. Resultados.	727
6.3.1. Confirmación del efecto de la estereotipia.	730
6.3.2. La medición de las variables sociales intergrupales.	736
6.3.3. La influencia de la relación intergrupala en la memoria selectiva.	739
6.4. Conclusiones.	746
7. El OCTAVO ESTUDIO: otro paradigma para el estudio del recuerdo preferencial de la información estereotípicamente confirmante.	748
7.1. Introducción.	748
7.2. Método.	753
7.3. Análisis y resultados.	757
7.3.1. La comprobación de la favorabilidad y desfavorabilidad de los ítems: la construcción de la escala.	757
7.3.2. Los resultados del recuerdo libre.	759
7.3.3. Los resultados de la confianza en el recuerdo.	765
7.3.4. La estimación del porcentaje de frases favorables y desfavorables.	767
7.3.5. La estimación de favorabilidad de cada frase.	769
7.3.6. Las relaciones entre las distintas medidas o variables dependientes.	772

7.4. Conclusiones.	774
8. EL NOVENO ESTUDIO: una comparación de las dos fuentes de correlación ilusoria.	777
8.1. Introducción.	777
8.2. Método.	779
8.3. Resultados.	786
8.3.1. La impresión evaluativa de los grupos..	789
8.3.2. La estimación de frecuencias.	791
8.3.3. La asignación de las conductas a los grupos.	794
8.3.4. El recuerdo libre.	798
8.4. Conclusiones.	800
Referencias.	804
CAPITULO VIII. CONCLUSIONES.	806

PARTE I: EL CONCEPTO DE ESTEREOTIPO

CAPITULO I. ORIGEN ETIMOLOGICO Y EVOLUCION DEL SIGNIFICADO

1. Etimología

La palabra 'estereotipo' es un neologismo formado en el siglo XVIII de las palabras griegas stereós (sólido) y typos (carácter, tipo o modelo). Fue creada en el ámbito de la tipografía para designar exactamente eso, un conjunto de tipos sólidos o fijos.

A lo largo del siglo XVIII se producen intentos de trabajar con páginas de tipos fijos. La primera noticia que se tiene de ello parece ser la referente al holandés Van der Mey, quien simplemente soldaba los tipos por detrás de las páginas para conservarlas en bloque. A comienzos del siglo el impresor parisino Gabriel Valleyre ya utilizó planchas de cobre elaboradas en un molde de arcilla para imprimir un calendario. Eran los primeros pasos de un largo proceso. Durante la primera mitad de siglo prosiguieron las investigaciones de forma aislada. En 1725 el platero William Ged en Edimburgo y en 1740 el impresor Michael Funcker en Erfurt llevaron a cabo impresiones con moldes hechos a base de diversos materiales. Funcker publicó incluso una obrita en la que explicaba los resultados de su método de elaboración. En 1783 el impresor alemán Hoffmann tuvo la idea de someter el metal recién vertido en el molde a una cierta presión a fin de mejorar el detalle del producto final. Diversos impresores en Europa efectuaron múltiples pruebas para perfeccionar el proceso.

Por fin, el famoso impresor francés F. Didot observó en 1797 una demostración de la técnica, la estudió a fondo, la mejoró, y obtuvo el llamado privilegio de invención y con él, el crédito de su difusión. Los moldes se elaboraban introduciendo los tipos en un metal fundido a punto de solidificar. A partir de aquí el proceso quedaba establecido en sus características principales y comenzó a ser aplicado de forma sistemática. La Academia española, impresionada por los resultados que se estaban obteniendo, comisionó al grabador Sepúlveda para que fuese a París a estudiar el procedimiento. Fruto de esta iniciativa se publica en 1802 en París el primer tratado en castellano explicando la técnica.

Paralelamente, en Inglaterra se continúa investigando con moldes de yeso cuyo mejor resultado hará que se introduzca también en Francia allá por los años 1818 y 1819.

En 1829 el cajista de Lyon Claude Genoux introduce el papel, papel clisado, en sustitución de los fluidos para obtener la impronta. Esta es la última gran innovación. El proceso continúa a partir de aquí sin variaciones importantes, excepto la de la creación de matrices curvas, lo que se llamaría estereotipia curva, para adaptarlas a las rotativas de los periódicos.

La técnica de estereotipia ha sido utilizada fundamentalmente para ediciones de gran tirada y para los periódicos, aunque con el tiempo se adaptó el procedimiento incluso para grabados y otras impresiones de gran calidad.

No es difícil comprender las razones por las que se desarrolló la estereotipia. La obtención de un molde fijo permitía conservar las páginas indefinidamente sin tener que invertir en los tipos

(las letras de imprenta) el capital improductivo que suponía guardarlos inmovilizados para cada página. Además este procedimiento gozaba de la ventaja de no someter a los tipos al desgaste de largas tiradas. De cada página se podían obtener varias planchas estereotípicas y se podía sustituir una por otra a medida que se fueran desgastando o deteriorando.

De este modo, se guardaba una copia de todas las ediciones hechas con esta técnica, y si se decidía reeditar una de ellas bastaba con retomar las planchas y reimprimir, sin necesidad de componer tipográficamente las páginas de nuevo. Esto suponía un enorme ahorro económico y de tiempo.

En estas razones o ventajas del nuevo procedimiento se adivinan con nitidez los antecedentes de varias de las dimensiones del concepto de 'estereotipo' o, más bien, de la polémica en torno al significado del concepto, en las ciencias sociales. Pero ya profundizaremos en esto más adelante.

En cuanto al nacimiento y evolución de los vocablos que designaban este proceso, ya en 1796 aparece en Francia la palabra 'stéréotype', que podemos traducir como estereotipo, y que se usa como adjetivo y como sustantivo para describir el molde sólido o algo impreso con dicho procedimiento. En el año siguiente, 1797, ya se tiene constancia del empleo de las palabras 'stéréotyper', verbo que designa la acción, y 'stéréotypie', que designa el proceso.

La expansión de la palabra fue pareja con la rápida difusión de la técnica. En 1798 parece mencionarse por primera vez la palabra inglesa 'stereotype', estereotipo, al describir los

descubrimientos de Didot. De este modo van surgiendo los equivalentes, casi iguales, en la gran mayoría de las lenguas modernas. Así por ejemplo tenemos los verbos: 'stereotypieren' en alemán; 'estereotipar' en portugués; 'stereotipare' en italiano; 'stereotype' en inglés; 'СМЕРЕОМИПРОВАТЬ' en ruso, etc.

En España se acuñan los términos 'estereotipo' para el objeto y 'estereotipa' para el proceso. Este último evoluciona pronto a su versión más moderna, 'estereotipia', que viene ya reconocida por la Real Academia en 1843.

Paralelamente fueron apareciendo diversos derivados gramaticales de las palabras originales, que revelan una creciente expansión del uso de esta familia de palabras, de la mano de una generalización en el empleo de esta técnica tipográfica. Así, encontramos un adjetivo: 'stereotypic' (inglés), 'stereotypisch' (alemán), 'stereotipico' (italiano), 'estereotípico' (español); una palabra para la persona que realiza el trabajo: 'stereotyper' o 'stereotypist' en inglés, 'Stereotypeur' en alemán, 'estereotipador' en español; o sustantivos que designan el proceso pero distintos de los nacidos originariamente: 'stéréotypage' (francés).

Desde su significado original, el vocablo 'estereotipo' y sus derivados fueron extendiéndose a un uso cada vez más figurativo. En esta nueva acepción, que supone un puente entre el origen tipográfico del término y su significado actual en ciencias sociales, estereotipo viene a referirse a cualquier cosa que se repita sistemáticamente de la misma forma, sin variación.

Conectado con esto, tenemos la aparición del participio pasado del verbo estereotipar como un adjetivo independiente que recoge fundamentalmente este significado. Así, la versión francesa, 'stéréotypé', se encuentra ya usada en este sentido en 1834, y la inglesa, 'stereotyped', en 1849. La evolución de las palabras en lengua inglesa es particularmente importante porque será en esta lengua en la que se establecerán las primeras conexiones entre el concepto de estereotipo y las ciencias sociales. En castellano el desarrollo de estos términos parece haber sido más lento. Hasta la edición de 1984, el diccionario de la Real Academia no incluye el término 'estereotipado' con el significado ya reseñado.

En resumen, la familia de vocablos referidos a la estereotipia se refieren en principio a las impresiones salidas de un molde y poco a poco van siendo aplicadas a todo lo "que parece salido de un molde, ya hecho, invariable"¹. En la mayoría de las lenguas se utiliza 'estereotipado' principalmente para formas de hablar, modismos, fórmulas y, curiosamente, para sonrisas. 'Una sonrisa estereotipada' (o sea convencional, artificial y poco sentida) parece ser el ejemplo preferido por la mayoría de los diccionarios de las lenguas de nuestro entorno cultural.

A medida que transcurre el tiempo, el rango de 'objetos inalterables' a los que se van aplicando estas palabras es creciente. A principios del siglo XX la psicología clínica, o mejor dicho la psiquiatría, toma prestado el vocablo

¹. Robert, Paul. Dictionnaire Alphabétique et analogique de la Langue Française. Segunda edición. Tomo VIII. Le Robert. Paris. 1986. pag. 965

'estereotipia'. Con él se designan las conductas repetitivas y automáticas que son propias de ciertas enfermedades mentales.

"[Stéréotypé]: ii. Medicina. Se dice de los actos, de los gestos habituales repetidos involuntariamente pero que no presentan el carácter convulsivo de los 'tics'."²

Se tienen noticias de este uso ya en 1904 en el francés (stéréotypie) y en 1909 en el inglés (stereotypy). Esta variante psicopatológica de la palabra ha seguido hasta nuestros días; de hecho los 'Psychological Abstracts' distinguen entre 'actitudes estereotípicas', apartado que incluye estudios de psicología social y en general la acepción del término que se emplea en las ciencias sociales, y 'conductas estereotípicas', donde se trata dicha acepción clínica del término.

En la década de los 30 de este siglo la zoología también adopta el mismo término con un significado muy parecido.

"(Stereotypy): (3) Zoología. La repetición frecuente por parte de un animal de una acción que no sirve a ningún propósito evidente."³

En este caso el carácter patológico de las conductas es menos claro que en el anterior, y se discute a veces por ejemplo el origen instintivo de determinadas conductas de estereotipia. Esto es así entre otras cosas porque el conocimiento de la psicología animal es mucho más limitado que el de la humana y es por tanto más difícil determinar qué actos son patológicos. Sin embargo, continúa habiendo un poso de enfermedad o al menos de irracionalidad puesto que la acción a que se hace referencia

². Robert, Paul. op. cit. pag. 965

³. The Oxford English Dictionary. Segunda edición. Vol. XVI. Clarendon Press. Oxford. 1989.

suele ser extraña y sin una meta perceptible desde fuera. A menudo se habla de animales que desarrollan estereotipia por vivir en cautividad o en condiciones muy especiales, con lo que se refuerzan los tintes de patología.

En inglés la palabra 'stereotypy' ha ido quedando progresivamente reservada para estos usos en la psiquiatría y la zoología, mientras que 'stereotyping' acaparaba los otros significados.

Al margen de estas dos disciplinas, a lo largo del siglo XIX y particularmente en el XX el concepto de estereotipo y sus derivados se van aplicando a un mayor rango de casos, ya no sólo a frases o fórmulas, sino a opiniones y a visiones de problemas o de grupos sociales, enlazando ya con el significado que va a tener dentro de las ciencias sociales.

A la interpretación y el uso del concepto a la luz de la ciencia social le vamos a dedicar atención preferente más adelante por lo que eludiremos la cuestión aquí.

2. Significado actual

Veamos ahora cuál es en la actualidad el significado de estos términos en el lenguaje cotidiano, dejando de lado su uso en tipografía, psiquiatría o zoología, que ya hemos visto. Para ello vamos a enumerar los diferentes contenidos semánticos que se le adscriben, relacionándolos con su sentido tipográfico original. Trataremos de comprender así el porqué de la evolución de los vocablos y de los contenidos que han ido adquiriendo. Esto ~~no~~ significa que todas las palabras relativas a la estereotipia tengan en todas las lenguas todos y cada uno de los elementos

semánticos que vamos a enumerar. La presentación de los mismos nos ayuda en cambio a entender el campo semántico en que se mueve el concepto en un sentido global, sin perjuicio de las variaciones en cada lengua. Cada palabra de cada idioma variará en relación a cuáles de estos elementos incluye en su definición. Hemos de llamar la atención sin embargo sobre la profunda interrelación de todos ellos, como vamos a mostrar a continuación. De hecho, varias de las áreas semánticas que vamos a enumerar son muy similares entre sí y presentan un notable solapamiento, pero hemos preferido pecar de meticulosos (separándolas todas) que de lo contrario.

Así pues, el estereotipo o lo estereotípico podríamos entenderlo con los siguientes componentes:

- fijo e invariable, característica principal que se deriva de su origen tipográfico y etimológico. Es un conjunto de 'tipos sólidos' que como tal no cambia.

"[Sterectyp]: fijo, inalterable."⁴

- ya hecho. Muy relacionado con lo anterior. No se elabora cada vez que uno se enfrenta a la situación sino que se recurre a una estructura ya preparada de anteriores ocasiones, tal y como se hacía con la plancha tipográfica a la hora de reeditar viejas ediciones.

"[Stéréotype]: (4). Opinión ya hecha, fórmula banal."⁵

El hecho de que sea algo previamente hecho tiene por una parte connotaciones de automatismo y, por otra, de

⁴. Wahrig, Gerhard. Deutsches Wörterbuch. Mosaik, 1980.

⁵. Dubois, Jean. Lexis Dictionnaire de la Langue Française. Librairie Larousse. Paris, 1975.

economía de tiempo y de energías. Ambas casan también perfectamente con la ventajas de la estereotipia tipográfica.

- reiterativo, se deriva de los dos anteriores. Teniendo en cuenta que es algo que no cambia y que se recupera de momentos anteriores, es visto como muy repetitivo.

"[Estereotipado]: (1). Se aplica a ciertos rasgos o características tipificados y reiterativos."⁶

En la acepción psiquiátrica de la palabra 'estereotipia' ya veíamos que este carácter reiterativo y continuado (de los movimientos, conductas, etc.) era uno de los componentes básicos de la definición.

- formulario, o sea que funciona como una fórmula. De nuevo, esto se desprende de los rasgos anteriores de invariabilidad y repetición. De hecho, los formularios administrativos se imprimían con estereotipia para poder duplicarlos a medida que hicieran falta.

"[Estereotipado (-a)]: (2). Se dice de la expresión, estilo, etc. de tipo formulario y que se usa siempre de la misma forma."⁷

- homogeneizador, anulador de las diferencias individuales. Si el estereotipo es repetitivo, estandarizado y formulario, bien puede concebirse como algo que menoscaba las individualidades.

⁶. Grijalbo. Diccionario del español actual. Ediciones Grijalbo. Barcelona. 1988.

⁷. Sociedad General Española de Librería S.A. Gran Diccionario de la Lengua Española. Madrid, 1984.

"[Stéréotype]: (2). Opinión ya hecha, cliché, que reduce las singularidades."⁸

- formalizado, muy similar al significado de los dos apartados anteriores, pero con una connotación normativa en el sentido de que sólo hay una forma de hacerlo.

"[Stereotype]: (2). (figurativo) hacer inalterable, dar una regularidad monótona, fijar en todos los detalles, formalizar."⁹

- convencional, igual a la mayoría. Este rasgo también procede de la estandarización y la repetición (originarias ambas de la tipografía) que ya hemos visto, pero apunta de nuevo hacia un componente normativo como origen de la homogeneidad.

"[Stereotipato]: (2). (figurativo) Repetido siempre del mismo modo por hábito, convencional."¹⁰

- falta de sentimiento y espontaneidad. Si es algo que no responde a la situación sino que es convencional y hecho previamente, no es difícil entender que se le atribuya una ausencia de sentimiento genuino y de espontaneidad.

"[Estereotipado, -a]: (3). Se aplica al gesto, expresión, actitud, etc., que se adoptan formulariamente y no son expresión de un sentimiento efectivo"¹¹

- falso. Un paso más allá de la falta de sentimiento y la convencionalidad es la suposición de falsedad. El

⁸. Robert, Paul. op. cit.

⁹. Fowler, H. W. & Fowler, F. G. The Concise Oxford Dictionary of Current English. Oxford University Press. Oxford, 1964.

¹⁰. Garzanti Editori. Dizionario Garzanti della Lingua Italiana. Milán, 1969.

¹¹. Moliner, María. Diccionario de uso del Español. Gredos. Madrid, 1970.

sentimiento o el significado en general que expresa el acto no es auténtico ni verdadero.

"[Estereotipado]: Sinónimos: repetido, formulario, convencional, fijo, invariable, calcado, falso. Antónimos: original, espontáneo, auténtico, variado."¹²

- banal, superficial. Al ser algo que carece de autenticidad y es repetido sistemáticamente, carece de profundidad. (Ver referencia correspondiente al segundo apartado: 'ya hecho').

- vacío, sin sentido. La repetición constante y la falta de espontaneidad terminan desposeyendo al estereotipo de significado alguno.

"[Stéréotypé, e] Dicese de aquello que se presenta siempre sobre una misma forma y que no comporta sino poco o ningún sentido."¹³

Este contenido de vaciedad junto a los anteriores de falsedad y superficialidad no pueden ya ser considerados como metáforas directas provenientes de la tipografía. Son evoluciones de los significados originales, sí, en cuyo desarrollo la repetición y la inalterabilidad juegan un papel importante, pero ya van más allá y son producto de la evolución de estos términos en contextos más sociales.

- indivisible, compuesto de partes no separables, que sólo tienen sentido en su conjunto.

"[Stéréotype]: (2). Dicese de ciertos grupos de palabras, de asociaciones de imágenes verbales

¹². Ortega Caverro, David. Thesaurus. Gran Sopena de Sinónimos y asociación de ideas. Editorial Ramón Sopena, S.A.. Barcelona, 1987.

¹³. Dubois, Jean et al.. Dictionnaire du Français Contemporain. Librairie Larousse. Paris, 1966.

que, distintas del origen, forman nuevas unidades indescomponibles y banalizadas"¹⁴

Este significado es fácilmente atribuible al origen del vocablo en la tipografía; una plancha estereotípica es por definición algo indivisible. Sin embargo este contenido semántico parece haber adquirido en algunos casos autonomía propia hasta el punto de cristalizar en acepciones alejadas del tronco común del resto.

"[Stéréotype]: (3). (didáctica: psicología, lingüística) Asociación estable de elementos (imágenes, ideas, símbolos, palabras) formando una unidad."¹⁵

3. Conexión con el significado en ciencias sociales

Estos son pues, en definitiva, las líneas semánticas por las que discurre el significado del campo semántico de la estereotipia. En ellas podemos adivinar las raíces de muchos de los rasgos característicos del estereotipo en las ciencias sociales y de las controversias en torno a los mismos. No hemos definido aún el término en ciencias sociales, lo cual nos ocupará en el próximo capítulo, pero anticiparemos aquí al menos algunas de las conexiones del origen etimológico de las palabras y su significado en el lenguaje corriente con los puntos más polémicos de la definición psicosocial del estereotipo.

La afirmación de que los estereotipos no se corresponden con la realidad y la controversia que de ella se desprende tienen un claro reflejo en una de las ramificaciones del significado actual

¹⁴. Dubois, Jean. Lexis Dictionnaire de la Langue Française. Librairie Larousse. Paris, 1975.

¹⁵. Robert, Paul. op. cit.

del término 'estereotipado' (falso), como acabamos de ver . La superficialidad, la ausencia de contenido abonarían también la tesis de que el estereotipo no se ajusta a la realidad.

La segunda controversia crucial se ocupa de la supuesta estabilidad y rigidez de los estereotipos. En último extremo, se trata de si son alterables por información contradictoria o en cambio son resistentes al cambio y tendentes a perpetuarse. Las planchas estereotípicas tienen como característica fundamental el estar compuestas por tipos fijos y ser utilizadas repetidamente sin variación. La rigidez y la inalterabilidad de las mismas son pues un claro antecedente de su uso en ciencias sociales y ayudan a explicar probablemente por qué el vocablo fue elegido para designar determinados contenidos psicosociales.

Cuando mencionábamos el significado de 'homogeneizador' de las diferencias individuales, estábamos haciendo referencia al mismo tiempo a la cuestión central de la atribución del estereotipo a todos los miembros del grupo social, aspecto este capital en la definición del estereotipo para muchos investigadores sociales. De hecho, se ha mencionado a veces la desindividuación como uno de los componentes del concepto.

La 'convencionalidad' que incluíamos como uno de los componentes semánticos en el lenguaje cotidiano apunta directamente al origen social y, lo que es más, consensual de los estereotipos sociales. Esto que es un punto clave e imprescindible para unos, es para otros tan sólo una de las formas de génesis estereotípica.

La 'falta de sentimiento' que se recogía en el lenguaje usual cuando se hablaba por ejemplo de una sonrisa estereotipada

conecta muy bien con la concepción de estereotipo de Adorno, como algo desprovisto de afecto genuino o espontaneidad.

La economía, la rapidez y el automatismo que supuso para la tipografía la introducción de las técnicas estereotípicas encajan perfectamente con la función cognitiva que se les atribuye a los estereotipos en la estructura perceptiva del sujeto. Gracias a los estereotipos el perceptor se ahorra el tiempo y el esfuerzo de tener que conocer a fondo cada ejemplar y puede hacer uso, en un proceso inmediato y automático, de su conocimiento referente a la categoría. Un paso más en la dirección del automatismo sería hablar de involuntariedad en el proceso, que es uno de los componentes del significado de la palabra 'estereotipia' en psiquiatría. (Recordemos que la estereotipia en este sentido denotaba un movimiento repetido y patológico que el paciente no podía controlar). Desde la perspectiva cognitiva a menudo se ha defendido que la estereotipia social es no sólo automática sino involuntaria y, por tanto, inevitable.

Por último y ya de una manera más lejana, podríamos pensar que la referencia en el lenguaje corriente a que el estereotipo sea indivisible en sus partes originales (derivado de su origen tipográfico) incide en la definición y medición del mismo en ciencias sociales. Se ha discutido si un estereotipo es cada rasgo que se asigna a la categoría o un conjunto de ellos con una estructura interna propia. De la misma forma, a la hora de medirlo empíricamente se han criticado metodologías que incluyen rasgos individuales percibidos por un porcentaje determinado de los sujetos pero que no garantizan que cada sujeto perciba de hecho el conjunto global de esos rasgos.

Una última nota aclaratoria al margen de la etimología. En este trabajo utilizaremos a partir de ahora la palabra 'estereotipia', dejando de lado su significado específico en otras áreas como hemos visto, con un significado paralelo al de la palabra 'estereotipo'. La única diferencia entre ambas consistirá en que 'estereotipia' denotará el proceso mientras que 'estereotipo' aludirá al resultado o al contenido. Por lo demás harán referencia exactamente al mismo fenómeno.

CAPITULO II. TRES CLASICOS EN EL ESTUDIO DE LOS ESTEREOTIPOS

Hemos pensado que un buen modo de introducirnos en el concepto desde la perspectiva científico-social sería revisar en detalle alguno de los estudios clásicos en el tema. De esta forma, al margen de hacer justicia a las aportaciones de estos autores, se expondrán distintas visiones pero cada una coherente en sí misma, a modo de introducción a las cuestiones más relevantes y candentes de la problemática de los estereotipos. Esta manera de abordar el tema, aunque menos sistemática, puede ser más dinámica y profunda que una introducción tradicional. En cualquier caso, si el lector tiene cualquier duda o necesita una mayor contextualización de alguna de estas obras puede acudir al capítulo siguiente donde se analiza globalmente el concepto de estereotipo y se exponen las aportaciones y las controversias más importantes desde una perspectiva más cronológica.

La naturaleza polémica de algunas de las cuestiones y aun de las interpretaciones que se ha hecho de estos clásicos, junto a la propia calidad de los textos hace que, excepcionalmente, hayamos recurrido a una redacción con numerosas citas literales. Por si resulta farragoso, advertimos al lector de la posibilidad de saltarse muchas de las citas sin perder el hilo de la exposición.

1. Introducción. El concepto de estereotipo

Este libro publicado en 1922, al que todos citan pero pocos parecen haber leído, es el primero que trae el concepto de estereotipo, anteriormente usado en contextos tipográficos y clínicos, a la luz de la ciencia social.

En este trabajo, cuyo auténtico propósito es aclarar los múltiples factores que determinan la opinión pública, el autor siembra numerosas sugerencias para diversas disciplinas, muchas de las cuales han acabado germinando aunque no fuera siempre por su influencia directa. En su intención de abordar el problema de la opinión pública desde una perspectiva global, Lippmann pasa revista a toda una serie de cuestiones de orden epistemológico, cognitivo y social, y lo hace de un modo brillante, lúcido e imaginativo.

En nuestro caso, las reflexiones de Lippmann, escritas de un modo ágil propio del periodista que fue, constituyen auténticos hitos que marcan el camino de importantes desarrollos futuros de la Psicología Social. La personalidad del autor y el mismo propósito del libro, tan alejados de los textos científicos al uso, tienen por un lado la ventaja de la frescura de la redacción y de la multiplicidad de sus sugerencias, y por otro el inconveniente de la falta de sistematicidad y concreción en los temas tratados.

Así, el propio concepto de estereotipo, que Lippmann vincula por primera vez a la ciencia social, no es definido con claridad ni manejado de forma unívoca. La palabra estereotipo parece aplicarse a una gran cantidad de contenidos. Entre otros,

imágenes 'ficticias' y simbólicas tanto de personajes históricos como de colectivos sociales (incluyendo aquí la imagen del propio grupo, que correspondería en términos actuales al autoestereotipo); criterios grupales de lo que es aceptable y bueno, esto es, valores sociales; los componentes de la 'Weltanschauung', de la imagen global del mundo, que cada grupo transmite a sus miembros; figuras lingüísticas o retóricas como la prosopopeya o la alegoría ("El más profundo de los estereotipos es el estereotipo humano que le imputa naturaleza humana a cosas inanimadas o colectivas"¹); o complejos sistemas ideológicos en el pensamiento social, como el liberalismo. Cuando Lippmann describe esta última posibilidad nos recuerda a la noción actual de cambio de paradigma de Kuhn², porque el cambio (pese a la existencia siempre de discrepancias entre el estereotipo y la realidad) sólo se produce "en el punto en que el estereotipo y los hechos... definitivamente se separan. ...cuando los puntos negros pasan de los límites al centro de la visión"². Asimismo nos recuerda al concepto de representaciones sociales cuando nos dice que el estereotipo consiste en "imitaciones cambiantes, réplicas, falsificaciones y distorsiones en las mentes individuales"³ de hallazgos y formulaciones sistemáticas hechas por hombres de talento.

¹. Lippmann, W. Public Opinion. Harcourt, Brace & C. New York, 1922. Pag. 159

². Kuhn, T. La estructura de las revoluciones científicas. Fondo de Cultura Económica. México. 1971.

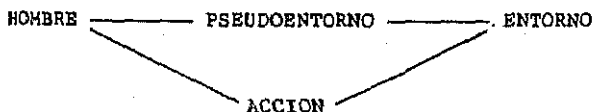
². Lippmann. Op. cit. Pag. 111.

³. Lippmann. Op. cit. Pag. 105

En esta vaguedad de la aplicación del término, no es extraño que los autores posteriores resolvieran adoptar como definición operativa de estereotipo en la obra de Lippmann la de "imágenes en nuestras cabezas". Y ello a pesar de que esa formulación no es sino parte del título de un capítulo y por lo tanto no fue pretendida como tal definición por el autor.

La verdad es que la idea de 'imágenes en nuestras cabezas', aun coincidiendo con la amplia aplicación del concepto por parte de Lippmann, no nos lleva mucho más allá porque dentro de ella cabría casi cualquier contenido cognitivo. De hecho este concepto puede ser calificado de indefinición, más que de definición. En cambio, la aportación fundamental de Lippmann, más allá de su imprecisión conceptual, estriba en que menciona prácticamente todos los campos que constituirán el estudio empírico y teórico de los estereotipos hasta nuestros días.

El autor se sitúa en la caverna de Platón para explicarnos qué significa en el mundo moderno el hecho de que sólo podamos ver las sombras que los objetos reales proyectan y nunca los objetos mismos. Así, el hombre percibe en realidad sólo un reflejo del entorno, un pseudoentorno, y actúa con respecto a esta percepción. Su acción, sin embargo, tiene un efecto no ya en el pseudoentorno sino en el entorno real, que él no puede percibir directamente.



Este esquema es equiparable a una máxima clave de la sociología moderna según la cual lo que se define socialmente como real es real en sus consecuencias. Se produce así un sistema peculiar de retroalimentación que el actor no puede sin embargo controlar, puesto que nunca llega a percibir el mundo 'real' sobre el que sus propias acciones inciden.

En palabras del libro, "el ajuste del hombre a su ambiente tiene lugar a través de la mediación de ficciones. Por ficciones no quiero decir mentiras. Me refiero a una representación que está en mayor o menor grado hecha por el hombre mismo. El alcance de la ficción se extiende sin interrupción desde la alucinación completa hasta el uso perfectamente consciente por parte de los científicos de un modelo esquemático."⁴

Por tanto, estas 'ficciones', estos estereotipos (Lippmann no aclara si el primer concepto está incluido en el segundo o al revés) no son algo esencialmente negativo ni pueden ser concebidas como un error, en contra de lo que ha mantenido la mayoría de la literatura sobre estereotipos ya desde los años 30- - un error entendido bien desde una causalidad emocional, bien desde un sesgo cognitivo.

Antes al contrario, Lippmann afirma que no hay alternativa al uso de estas ficciones que cumplen una función trascendental de simplificación cognitiva, dado que el "entorno real es conjuntamente demasiado grande, demasiado complejo, demasiado fugaz para un conocimiento directo... Aunque tenemos que actuar en ese entorno, tenemos que reconstruirlo en un modelo más simple antes de que podamos arreglárnoslas con él. Para atravesar el

⁴. Lippmann. Op. cit. pag. 15-16

mundo los hombres deben tener mapas del mundo."⁵ De este modo el autor se sitúa como claro pionero y precursor de toda la corriente cognitiva en el estudio de los estereotipos, relegada y olvidada durante decenios desde el artículo de Katz & Braly en 1933 en aras de una concepción que considera al estereotipo como una distorsión, las más de las veces cargada de afectividad negativa, de la percepción real.

El punto clave de la cuestión es que aunque para Lippmann el estereotipo supone también un alejamiento de la realidad, es en cambio un alejamiento inevitable, como hemos visto antes. Al no existir una alternativa 'acertada' o 'exacta', el estereotipo no puede ser considerado por lo tanto un sesgo o un error, sino como la forma natural de percepción.

El enorme peso que Lippmann concede a lo cognitivo a la hora de comprender la realidad social queda reflejado en los extremos siguientes. Interpreta el conflicto social, antes que como una contraposición de valores o intereses opuestos, básicamente como un conflicto entre imágenes discrepantes del mundo proporcionadas por códigos diferentes:

"Estoy defendiendo que el conjunto de estereotipos en el centro de nuestros códigos determina ampliamente qué grupo de hechos veremos y en qué luz los veremos. Esa es la razón por la que...un capitalista ve una serie de hechos y ciertos aspectos de la naturaleza humana, los ve literalmente; por la que su oponente socialista ve otros hechos y otros aspectos; y por la que cada uno ve al otro como no razonable o perverso, cuando la diferencia real entre ellos es una diferencia de percepción."⁶

⁵ Lippmann. Op. cit. pag. 16

⁶ Lippmann. op. cit. pag. 125

Por otro lado define lo que es la opinión pública en clave fundamentalmente cognitiva, una opinión pública que él considera, con resonancias vagamente comtianas, que debe ser organizada no por la prensa sino para la prensa por la Ciencia Política:

"La teoría ortodoxa sostiene que una opinión pública constituye un juicio moral sobre un conjunto de hechos. La teoría que estoy sugiriendo es que... una opinión pública es primordialmente un versión de los hechos moralizada y codificada."⁷

En otras palabras, lo valorativo no es algo que se produce sobre un contenido cognitivo sino que forma parte de él.

La bonita formulación de 'mapas del mundo' (que, dicho sea de paso, merecía haber tenido al menos tanta fortuna como la de 'imágenes en nuestras cabezas') nos viene a resumir tres aspectos claves de los estereotipos:

- tienen un contenido informativo
- representan la realidad de forma sintética
- nos sirven para conducirnos, para actuar dentro de ella

La estereotipia es pues un recurso cognitivo necesario e inevitable sin el cual nos encontraríamos confusos en una realidad demasiado inestable y contradictoria, donde "el estereotipo... tiende a preservarnos del efecto desconcertante de intentar ver el mundo de modo constante y en su totalidad"⁸.

Lippmann parece apuntar con estas palabras a la existencia de una motivación primigenia en el hombre: la búsqueda de estabilidad y la coherencia en la percepción del mundo, postulado este compartido por muchas corrientes psicológicas y psicosociológicas posteriores.

⁷. Lippmann. op. cit. pag. 125

⁸. Lippmann. op. cit. pag.114

Aunque la estereotipia es un proceso general, se hace más necesaria en el mundo moderno donde cada vez más "inevitablemente nuestras opiniones cubren un espacio mayor, un alcance temporal más largo, un número mayor de cosas de las que podemos observar directamente"⁹ y donde el hombre "está aprendiendo a ver con su mente vastas partes del mundo que nunca podría ver, tocar, oler, oír o recordar."¹⁰ Un mundo donde la información está suministrada en buena parte por los medios de comunicación de masas, de un modo codificado. Y un mundo donde las condiciones externas de la vida urbana (ausencia de silencio, estímulos sensoriales estridentes, automatismo en el trabajo en cadena) no hacen sino distorsionar la percepción y el juicio.

De esta forma, Lippmann empieza a dar cabida a factores sociales en su análisis de los estereotipos, alejándose así de algunas de las últimas formulaciones cognitivas que emplean lo psicológico como único factor explicativo. Esta importancia concedida a lo social se hace aún más patente cuando el autor nos habla de la génesis y transmisión de los estereotipos. Lo que él llama el 'conjunto social'¹¹, una agrupación también vagamente definida con arreglo a parámetros económicos y de contacto social, es el núcleo donde se generan valores sociales y estereotipos:

"Es en el conjunto social donde las ideas derivadas de la lectura y las conferencias y del círculo de charlas convergen, son seleccionadas, aceptadas, rechazadas, juzgadas y sancionadas. Allí se decide finalmente en cada fase de una discusión cuáles

⁹. Lippmann. op. cit. pag. 79

¹⁰. Lippmann op. cit. pag. 29

¹¹. 'Social set' en el original.

autoridades y fuentes de información son admisibles y cuáles no."¹²

Por tanto, al margen y previamente al proceso cognitivo cuya función hemos comenzado a ver, existe un agente social que determina qué materiales y de qué forma entrarán en dicho proceso cognitivo. Complementariamente, el autor afirma que "la imagen del grupo social de sí mismo [es] asiduamente implantada en los niños"¹³. La socialización primaria es pues una vía importante de transmisión de los estereotipos.

2. Funciones y efectos.

El primer efecto fundamental de la estereotipia se da en su influencia sobre la percepción de nuevos objetos análogos a los que conforman el estereotipo, conectando de nuevo de forma sorprendentemente actual con los estudios empíricos sobre las funciones cognitivas de la estereotipia. Hay que tener en cuenta que "ni siquiera el testigo visual narra una imagen inocente de la escena... La mayoría de los hechos en la conciencia parecen ser elaborados en parte."¹⁴ La conciencia no es una agencia pasiva en el proceso de percepción sino que desempeña un papel activo y creativo, como lo demuestra la búsqueda de distintividad y estabilidad.

La incidencia de la estereotipia se da en el mismo momento de la percepción, dado que "en su mayor parte, no vemos primero y

¹². Lippmann. op. cit. pag. 50

¹³. Lippmann op. cit. pag. 52

¹⁴. Lippmann. op. cit. pag.79-80

luego definimos, definimos en primer lugar y luego vemos."¹⁵ En consecuencia, la influencia de la estereotipia sobre la percepción pasa por un proceso de categorización previo, tras el cual el nuevo elemento es percibido conjuntamente con el contenido preexistente de la categoría a que ha sido asignado:

"En la observación no entrenada seleccionamos signos reconocibles del ambiente. Los signos representan a ideas y a estas ideas las llenamos con nuestro conjunto de imágenes. No es que veamos a este hombre y a aquella puesta de sol; más bien notamos que el objeto es hombre o puesta de sol, y entonces vemos primordialmente aquello de lo que nuestra mente ya está llena en relación a estos temas."¹⁶

O en una formulación más actual:

"Percibimos un rasgo que marca un tipo bien conocido, y llenamos el resto de la imagen por medio de los estereotipos que llevamos en nuestras cabezas"¹⁷

En otras palabras, la percepción inicial de las características del objeto nos permite llevar a cabo lo que podríamos llamar un 'diagnóstico categorial', que nos diría a qué categoría pertenece el estímulo. A partir de este momento, la percepción se vería 'ayudada' por el contenido previo de la categoría. No hace falta insistir en la importancia y la sintonía de estas palabras con las investigaciones modernas sobre categorización, estereotipia y etiquetamiento ('labeling').

Desde este punto de vista la definición de la estereotipia se situaría muy cerca del propio proceso de categorización. Una categorización que, como el autor reconoce, puede introducir distorsiones en la realidad, pero que supone un paso inevitable

¹⁵. Lippmann. op. cit. pag. 81

¹⁶. Lippmann op. cit. pag. 88

¹⁷. Lippmann op. cit. pag. 89

en la percepción porque es consustancial al otorgamiento de significado a los estímulos. Por otra parte, este proceso categorizador que busca el factor común, las comunales entre estímulos múltiples, es el responsable principal de la economía cognitiva que implica la estereotipia. A este respecto Lippmann aclara que en el mundo se dan uniformidades reales y esta es la razón por la que la categorización y la estereotipia resultan en verdad económicas. La categorización vendría así avalada no sólo por criterios teóricos sino por una realidad empírica.

Entre los efectos cognitivos de la estereotipia más destacados que continua describiendo el autor se cuentan:

- la selectividad en la atención y la percepción, guiada por criterios sociales:

"En la gran confusión floreciente y vibrante del mundo externo seleccionamos lo que nuestra cultura ya ha definido para nosotros y tendemos a percibir aquello que hemos seleccionado en la forma estereotipada para nosotros por nuestra cultura."¹⁸

"Cuando un sistema de estereotipos está bien fijado, nuestra atención es atraída por aquellos hechos que lo confirman, y desviada de aquellos que lo contradicen... No vemos lo que nuestros ojos no están acostumbrados a tener en cuenta."¹⁹

- el servir de guía para facilitar el recuerdo:

"Las cosas apenas tendrían para nosotros rasgos y perfiles tan determinados y claros como para que pudiéramos recordarlas cuando lo deseáramos, de no ser por las formas estereotipadas que el

¹⁸. Lippmann. op. cit. pag. 81

¹⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 119

arte les ha conferido²⁰. La verdad es incluso más amplia que eso, porque las formas estereotipadas conferidas al mundo no vienen meramente del arte, en el sentido de la pintura y la escultura y la literatura, sino de nuestros códigos morales y nuestras filosofías sociales y nuestras agitaciones políticas también."²¹

- la polarización en el juicio:

"Ellos [las preconcepciones] señalan ciertos objetos como familiares o extraños, enfatizando la diferencia, de modo que lo ligeramente familiar es visto como muy familiar, y lo extraño hasta cierto punto, como profundamente ajeno."²²

Como comentábamos respecto a otros aspectos anteriores, estos tres efectos sugeridos por Lippmann han sido profusamente estudiados empíricamente décadas después. Por ejemplo, la polarización introducida por la categorización de elementos en una dimensión continua valorada por el perceptor ha sido comprobada por Tajfel²³, quien la postuló como una de las fuentes del estereotipo y el prejuicio.

El proceso de estereotipia descrito, que une la percepción con las preconcepciones, genera lógicamente una serie de expectativas concretas:

"Ellos [los estereotipos] son una imagen ordenada, más o menos consistente del mundo, a la cual nuestros hábitos, nuestros gustos, nuestras capacidades, nuestras comodidades y nuestras esperanzas se han ajustado... En ese mundo la gente y las cosas tienen

²⁰. Berenson, Bernard. *The Central Italian Painters of the Renaissance*. pp. 60 y sig.

²¹. Lippmann. op. cit. pag. 83-84

²². Lippmann. op. cit. pag. 90

²³. Tajfel, Henri. *Human groups and social categories*. Cambridge University Press, 1981.

sus lugares bien conocidos y hacen ciertas cosas esperadas."²⁴

En éste punto, si consideramos un mecanismo que impregna la percepción con los contenidos previos de las categorías, que guía selectivamente la percepción y el recuerdo, y que genera expectativas concordantes, empieza a vislumbrarse lo que mucho más tarde se ha dado en llamar el carácter de autoconfirmación o autoperpetuación de los estereotipos, tal que "las más sutiles y las más extensivas de todas las influencias son aquellas que crean y mantienen el repertorio de estereotipos"²⁵. Esta autoconfirmación a la que nos referimos se circunscribe por el momento a un nivel cognitivo, dado que "nuestro mundo estereotipado no es necesariamente el mundo como nos gustaría que fuera. Es simplemente el mundo tal como esperamos que sea"²⁶. Es decir que tendemos a encontrar en la realidad precisamente lo que preveíamos encontrar, puesto que "en su mayor parte, la forma en que vemos las cosas es una combinación de lo que hay y de lo que esperábamos hallar."²⁷

El tercer pilar en el análisis de la estereotipia, tras el cognitivo y el social, es su ~~vertiente emocional~~. En efecto:

"los estereotipos están altamente cargados con los sentimientos que están ligados a ellos"²⁸

²⁴. Lippmann, op. cit. pag. 95

²⁵. Lippmann, W. op. cit. pag. 89-90

²⁶. Lippmann, W. op. cit. pag. 104

²⁷. Lippmann, W. op. cit. pag. 115

²⁸. Lippmann, W. op. cit. pag. 96

"los estereotipos están cargados de preferencia, impregnados de afecto o disgusto, ligados a miedos, ansias, fuertes deseos, orgullo y esperanza."²⁹

La emoción no es como pudiera pensarse un elemento periférico del estereotipo, sino que "cualquier cosa que invoca el estereotipo es juzgada con el sentimiento apropiado."³⁰ Incluso cuando el autor describe la influencia de los estereotipos en la percepción podríamos decir que lo emotivo prima sobre lo cognitivo:

"en una serie de sucesos vistos mayormente a través de estereotipos, aceptamos de buen grado secuencia o paralelismo como equivalentes a causa y efecto. Esto es muy probable que ocurra cuando dos ideas que vienen juntas despiertan el mismo sentimiento. ... Así todo lo doloroso tiende a reunirse en un sistema de causa y efecto, y de la misma forma todo lo agradable. ... En una mente supersticiosa... cualquier cosa puede ser relacionada a cualquier otra, siempre que se sienta de la misma forma. ... Generalmente todo culmina en la fabricación de un sistema de todo el mal, y de otro que es el sistema de todo el bien."³¹

Cabría pues hablar, al menos en determinados casos, de la emoción como vínculo cognitivo, como criterio que regula la percepción.

Lo emocional no se limita al plano individual sino que incluye el papel que tanto el individuo como su grupo juegan en la estructura social:

"Un entramado de estereotipos no es neutral... Es la garantía de nuestro respeto por nosotros mismos; es la proyección sobre el mundo de nuestro sentido de

²⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 119

³⁰. Lippmann, W. op. cit. pag. 119

³¹. Lippmann, W. op. cit. pag. 154-156

nuestro propio valor, nuestra propia posición y nuestros propios derechos."³²

Por eso "los sistemas de estereotipos pueden ser el núcleo de nuestra tradición personal, las defensas de nuestra posición en la sociedad."³³ Y por eso también, "cualquier alteración de los estereotipos parece un ataque a los cimientos del universo. Es un ataque a los cimientos de nuestro universo y, cuando grandes cosas están en juego, no admitimos de buen grado que haya ninguna distinción entre nuestro universo y el universo."³⁴

De hecho, y tal y como vimos antes, Lippmann concibe el conflicto social básicamente como producto de una diferencia de estereotipos entre los contendientes (aunque ellos mismos no acepten esta explicación porque "mina los cimientos mismos de nuestra certeza de que hemos visto la vida de modo estable y en su totalidad"³⁵). En este extremo, el análisis peca quizá ligeramente de excesivamente cognitivo. Una perspectiva más sociológica, o simplemente más social, continuaría preguntándose por qué en el contexto intergrupual unos grupos desarrollan estereotipos distintos a otros, y en cambio otros grupos comparten imágenes convergentes.

De esta forma, las vertientes emotiva y social en el estudio de los estereotipos quedan íntimamente entrelazadas. La emoción presente en el individuo que posee un estereotipo, y que regula su funcionamiento, no es una emoción meramente individual. Muy

³². Lippmann, W. op. cit. pag. 96

³³. Lippmann, W. op. cit. pag. 95. El subrayado es mío.

³⁴. Lippmann, W. op. cit. pag. 96-97

³⁵. Lippmann, W. op. cit. pag. 126

al contrario, es una emoción vinculada al sentido de identidad del individuo en su grupo social y a la posición estructural de este grupo en el contexto social más amplio. Además, es por supuesto una emoción relativa a valores transmitidos grupalmente mediante la socialización. Esta incardinación de lo individual en lo colectivo está en la misma raíz del nivel de análisis propio de la Psicología Social.

Así pues, ahora podemos contemplar una doble funcionalidad en la estereotipia: una funcionalidad cognitiva que ya hemos descrito, a la que se suma ahora una funcionalidad social que opera en favor tanto del individuo como de su grupo. Este nuevo tipo de funcionalidad implicaría que los estereotipos:

- conforman y refuerzan la identidad social de las personas
- ayudan al individuo a enfrentarse a todo lo que cuestione su posición en la sociedad y su percepción de la realidad
- ayudan al grupo a reforzar la cohesión interna por un lado, y a defender su posición en la estructura social intergrupala por otro.

3. Fiabilidad y cambio de los estereotipos.

Llegados a este punto y una vez examinada esta funcionalidad social que se añade a la cognitiva, el carácter autoconfirmador de los estereotipos cobra ahora una relevancia aún mucho mayor. Las fuerzas que tienden a que, como se dijo antes, encontremos lo que esperábamos encontrar no son ya solamente cognitivas, sino que hay un 'interés' emotivo y social en que así ocurra.

Así, si se recuerda la percepción selectiva guiada por los estereotipos y el hecho de que en el proceso de categorización intrínseco a la estereotipia "la sensación real y la preconcepción ocupan la conciencia al mismo tiempo"³⁶, no es difícil entender la tendencia a confirmar las expectativas. La inclinación natural es pues, al contrario que en la teoría científica, no a la falsación sino a la confirmación de las hipótesis:

"Si creemos que una cierta cosa debería ser verdad, casi siempre podemos encontrar o un ejemplo donde es verdad, o alguien que crea que debe ser verdad. Es siempre tan difícil cuando un hecho concreto ilustra una esperanza sopesar ese hecho adecuadamente."³⁷

Lippmann se refiere al "hábito normal humano de encajar dentro de los estereotipos todo lo que se pueda encajar y de arrojar a la oscuridad exterior todo lo que no se ajuste"³⁸. Cuando confrontamos nuestras preconcepciones con la realidad pueden ocurrir por tanto dos cosas:

"Si lo que estamos viendo se corresponde exitosamente con lo que anticipábamos el estereotipo queda reforzado para el futuro"³⁹

Y lo que es más:

"si el modelo se ajusta a su experiencia en un punto crucial, ya no lo contemplan como una interpretación. Lo contemplan como la 'realidad'."⁴⁰

En cambio, cuando la información proveniente de la realidad no concuerde con las expectativas estereotípicas, podemos albergar

³⁶. Lippmann, W. op. cit. pag. 99

³⁷. Lippmann, W. op. cit. pag. 153

³⁸. Lippmann, W. op. cit. pag. 116

³⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 99

⁴⁰. Lippmann, W. op. cit. pag. 127

dudas razonables sobre si el individuo verdaderamente percibirá o interpretará esta información como desconfirmante, teniendo en cuenta que el contenido sensorial y el estereotípico o categorial son percibidos a la vez y se solapan, tal y como hemos visto antes. Si a pesar de todo, la persona percibe el desajuste entre sus estereotipos y la realidad...:

"Si la experiencia contradice el estereotipo, pueden ocurrir dos cosas. Si el hombre ya no es flexible, o si algún interés poderoso hace que le sea altamente inconveniente el reorganizar sus estereotipos, desprecia la contradicción como una excepción que prueba la regla, rechaza al testigo, encuentra un defecto en algún sitio y se las arregla para olvidarlo. Pero si todavía es curioso y abierto de mente, la novedad es incluida en la imagen y se le permite que la modifique."⁴¹

Aquí Lippmann viene a sugerir por vez primera uno de los procesos que muchos años después sería postulado y estudiado como uno de los mecanismos claves a través de los que se realiza la autoconfirmación de los estereotipos: el olvido selectivo de información desconfirmante.

Todo esto es el origen del debate sobre lo que se ha llamado 'rigidez' o 'estabilidad' de los estereotipos, es decir la dificultad para cambiarlos, que no es en el fondo sino la otra cara de la moneda de su carácter autoconfirmador. En la medida en que los estereotipos tiendan a autoconfirmarse, en esa medida serán difíciles de cambiar.

En general, la interpretación que se ha hecho de la obra de Lippmann entiende el estereotipo como una distorsión de la percepción real, como un error a evitar para no deteriorar el

⁴¹. Lippmann, W. op. cit. pag. 100

proceso perceptivo. Sin embargo, no es esa la visión que se desprende de una lectura detallada de su obra.

En primer lugar, el estereotipo no es considerado por el autor como un error que debe ser superado puesto que, como dijimos en su momento, considera que no hay alternativa. Su labor de simplificación cognitiva ('mapas del mundo') resulta indispensable y además tiene efectos positivos ya que la realidad presenta efectivamente numerosas regularidades:

"hay uniformidades suficientemente exactas, y la necesidad de economizar atención es tan inevitable, que el abandono de todos los estereotipos por una aproximación totalmente inocente a la experiencia empobrecería la vida humana."⁴²

De hecho, la simultaneidad con que se perciben los estereotipos y la propia sensación sensorial hace que la estereotipia forme parte indisoluble del mismo proceso perceptivo, de modo que probablemente no podríamos eliminarla del todo aun cuando lo decidiéramos así.

Lippmann considera al estereotipo una 'ficción', es cierto, pero una ficción en el sentido de imagen elaborada por el hombre, tal como puede serlo un modelo científico, no en el sentido de algo irreal o equivocado. El hecho de ser construido por el hombre lo hace por supuesto susceptible de ser afectado por lo que podríamos llamar distorsiones o sesgos de origen afectivo y valorativo, pero no predetermina necesariamente un contenido distorsionado.

La distorsión más peligrosa de la estereotipia es precisamente su tendencia a la autoconfirmación, sobre todo si tenemos en cuenta que responde no solamente a un interés digamos cognitivo

⁴². Lippmann, W. op. cit. pag. 90

de conocer la realidad sino también a intereses afectivos y sociales. Que Lippmann no considera esto un obstáculo insuperable se comprueba en una de las citas anteriores en las que mencionaba la posibilidad de que el hombre fuera flexible y cambiara sus estereotipos. Incluso llega a contemplar la posibilidad de que en circunstancias excepcionales un individuo llegue a cambiar todos sus esquemas personales. Asimismo, cuando habla de ciclos de estereotipos en el pensamiento social que se suceden unos a otros (al llegar un momento en el que el estereotipo dominante no puede explicar la realidad de forma satisfactoria), está admitiendo implícitamente que los estereotipos son alterables y desconfirmables incluso al nivel de toda la sociedad.

Lo que él propone para evitar las posibles distorsiones de la estereotipia es simplemente la introspección y la consciencia de la propia estereotipia, el darse cuenta de que nuestro pensamiento está impregnado de estereotipos para así poder controlar su efecto:

"Lo que importa es el carácter de los estereotipos y la credulidad con que los empleamos. Y éstos dependen al final de esos modelos inclusivos que constituyen nuestra filosofía de la vida. Si en esa filosofía asumimos que el mundo está codificado de acuerdo a un código que nosotros poseemos, es probable que hagamos describir a nuestros relatos de lo que sucede un mundo regido por nuestro código. Pero si nuestra filosofía nos dice que cada hombre es sólo una pequeña parte del mundo, que su inteligencia capta en el mejor de los casos sólo fases y aspectos en una tosca red de ideas, entonces, cuando usamos nuestros estereotipos, tendemos a saber que son sólo estereotipos, a sostenerlos suavemente, a modificarlos de buena gana."⁴³

Como profilaxis para detectar nuestros estereotipos y modificarlos en su caso, el autor propone "preguntarse a sí mismo

⁴³. Lippmann, W. op. cit. pag. 90-91

cómo llegó uno a los hechos en los que basa su opinión."⁴⁴ Es una pregunta a la que rara vez se puede responder, como el propio autor reconoce, pero sirve para "recordarle a uno, sin embargo, de la distancia que a menudo separa su opinión pública del suceso del que se ocupa. Y este recordatorio es en sí mismo una protección."⁴⁵ Esto no es una tarea fácil, entre otras cosas porque "el tiempo y la atención de que disponemos para la labor de no dar las opiniones por supuestas son limitados"⁴⁶; lo económico es en cambio aceptar opiniones del entorno y no cuestionarse las que ya tenemos. Sobre todo si recordamos que en el mundo moderno las personas están socialmente obligadas a tener opinión sobre sucesos cada vez más lejanos y más numerosos.

De cualquier forma, todo lo costosa que pueda resultar esta actitud, es sin embargo la única manera de controlar la posible influencia negativa de los estereotipos, especialmente en situaciones de conflicto social:

"Sólo cuando tenemos el hábito de reconocer nuestras opiniones como una experiencia parcial vista a través de nuestros estereotipos llegamos a ser verdaderamente tolerantes con el oponente."⁴⁷

Por otra parte y dado que los estereotipos son inevitables, Lippmann parece considerar una especie de dimensión afectiva dentro del estereotipo, relativamente independiente de su contenido, que determinará lo pernicioso o no de su influencia. Esta consiste básicamente en la medida en que el estereotipo

⁴⁴. Lippmann, W. op.cit. pag. 45

⁴⁵. Lippmann, W. op. cit. pag. 45

⁴⁶. Lippmann, W. op. cit. pag. 57

⁴⁷. Lippmann, W. op. cit. pag. 126

implica el rechazo o no de lo ajeno, al margen del usual apego a lo propio:

"El prejuicio puede ser detectado, descontado y refinado, pero mientras hombres finitos deban limitarse a una corta preparación escolar para enfrentarse a una vasta civilización, deben llevar consigo imágenes de la misma y tener prejuicios. La cualidad de su pensamiento y acción dependerá de si esos prejuicios son amigables, amigables hacia otra gente, hacia otras ideas, de si evocan amor hacia lo que se siente como ciertamente bueno, antes que odio hacia lo que no está contenido en su versión de lo bueno."⁴⁸

Conviene aclarar aquí que el autor usa los conceptos de 'prejuicio' y de 'estereotipo' indistintamente y no establece aparentemente distinciones entre ambos.

No todos los factores que facilitan o dificultan el cambio de estereotipos tienen un carácter individual. Lippmann no olvida, una vez más, la influencia de lo social cuando nos relata la evolución de los estereotipos que los americanos y los franceses tenían sobre la primera guerra mundial. Es la confianza (de los primeros) -nos dice- lo que facilita el cambio de estereotipos, mientras que la desesperación (de los segundos) produce el efecto contrario; se anticipa así a numerosos estudios sociológicos y psicosociológicos que muestran que la percepción de amenaza incrementa la cohesión endogrupal y la unanimidad en torno a los valores y percepciones comunes en los que ésta se basa.

⁴⁸. Lippmann, W. op. cit. pag. 120

4. Conclusiones.

Resumamos ahora de modo sintético la perspectiva de Lippmann sobre la estereotipia. El punto de partida es un neoplatonismo que defiende la imposibilidad epistemológica de percibir la realidad como tal. Esto tiene una raíz cognitiva puesto que la misma consciencia y por tanto la percepción que ésta registra tienen un carácter creativo, y no existe una percepción que pudiéramos llamar neutral. Pero además la distancia entre el objeto real y el sujeto que lo percibe se ve multiplicada cuando la única vía de información sobre el objeto es la que se recibe de modo codificado de parte de otros sujetos (palabras, básicamente). Y aún más en una sociedad moderna donde se nos exige una opinión sobre hechos cada vez más numerosos y lejanos a los que sólo tenemos acceso a través de los medios de comunicación de masas. Sin embargo, Lippmann no asume esta posición epistemológica hasta sus últimas consecuencias porque luego hablará de distorsiones en la percepción y el juicio, admitiendo de esta manera implícitamente la existencia de una percepción objetiva, al menos hasta cierto punto.

El concepto de estereotipo no se define con claridad pero parece aplicarse a cualquier contenido de la percepción construida por el individuo, e incluso al proceso mismo. El concepto parece incluir tanto aspectos cognitivos como valorativos.

Esta construcción individual y social de la percepción hace que ésta esté sujeta a distorsiones tanto internas o psicológicas, (conflictos emocionales, por ejemplo) como externas o socio-ambientales (la estridencia de los estímulos sensoriales y la

rutina del trabajo en cadena en la vida moderna). En la percepción que podríamos llamar ingenua, la sucesión temporal se confunde con la causalidad y se generaliza a partir de muestras no representativas. En suma, "la evidencia disponible a nuestra razón está sujeta a ilusiones de defensa, prestigio, moralidad, espacio, tiempo y muestreo."⁴⁹ De modo que el panorama se presenta oscuro teniendo en cuenta que:

"Estas limitaciones sobre nuestro acceso a ese ambiente se combinan con la oscuridad y complejidad de los hechos mismos para oponerse a la claridad y justicia de la percepción, para sustituir ideas factibles por ficciones engañosas, y para privarnos de controles adecuados sobre aquellos que se esfuerzan conscientemente en engañarnos."⁵⁰

Esta susceptibilidad a la distorsión no se distribuye por igual en la sociedad sino que es especialmente aguda entre "la masa de individuos absolutamente analfabetos, débiles mentales, flagrantemente neuróticos, subalimentados y frustrados."⁵¹

La multiplicidad de aspectos y objetos a percibir impide una percepción detallada y convierte en imperativo contar con mecanismos de simplificación cognitiva. No es sólo una cuestión de cantidad; sin ellos la sensación es sólo un 'flujo y reflujo' imposible de comprender. Dichos mecanismos están profundamente imbricados en el proceso mismo de otorgamiento de significado a las sensaciones. Por tanto estos mecanismos suponen una gran economía cognitiva y además introducen estabilidad y significado en la percepción, preservándonos de la confusión que supondría enfrentarnos directamente a los estímulos.

⁴⁹. Lippmann, W. op. cit. pag. 154

⁵⁰. Lippmann, W. op. cit. pag. 76

⁵¹. Lippmann, W. op. cit. pag. 75

Uno de estos mecanismos fundamentales es el proceso de categorización mediante el cual tras percibir ciertos rasgos del estímulo lo incluimos en una categoría que ya poseíamos previamente gracias a experiencias pasadas. Esta categoría previa, este estereotipo, nos permite interpretar el estímulo y obtener información adicional sobre él. Esta percepción mediante tipologías es globalmente positiva y ajustada a la realidad porque en esta última se dan numerosas regularidades. Por otro lado, dado que el contenido sensorial y el categorial ocupan la conciencia al mismo tiempo y, todavía más, el primero se percibe a través del segundo, existe un peligro claro de que nuestras categorías, nuestros estereotipos, rijan nuestra percepción de los nuevos objetos de tal forma que sólo percibamos en ellos aquello que coincide con el contenido previo de la categoría. Esto constituye el corazón del proceso que hoy se conoce como tendencia a la autoperpetuación de los estereotipos.

Los estereotipos no son neutros sino que están cargados emotivamente. Y lo que es más, la emoción representa en ellos un papel regulador de lo cognitivo; son los contenidos con el mismo valor emotivo, positivo o negativo, los que tienden a agruparse, más allá de otro tipo de coincidencias.

Además, los estereotipos transmiten la visión que cada grupo social posee del mundo ('Weltanschauung') y de los exogrupos a los miembros del endogrupo. Tienen por ello un efecto estabilizador de la percepción, de afirmación de la identidad y de defensa del 'statu quo', que se manifiesta a un triple nivel: del individuo respecto al mundo; de la posición y la cohesión de los individuos dentro su grupo; y de la posición de cada grupo

en el contexto intergrupai. Cumple así una función defensiva tanto para el individuo como para el grupo.

En estas circunstancias no es difícil comprender que la tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos, es decir a que sólo veamos lo que ellos nos dejan ver de modo que nunca aparezcan como erróneos, puede llegar a ser mucho más fuerte que la que se derivaría de un mero origen cognitivo. Sin embargo, aunque el peligro es grande, Lippmann no lo considera como inevitable. Propone, ya que no es posible ni deseable acabar con los estereotipos, estar alerta sobre su existencia. La introspección, el tratar de encontrar en lo posible el origen de los datos que están en la base de nuestras opiniones, constituiría una prevención contra el posible efecto nocivo de los estereotipos. La conciencia de la estereotipia y en general de las distorsiones de la percepción puede conseguir un efecto educativo sobre la misma. De hecho, Lippmann da varios ejemplos donde los estereotipos cambian, sean los de un individuo o incluso los de un grupo social o una sociedad entera.

En síntesis, tres serían los aspectos en que podríamos resumir el enfoque pionero de Lippmann.

En lo cognitivo, el estereotipo participaría en el mismo proceso de otorgamiento de significado a los estímulos por medio de la categorización, y tendría además una función de economía cognitiva y de selección de la percepción y el recuerdo.

En lo afectivo, la emoción sería uno de los componentes del estereotipo y primaria incluso sobre lo cognitivo, regulando la asociación de estímulos.

En lo social, los estereotipos funcionan como filtros sociales de lo que es aceptable y deseable. Son la traducción de los valores sociales de un grupo, a cuya defensa están dedicados. Además se transmitirían en la socialización y tendrían asimismo un efecto socializador de los individuos respecto a su grupo. Por último, las condiciones sociales y ambientales tendrían una gran influencia en el modo de percepción y en la posible modificación de los estereotipos. A mayor tensión social, mayor enquistamiento de los mismos.

Podría decirse que Lippmann defiende la universalidad de la estereotipia, pero por su presencia en la raíz del proceso perceptivo y en el sentido de que todos tenemos estereotipos, no en el sentido de que existan personas que tiendan a estereotipar de forma sistemática y otras que no, como defenderá Adorno. De hecho, Lippmann escribe que "el mismo individuo puede responder con una calidad muy diferente a diferentes estímulos o al mismo estímulo en diferentes ocasiones."⁵² La universalidad cabe entonces entenderla aquí como la extensión a todos los sujetos, no como extensión a todos los objetos por parte de algunos sujetos.

⁵². Lippmann, W. op. cit. pag. 75

II/ "LA PERSONALIDAD AUTORITARIA", DE THEODOR W. ADORNO Y OTROS

1. Introducción.

El voluminoso estudio publicado en 1950 con el nombre de "La Personalidad Autoritaria" fue realizado y escrito por un nutrido equipo encabezado por los profesores Theodor. W. Adorno, R. Nevitt Sanford, Else Frenkel-Brunswik y Daniel J. Levinson, que contaron como colaboradores más destacados con Betty Aron, María H. Levinson y William R. Morrow.

Este trabajo, al contrario que el libro de Walter Lippmann, tiene un carácter eminentemente empírico, y se inscribe dentro de un extenso y ambicioso proyecto de investigación cuyas conclusiones fundamentales trata de resumir. Lo forman veintitres capítulos, independientes entre sí hasta cierto punto, cada uno de los cuales está escrito por un autor (excepto el capítulo de la metodología que es colectivo) y pretende pasar revista a una parte específica de la investigación o a un aspecto concreto de la problemática.

El propósito del libro es analizar qué tipos de personas, y bajo qué condiciones, son susceptibles de sucumbir a la propaganda fascista, esto es, antidemocrática y racista. En los años en que se realizaron las investigaciones, la segunda mitad de los 40, el mundo vivía bajo el impacto de los sucesos que desembocaron en el intento de genocidio de los judíos y el asesinato de millones de personas de éste y otros grupos raciales, políticos y sociales en la Alemania nazi. La pregunta que quedó flotando en el ambiente era que cómo podía ser posible

que en sociedades civilizadas y avanzadas se produjeran tamañas atrocidades con la colaboración activa o pasiva de tanta gente. Por otro lado, el antisemitismo no era ni mucho menos un fenómeno exclusivo de Alemania ni de Europa, ni era algo nuevo surgido en la década de los 40. Tras lo visto en Alemania no era descabellado pensar que en algún momento pudieran darse las condiciones en que tales sucesos podrían volver a repetirse. Y tal idea era aún menos descabellada en la América conservadora y autoritaria de la guerra fría. El segundo gran interrogante era pues qué se podía hacer para evitar la repetición de lo vivido bajo los nazis. El fantasma del genocidio y de su hipotética reedición recorre el libro de parte a parte.

Una vez más, como ha sucedido a menudo a lo largo de toda su historia, la ciencia social es hija de la perplejidad, del temor, y de la voluntad de modificar el mundo. Su nacimiento refleja la impotencia para comprender y controlar el mundo con los medios hasta entonces utilizados. De hecho, podemos pensar que es deseable que la ciencia social responda a los intereses de su tiempo y adquiriera así su legitimación social, antes de ser una disciplina exclusivamente autodeterminada y dirigida sólo por 'el interés del conocimiento'. En efecto, las ciencias sociales, y más concretamente la psicología social, han debido en ocasiones sus crisis a su hermetismo respecto a las preocupaciones sociales.

En nuestro caso, el interés y la implicación personal y aun biográfica de quienes están detrás del proyecto no ofrecen duda alguna. Tanto la publicación como las investigaciones están financiadas y dirigidas por el 'Comité Americano Judío', que

convoca en 1944 una conferencia sobre el prejuicio y decide formar a partir de aquí un 'Departamento de Investigaciones Científicas' que aborde el problema desde el punto de vista científico y coordine investigaciones empíricas dirigidas a su mejor comprensión. A partir de este momento se llevan a cabo toda una red de estudios independientes pero interconectados, donde colaboran el 'Estudio de la Opinión Pública' de la Universidad de Berkeley y el 'Instituto de Investigaciones Sociales' de la Universidad de Francfort, donde ya se había manejado el concepto de 'personalidad autoritaria'. El propio Theodor Adorno es, como es sabido, un prestigioso filósofo y científico social alemán y judío, que tuvo que huir de la persecución nazi.

"La Personalidad Autoritaria" es un compendio de los resultados de estas investigaciones que se centran inicialmente en el antisemitismo para abrirse luego a cualquier tipo de prejuicio racial, fundamentalmente debido a la creencia de los autores de que todos responden a causas comunes.

La metodología presenta una novedad de notable interés a priori. Se combinan lo que podríamos denominar técnicas propias de la psicología clínica y de la psicología social académica, en busca de un objetivo común. Este esfuerzo de integración de diversas metodologías en el análisis de un mismo problema supuso una de las principales aportaciones del libro en la fecha de su aparición. Por un lado se aplicaron técnicas cuantitativas usuales en la psicología social, como escalas de actitud y cuestionarios anónimos con preguntas biográficas y de opinión. Por otro lado, se emplearon técnicas cualitativas como la entrevista clínica personal y pruebas proyectivas como el Test

de Percepción Temática. A menudo, se cuantificaron incluso los resultados de las pruebas cualitativas, por medio de jueces y categorías, con vistas a contrastar la significatividad de las diferencias. Los resultados obtenidos con unas técnicas fueron usados para la elaboración y corrección de otras, de modo que todos los instrumentos fueron siendo modificados a medida que la investigación fue avanzando. Así, los aspectos relacionados con el prejuicio descubiertos en las entrevistas personales sirvieron para formular ítems de la escala y, a la inversa, los fenómenos que correlacionaban con el prejuicio en la escala fueron incluidos en las entrevistas.

El fruto más concreto de este desarrollo es la elaboración de una escala que midiera el prejuicio o autoritarismo sin mencionar directamente minorías sociales discriminadas sino por medio de índices indirectos, la famosa escala F, cuyos índices fueron seleccionados por correlación con otras escalas que medían más directamente el prejuicio y por la validación de las entrevistas. Esta escala, profusamente usada como un instrumento general de investigación por muchos científicos posteriormente, trataba de evitar, suprimiendo la referencia directa a minorías discriminadas, la ocultación consciente e inconsciente del prejuicio por parte de los sujetos debido a su presunta irracionalidad y a su contraposición a los valores y códigos sociales imperantes, al menos a nivel oficial.

Las escalas sirvieron también para seleccionar a las personas a las que se iba a entrevistar en profundidad. El procedimiento seguido normalmente fue escoger a personas pertenecientes a los dos cuartiles extremos de la escala, el superior y el inferior,

y comparar el resultado de dichas entrevistas en ambos grupos. Los sujetos estudiados fueron escogidos de poblaciones especiales como estudiantes, cadetes de marina, presos y enfermos de un hospital psiquiátrico, entre otras cosas porque parte de la investigación fue hecha aún durante la guerra y no era fácil conseguir hombres para la investigación.

El libro aborda una perspectiva predominantemente psicológica. Esto no significa que se niegue ni mucho menos la existencia y la importancia de los fenómenos sociales y estructurales:

"La dirección general de nuestra investigación nos lleva a enfatizar, con un cierto sesgo, los determinantes psicológicos. Esto, sin embargo no nos debería hacer olvidar que el prejuicio no es en absoluto un fenómeno totalmente psicológico, 'subjetivo'... El carácter potencialmente fascista tiene que ser contemplado como un producto de la interacción entre el clima cultural de prejuicio y las respuestas 'psicológicas' a este clima. Lo primero se compone no sólo de factores puramente externos como las condiciones económicas y sociales, sino de opiniones, ideas, actitudes y comportamientos que aparecen como propios del individuo pero que no se han originado en su pensamiento autónomo ni en su desarrollo psicológico autosuficiente, sino que se deben a su pertenencia a nuestra cultura."¹

Sin embargo, aunque se menciona la posibilidad de realizar otros estudios sobre prejuicio de carácter eminentemente social, lo cierto es que en estas investigaciones los factores sociales son considerados primordialmente en tanto en cuanto son susceptibles de afectar a los factores más psicológicos. Este análisis de la interacción entre lo psicológico y lo social, entre lo interno y lo externo, constituye precisamente el núcleo de la visión psicosociológica, aunque en este caso se añade además un sesgo psicologista que estudia dicha relación desde un

¹ Adorno, T. W. et al. "The Authoritarian Personality". Harper & Row. Nueva York. 1950. Pag. 751-752

punto de vista unidireccional: el efecto de lo social en lo psicológico.

En este sentido, el concepto clave es el de personalidad, como mediadora entre la influencia social y el individuo:

"Dado que se admite que las opiniones, actitudes y valores dependen de las necesidades humanas, y dado que la personalidad es esencialmente una organización de necesidades, entonces la personalidad puede ser considerada como un determinante de las preferencias ideológicas. La personalidad no debe ser, sin embargo, hipostasiada como un determinante último. Lejos de ser algo que está dado desde el principio..., la personalidad evoluciona bajo el impacto del ambiente social... La perspectiva general es considerar la personalidad como una agencia a través de la cual se median las influencias sociológicas sobre la ideología."²

De este modo, la personalidad es producto del ambiente social tanto en su origen como en su desarrollo, pero una vez formada constituye una estructura con una cierta estabilidad y resistencia al cambio que le permite filtrar las influencias del medio e influir sobre él. Conforme a lo que decíamos antes, el interés se centrará preferentemente en cómo las condiciones sociales pueden afectar a la personalidad, la cual constituirá a su vez la principal explicación del prejuicio.

Para relacionar la personalidad con la estructura ideológica que supone el prejuicio, "es necesaria una teoría de la personalidad total"³. Ésta no va a ser otra que una concepción psicodinámica de la personalidad y, más concretamente, el psicoanálisis:

"Para la teoría referente a la estructura de la personalidad nos hemos apoyado de manera muy importante en Freud, mientras que para una

². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 5-6

³. Adorno, T. W. et al. op.cit. pag. 5

formulación más o menos sistemática de los aspectos más directamente observables y mensurables de la personalidad nos hemos guiado primordialmente por la psicología académica."⁴

El psicoanálisis constituye el hilo conductor de toda la obra; sus teorías orientan la elaboración de hipótesis, la fabricación de categorías de codificación y el proceso mismo de la codificación en las categorías y, por supuesto, la interpretación de los resultados y las conclusiones. Algunos de los autores eran de hecho conspicuos representantes de la corriente psicoanalítica.

2. Algunos conceptos básicos.

Pasemos revista a los principales conceptos que la investigación pretende explicar, el prejuicio y el etnocentrismo, los cuales estarían íntimamente ligados a la susceptibilidad al fascismo y formarían parte del mismo. Ambos conceptos vienen a referirse a una disposición afectiva tendente al rechazo de los demás grupos y a la exaltación del propio:

"el etnocentrismo es concebido como la tendencia a expresar opiniones y actitudes que son hostiles hacia una variedad de grupos étnicos y acríticamente favorables hacia el grupo con el que se identifica el individuo"⁵

El prejuicio parece distinguirse, en principio, por una mayor especificidad que el etnocentrismo:

"El prejuicio se considera comúnmente como un sentimiento de desagrado contra un grupo específico; el etnocentrismo, por otro lado, se refiere a un

⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 5

⁵. Adorno, T.W. et al. op. cit. pag. 45

esquema mental relativamente consistente relativo a los 'extraños' en general."⁶

Sin embargo, el posterior análisis del prejuicio también como un patrón actitudinal general borrará en buena parte esta diferenciación en la práctica. Por ello aquí nos referiremos a ambos conceptos de manera casi indistinta.

El punto de partida del estudio es que el etnocentrismo no debe ni puede ser explicado por los rasgos de los grupos rechazados sino que corresponde a un rasgo en el sujeto etnocéntrico y, más en concreto, en su personalidad. El segundo supuesto fundamental, que se deriva del primero, es que, tal y como aparece en la misma definición de etnocentrismo, éste es una disposición que afecta a todos los exogrupos, aunque pueda focalizarse circunstancialmente en algún grupo en especial. Es por tanto independiente de los exogrupos. La tercera premisa, de origen psicoanalítico, es que este rasgo en la personalidad del sujeto se conforma sobre todo en los primeros años de vida y está determinado fundamentalmente por las relaciones paterno-filiales dentro de la familia. Será la socialización primaria la que decidirá si un individuo tenderá o no al prejuicio. Las circunstancias sociales serán sobre todo importantes en la medida en que influyan en este proceso de socialización:

"Las influencias más importantes sobre el desarrollo de la personalidad tienen lugar en el curso del entrenamiento del niño en un marco de vida familiar. Lo que ocurre aquí está profundamente influenciado por factores económicos y sociales. ... Esto significa que cambios amplios en las condiciones e instituciones sociales tendrán un efecto directo

⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 102

sobre las clases de personalidades que se desarrollan dentro de una sociedad."⁷

Pero la pertenencia a un grupo social, económico o de estatus no es en sí misma explicación suficiente del prejuicio, como lo prueba, en la opinión de los autores, el hecho de que individuos nacidos en el mismo grupo social y en análogas condiciones externas desarrollen prejuicios en unos casos y en otros no.

Estas tres premisas en el origen del trabajo, a saber que el prejuicio depende de la personalidad del sujeto que lo manifiesta (y no de los sujetos que son objeto de él), que este proceso tiene su raíz en la infancia, y que se refiere a todos los exogrupos en general, conforman una concepción del prejuicio como un síndrome, es decir un estado patológico caracterizado por un conjunto de síntomas que aparecen conjuntamente. Entre los 'síntomas' más destacados a que los autores hacen referencia están los siguientes:

- Creencia en que unos grupos son categóricamente diferentes de otros y homogéneos dentro de sí mismos.
- Estereotipia.
- Consideraciones sobre cómo los exogrupos pueden adaptarse al endogrupo, nunca al revés. En general, se favorece bien la asimilación total o la completa segregación de los primeros.
- Explicación genética de las diferencias grupales.
- Concepción jerárquica de los grupos en el mundo. El poder y la jerarquía son percibidos como lo natural.
- Escasa intracepción.

⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 6

- Incapacidad de relacionarse con los individuos como individuos, en vez de como especímenes de su clase.

- Percepción de los exogrupos como amenazantes. A ellos se les atribuye la responsabilidad del conflicto.

En los ojos del individuo etnocéntrico lo que no es igual a lo suyo es visto como extraño y peligroso, de modo que "el sentimiento de diferencia es transformado en un sentido de amenaza y una actitud de hostilidad"⁸. Y tiene que optar entre alguno de estos dos extremos, la identificación y la oposición, entre los que no hay situación intermedia.

En verdad, el etnocentrismo en que están pensando los autores es el de miembros de la mayoría respecto a minorías, con arreglo al modelo del antisemitismo en Europa o los Estados Unidos:

"Una de las principales características de la mayoría de los exogrupos es que son objetivamente más débiles que los grupos a los que supuestamente amenazan. A veces esta debilidad es percibida por el etnocéntrico, pero esto no parece disminuir su sensación de ser amenazado."⁹

⁸. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 149

⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 148

3. La estereotipia.

Veamos ahora cómo entienden los autores de "La personalidad autoritaria" la estereotipia, que es nuestro foco de atención particular.

La estereotipia es definida en principio por N. Sanford como "la tendencia a subsumir las cosas en rígidas categorías de modo mecánico"¹⁰. La rigidez en la categorización es definida de la siguiente forma:

- sobregeneralización de la atribución de un rasgo a los miembros de un grupo; la característica se asigna a todos los miembros.
- consideración de todos los miembros del grupo como iguales entre sí ('conocer a uno es conocerlos a todos'). De estos dos primeros puntos se deriva la resistencia a aceptar que un individuo perteneciente al grupo pueda no corresponder con nuestra imagen global de este último.
- desindividuación en la percepción y la interacción social, esto es, incapacidad de percibir e interactuar con miembros del grupo como individuos, en vez de como representantes de su clase.

No todas las categorizaciones ni todas las clasificaciones en tipos son conceptuadas como estereotipia, sino sólo aquéllas que manifiesten rigidez y en consecuencia alejamiento de la realidad. El resto de las categorizaciones o clasificaciones son consideradas válidas, como lo prueba el hecho de que los mismos autores elaboran tipologías de los síndromes correspondientes a los individuos que manifiestan alto y bajo grado de prejuicio.

¹⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 44

Aquí se vislumbra ya la concepción de la estereotipia como un error que se debe corregir, como algo patológico, no sólo por su adscripción a la 'enfermedad' del prejuicio, sino por ser patológico en sí mismo. Algunas de las características de la estereotipia son asociadas, en efecto, a determinadas patologías:

"La propiedad lógica de los estereotipos, es decir, su total inclusividad que no admite desviaciones... es, en sí misma, una expresión de un rasgo psicológico que probablemente sólo podría ser plenamente comprendido en conexión con la teoría de la paranoia y el 'sistema' paranoico que siempre tiende a incluirlo todo, a no tolerar nada que no pueda ser identificado por la fórmula del sujeto."¹¹

"Ni la estereotipia ni la personificación se ajustan a la realidad. Su interpretación puede ser considerada por tanto como un primer paso en la dirección de comprender el complejo de pensamiento 'psicótico' que parece ser una característica crucial del carácter fascista."¹²

Los autores utilizan incluso la palabra 'estereopatía' para poner de relieve el carácter patológico de la estereotipia. Entre las características de esta patología aparece de nuevo la rigidez como componente esencial, una rigidez que obliga al mundo a encajar en nuestras preconcepciones y en esa misma medida nos aleja de él:

"El estereotipo, al tiempo de ser un medio para traducir la realidad a una especie de cuestionario de respuesta múltiple donde cada tema está incluido y puede ser decidido con un signo más o un signo menos, mantiene el mundo tan distante, abstracto y no experimentado como estaba antes."¹³

¹¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 632. El subrayado es mío.

¹². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665. El subrayado es mío.

¹³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

La referencia a una decisión con 'un signo más o un signo menos' es una bonita forma de describir la polarización y el maniqueísmo afectivo (o es totalmente bueno, o es totalmente malo) que caracterizan a los estereotipos, en la concepción que de ellos tienen estos autores.

A lo largo de las páginas del libro aparece un uso de la palabra 'estereotipo' que podríamos considerar más laxo y que ya no está restringido a la categorización, sino que parece referirse a cualquier contenido rígido y convencional¹⁴ aplicado de forma sistemática y automática sin ninguna implicación personal. Por ejemplo, cuando hablan de ilustrar con datos concretos los estereotipos del padre y la madre¹⁵, de 'respuestas estereotipadas y ~~pseudocientíficas~~¹⁶, de 'historias estereotipadas, sin imaginación'¹⁷, o de que "los resultados y las interpretaciones ... no deben ser aplicados de forma estereotípica"¹⁸. Esta falta de implicación personal abarca tanto aspectos cognitivos como sociales e interactivos:

"...encontramos conformidad superficial sin integración, que se expresa en una actitud estereotipada, desprovista de afecto genuino en casi todas las áreas de la vida. El carácter general y extensivo de la tendencia, por parte de los individuos prejuiciosos, hacia un tipo de relación convencional, externalizada, superficial... Incluso en el dominio puramente cognitivo, tópicos

¹⁴. El uso de la palabra 'estereotipo' para indicar un contenido tópico y convencional coincide precisamente con una de las acepciones de la palabra en el lenguaje corriente en la actualidad. (Ver Capítulo I).

¹⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 314

¹⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 464

¹⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 966

¹⁸. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 600

prefabricados tienden a sustituir a las reacciones espontáneas."¹⁹

La persona con actitudes estereotipadas no reacciona de manera espontánea ni emotiva ni cognitivamente, sino que echa mano de esquemas previos, convencionales y sistemáticos, adecuados a la situación.

Con esto conectamos con las funciones que se asignan a la estereotipia, la principal de las cuales, íntimamente relacionada con el proceso de categorización, es la de clarificar el mundo y evitar así el tener que acometer un conocimiento más exhaustivo y gravoso del mismo. Esto tiene claras analogías con la visión de Lippmann, pero en este caso la estereotipia no está en la raíz del proceso perceptivo en general, sino que parece servir de atajo para determinadas personas que se encuentran en una situación de inferioridad:

"De nuevo, la estereotipia ayuda a organizar lo que al ignorante le aparece como caótico: cuanto menos es capaz de entrar en un proceso realmente cognitivo, más testarudamente se aferra a ciertos modelos, la creencia en los cuales le ahorra la molestia de meterse realmente en el asunto."²⁰

La estereotipia aparece incluso asociada, al menos en cierta medida, a carencias intelectuales, puesto que "probablemente la superstición y la estereotipia tienden a ir con baja inteligencia"²¹.

Con todo, esta inferioridad que origina el recurso a los estereotipos no debe ser entendida como fundamentalmente cognitiva. Muy al contrario, la estereotipia es sobre todo un

¹⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 385

²⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

²¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 236

medio de protección para el 'yo' débil, en sentido psicoanalítico. Las personas que no han resuelto en la infancia el conflicto entre sus impulsos y su 'superyo' terminan con un 'yo' no integrado y vulnerable. Para estas personas, la estereotipia es una herramienta que les ayuda a controlar el mundo, a cambio de percibirlo rígidamente, o más exactamente, a controlar sus propios pensamientos y emociones ante lo que ocurre en el mundo:

"El individuo extremadamente anti-intrceptivo tiene miedo de pensar sobre fenómenos humanos porque podría, por así decirlo, pensar los pensamientos equivocados; tiene miedo del sentimiento genuino porque sus emociones podrían escapar a su control."²²

En resumen, la estereotipia cumple una función de simplificación y clarificación de la realidad, una función que aunque es cognitiva tiene sin embargo una finalidad de corte fundamentalmente emotivo: contribuir a estabilizar ciertos tipos de personalidad enferma.

Los estereotipos llegan a gobernar y alterar la percepción de la realidad de tal forma que sus contenidos se hacen inmunes a la misma. Y la rigidez en los estereotipos el sujeto llega a percibirla como rigidez en la propia realidad.

"No hay un salto simple entre la experiencia y la estereotipia. La estereotipia es un mecanismo para mirar a las cosas cómodamente; dado que, sin embargo, se alimenta de profundas fuentes subconscientes las distorsiones que tienen lugar no pueden corregirse solamente echando una mirada real. Más bien la experiencia está predeterminada por la estereotipia. ... Uno no puede 'corregir' la estereotipia por la experiencia; tiene que reconstruir la capacidad para tener experiencias en razón a prevenir el crecimiento

²². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 235

de ideas que son malignas en el sentido clínico más literal."²³

La inmunidad a la realidad nos hace retomar el rastro de lo que llamábamos tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos, que de varias maneras llegan a modificar la realidad (percepción, saliencia y recuerdo selectivos; validación y refuerzo social, etc.) de modo que ésta no los pueda cambiar a ellos.

"Incluso si les juntara con miembros de las minorías tan diferentes del estereotipo como fuera posible, los percibirían a través de las gafas de la estereotipia y estarían contra ellos cualquiera que sea lo que sean o hagan."²⁴

Como ha quedado dicho, problemas en el desarrollo de la personalidad son los principales responsables del surgimiento de los estereotipos. Sin embargo, en ocasiones los autores admiten que otras causas inherentes a la realidad misma también pueden jugar un papel:

"La complejidad de las realidades sociales y su ininteligibilidad parcial al individuo a veces puede requerir un caída en los estereotipos."²⁵

Por otro lado, si son las características de la realidad las que dan origen al prejuicio, entonces éste tenderá a ser algo universal. Esto queda prácticamente admitido al menos en temas políticos, allí donde la realidad se hace precisamente más compleja, ya que "el pensamiento estereotipado en asuntos políticos es casi inescapable."²⁶ De este modo, los autores

²³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 617

²⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 617

²⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 465

²⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

inician una cierta vuelta sobre sus pasos que desemboca en la inevitable contradicción de asociar los estereotipos, por un lado, a determinadas psicopatologías, a personalidades enfermas, a la falta de cultura e inteligencia, mientras que por otro lado se llega a reconocer la necesidad de que existan los mismos al menos en ciertos campos, y por tanto, su generalidad:

"...la ambigüedad psicológica inherente al uso de los estereotipos, que son a la vez fuerzas necesarias y constrictivas,..."²⁷

En cualquier caso, y pese a esta contradicción debemos decir que la primera postura predomina sobre la segunda a lo largo de toda la obra, esto es, la patologización del estereotipo predomina claramente sobre la universalidad.

Si el eco de la voz de Lippmann parece resonar cuando Adorno nos habla del papel que juega el estereotipo en la simplificación y comprensión de la realidad y del control que ejerce sobre la propia percepción, su herencia parece inequívoca cuando Frenkel-Brunswik o Adorno detallan que la existencia y la necesidad de la estereotipia son especialmente agudas en la sociedad moderna e industrial en que vivimos. Y ello a pesar de que Lippmann no aparezca entre las referencias citadas en el libro.

"Estas últimas tendencias [la estereotipia y el prejuicio] están listas para incrementarse en una cultura que ha llegado a ser demasiado compleja para ser completamente dominada por el individuo."²⁸

"Además, la estandarización industrial de innumerables fenómenos de la vida moderna aumenta el pensamiento estereotipado."²⁹

²⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 664. El subrayado es mío.

²⁸. . Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 486

²⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

También nos recuerda a Lippmann la mención de la personificación o prosopopeya, aunque en este caso no es considerada como parte de la estereotipia sino precisamente como el proceso contrario:

"Así, la estereotipia clama de nuevo por su mismo opuesto: la personificación. Aquí el término asume un significado muy claro: la tendencia a describir procesos sociales y económicos objetivos... en términos de alguna persona identificada con el caso en cuestión..."³⁰

La propia rigidez, alejamiento de la realidad y lo abstracto del estereotipo hacen necesario un mecanismo compensatorio que acerque a los sujetos a la realidad y les dé al menos una sensación de conocimiento sobre la misma. Sin embargo, este mecanismo llegará a eliminar incluso lo que de abstracto y general hay en la realidad, caerá en el exceso contrario y no ayudará a mejorar la calidad de la percepción. Al igual que en el caso de la estereotipia, también la personificación responde en parte a las características de la realidad o, más en concreto, de la sociedad moderna:

"la personificación de las actitudes y los hábitos políticos ofrece una compensación por la deshumanización de la esfera social que está en la base de la mayoría de las penalidades de hoy en día."³¹

En resumen, individuos con un yo debilitado han de recurrir a la estereotipia para poder mantener su percepción del mundo bajo control, un mundo al que no pueden enfrentarse directamente. A su vez, el carácter excesivamente rígido y abstracto de los estereotipos les obliga a utilizar la personificación para tratar

³⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 665

³¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 671

de acercarse de algún modo a la realidad. Pero en el fondo ambos procesos, que persiguen el ajuste del individuo a su mundo, le alejan cada vez más de él y le inducen a la distorsión y a la ignorancia. El individuo parece atrapado en una situación sin alternativa puesto que ningún mecanismo da la impresión de poder compensar las carencias internas en su personalidad.

Que la estereotipia procede sobre todo de una deficiencia en la personalidad y no cognitiva o intelectual, lo prueba el hecho de que sea compatible con una aptitud y una conducta normal en la esfera de lo material, de lo externo:

"Parece probable que la superstición y la estereotipia envuelvan, más allá de la mera carencia de inteligencia en el sentido ordinario, ciertas disposiciones en el pensamiento que tienden estrechamente al prejuicio, aunque podrían no impedir un desempeño inteligente en la esfera extraceptiva... La estereotipia es una forma de cerrazón particularmente en cuestiones psicológicas y sociales."³²

Esto parece presentar una cierta contradicción con la opinión descrita anteriormente de que la estereotipia viene asociada en general a un bajo grado de inteligencia, pero conviene dejar claro que, en cualquier caso, las deficiencias de personalidad que presuntamente acompañan a la estereotipia tienen un peso infinitamente superior a las intelectivas para los autores.

La estereotipia sería así un fenómeno específico de cierto tipo de asuntos, de asuntos sociales, y aun de una parte de los mismos, puesto que se dan casos de "estereotipia en política empleada por gente por lo demás moderada"³³.

³². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 236

³³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 667

Además del conflicto entre estereotipia y realidad, Adorno incide en el conflicto entre la estereotipia y el prejuicio por un lado, y los valores sociales predominantes de igualdad, al menos a nivel oficial, por otro. Esta contradicción funciona a dos niveles. A nivel social, se da una contradicción entre los mencionados valores de igualdad y no discriminación, y los estereotipos denigrantes contra las minorías asumidos asimismo por la cultura dominante (cuestión esta que Allport estudiará a fondo para el caso de los Estados Unidos). A nivel personal, el individuo vive la oposición entre estas dos tendencias como un conflicto entre partes de sí mismo:

"En términos de ideología, el conflicto del antisemita se establece entre los estereotipos del prejuicio actuales, culturalmente 'aprobados' y los patrones de democracia y de igualdad humana que prevalecen oficialmente. Visto psicológicamente, el conflicto se da entre ciertas tendencias preconscientes o reprimidas del 'ello' por una parte, y el 'superyo' o su sustituto convencional más o menos externalizado por otra."³⁴

³⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 629

4. La personalidad autoritaria

Las personas que tienen estereotipos son, predominantemente, aquellas que tienen prejuicios y por tanto puntúan alto en la escala F. Entre los que presentan puntuaciones bajas, sin embargo, uno de los cinco subtipos definidos (el 'rígido de baja puntuación') sí propende a la estereotipia, pero esta es la excepción que confirma la regla. De manera muy reveladora para el enfoque que toma la obra, los autores desconfían de la falta de prejuicios de este tipo de personas:

"... configuraciones donde la ausencia de prejuicio, en vez de estar basada en la experiencia concreta e integrada dentro de la personalidad, se deriva de algún patrón general, externo, ideológico. Aquí encontramos a esos sujetos cuya carencia de prejuicio, pese a ser consistente en términos de ideología superficial, tiene que ser contemplada como accidental en términos de personalidad, pero también encontramos gente cuya rigidez está prácticamente tan relacionada a la personalidad como en el caso de ciertos síndromes de personas de alta puntuación (en la escala F)."³⁵

Es decir que la falta de prejuicio sólo es genuina si responde a determinados tipos de personalidad y no si se debe a una ideología determinada. El papel de la ideología será sólo el facilitar o dificultar la expresión del prejuicio, y el de elegir las víctimas del prejuicio aprobadas socialmente. Una vez más se pone de manifiesto el sesgo psicologista del que hablamos anteriormente.

Complementariamente, hay un tipo de persona de alta puntuación en la escala de prejuicio que debe la misma, bien a una mera incorporación acrítica del ambiente, bien a un cálculo racional del beneficio que se deriva de marginar a ciertos colectivos.

³⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 771-772

Este tipo de individuo prejuicioso no preocupa tanto como el que tiene una cuenta subconsciente que saldar mediante el etnocentrismo, porque se piensa que se le podría reconvertir y hacer cambiar de idea en un caso extremo. En el fondo late la idea de que aunque el prejuicio y el fascismo puedan ofrecer un beneficio a algunos colectivos en algún momento concreto y puedan en este sentido ser adoptados por un cálculo racional en alguna ocasión, su efecto global es muy negativo tanto para las 'víctimas' como para los 'autores'. De modo que "es seguro suponer ... que el fascismo se impone a la gente, que realmente va contra sus intereses básicos, y que cuando se les puede hacer totalmente conscientes de su situación son capaces de comportarse de modo realista."³⁶

En la culminación de la interpretación psicoanalítica de la sociedad, el auténtico conflicto social o al menos el más peligroso, es el que proviene de problemas no resueltos del subconsciente, que es el que puede llevar a atrocidades como el genocidio que no tienen una funcionalidad racional aparente ni están basadas en una competición real por los recursos.

"En verdad, es con un sentido de alivio hoy en día que a uno le aseguran que un conflicto grupal es meramente un enfrentamiento de intereses económicos... y no una lucha en la que profundos impulsos emocionales han sido dejados en libertad."³⁷

Como decíamos antes, los individuos con estereotipos son,

³⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 976

³⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 8

básicamente, aquellos con un alto grado de prejuicio. Entre sus características generales más importantes, que conforman la llamada 'personalidad autoritaria', se señalan:

- represión de las tendencias inaceptables en el yo y proyección de las mismas en otros
- anti-intrapección
- influenciabilidad y superstición
- extrapunitividad, es decir localización de la culpa siempre fuera del propio sujeto
- rigidez e intolerancia a la ambigüedad
- convencionalidad
- tendencia a mantener relaciones sociales frías y manipuladoras sin afectos genuinos
- orientación hacia el poder y la jerarquía como lo natural

Los individuos con un bajo grado de prejuicio vienen definidos por las tendencias contrarias, entre las que destacan una orientación hacia el amor, a menudo incluso más allá de lo realista, una aceptación e integración de los impulsos contrarios a su yo ideal, y el establecimiento de relaciones afectuosas y sensuales con personas y objetos. Su mayor conciencia de su propia realidad y su intrapunitividad les lleva con frecuencia a sentimientos conscientes de culpa, que los individuos con alto prejuicio mantienen en cambio inconscientes.

El origen de estos rasgos hay que buscarlo, por descontado, en la socialización del niño en la familia. Los individuos con prejuicio, y por tanto tendentes a la estereotipia, provienen de hogares con una educación autoritaria donde los impulsos no aceptados son suprimidos rápidamente. El niño debe por tanto

arrojar estos impulsos fuera de su yo, lo que favorecerá la no integración del mismo. Por lo general, son familias donde los roles están rígidamente definidos en torno a la dominación y la sumisión, con un fuerte deseo de movilidad social ascendente y con valores sociales bastante convencionales. En ellas se da preferencia a la ejecución de los roles según pautas preestablecidas antes que al intercambio afectivo. El niño desarrolla así un tipo de dependencia oportunista y una personalidad muy insegura y, por supuesto, una gran frustración. Pero también esta frustración y el resentimiento contra los padres que la producen son sentimientos inaceptables para el propio individuo, que debe reprimirlos y mantenerlos fuera del yo. Se desarrolla entonces una formación reactiva por la cual el sujeto cree adorar a sus padres y no es consciente del odio que en el fondo les profesa. Para compensar esta situación, el niño aprende a proyectar y desplazar fuera, contra los más débiles, su frustración y la agresividad subsiguiente. Este modelo de sumisión al poder y desprecio por los inferiores será incorporado por el niño a sus relaciones con todo tipo de autoridad y determinará la actitud del niño en el futuro respecto a las minorías sociales. Los valores convencionales de los padres indicarán al niño qué grupos exactamente pueden usarse como cabezas de turco. Estas familias son a menudo socialmente marginales, o al menos creen serlo, con lo cual a los otros tipos de frustración hay que añadir ahora una frustración que podríamos llamar 'de estatus', también transmitida al niño.

El sistema de relaciones, actitudes y personalidades así generado tiende a perpetuarse porque el niño educado de esta

forma tenderá a educar a sus propios hijos del mismo modo en el futuro, reproduciendo la cadena de frustraciones, proyecciones y desplazamientos. Lo mismo les ocurriría a los niños educados en ambientes tolerantes y afectuosos (que no producen prejuicio), quienes también perpetuarían en sus futuros hijos este tipo de actitudes. En último extremo se llegaría hipotéticamente a conformar generaciones autoritarias y con prejuicio por un lado, y tolerantes y sin prejuicio por otro.

Todo en la persona con alto prejuicio está orientado a la restauración o el mantenimiento de un precario control interior sobre sus propios impulsos, y a la compensación de la frustración y la agresividad que su propia personalidad le produce. La estereotipia, como ya vimos, es un mecanismo más para mantener el control a la hora de enfrentarse a la realidad. A partir de llegar a una personalidad de este tipo, será la situación social la que condicionará un mayor o menor grado de adaptación del individuo, que en cualquier caso será inestable, y la que determinará qué acciones sociales o grupales concretas se derivarán de la actitud prejuítica de los miembros de tal grupo o sociedad. De esta forma, "mientras las condiciones sociales conduzcan a y proporcionen escapes aceptables para las tendencias compensatorias, un equilibrio mental relativo puede ser conseguido de esta forma."³⁸

³⁸. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 475

5. Para acabar con el prejuicio.

Con vistas a eliminar el prejuicio, sin embargo, los autores, en vez de proponer incidir sobre estos factores sociales que condicionan su expresión, tratan de atacar directamente y a nivel individual lo que ellos ven como raíz del problema, su origen en el subconsciente. Pero esto dificulta las cosas porque no basta la supresión de un síntoma, esto es, de la discriminación o agresividad contra un grupo concreto, sino que hay que erradicar la enfermedad en sí. De lo contrario, nuevos 'síntomas' podrían volver a reproducirse en el futuro.

"... si tuviéramos éxito en desviar la hostilidad contra una minoría deberíamos evitar sentirnos satisfechos, por el conocimiento de que la hostilidad será dirigida muy probablemente contra algún otro grupo."³⁹

De hecho, los autores consideran que muchas de las medidas que se han tomado hasta el momento no pasan de ser eso, meros tratamientos sintomáticos que no van al nudo del problema y por tanto no pueden resolverlo, aunque se cuidan de no proponer tampoco su eliminación:

"No puede esperarse que los argumentos racionales tengan efectos profundos o duraderos sobre un fenómeno que es irracional en su naturaleza esencial; las llamadas a la empatía pueden hacer tanto mal como bien cuando se dirigen a gente uno de cuyos miedos más profundos es que puedan ser identificados con la debilidad o el dolor; la asociación más cercana con miembros de la minoría difícilmente puede esperarse que influya sobre gente que se caracteriza mayoritariamente por la incapacidad para tener experiencias, y el agrado por ciertos grupos o individuos es muy difícil de establecer en gente cuya estructura es tal que no les puede agradar realmente nadie.... Sin embargo no deseamos ciertamente menospreciar o pedir una reducción de tales actividades. Algunos síntomas son más dañinos que otros y a veces estamos muy contentos de poder

³⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 973

controlar una enfermedad incluso si no podemos curarla."⁴⁰

El prejuicio está tan enraizado en la personalidad de los sujetos que su eliminación ha de acometerse de modo progresivo e indirecto; un ataque directo, un intento de mostrarle al individuo con prejuicios de golpe toda la realidad y todas las distorsiones a que él la somete podría multiplicar su rigidez y sus defensas, y la desestabilización subsiguiente de su precario equilibrio podría incluso ser contraproducente.

El esfuerzo no debe centrarse pues en combatir ciertas actitudes contra grupos concretos sino en acabar con los componentes cognitivos y emocionales que dan lugar a las mismas, entre otros, la estereotipia:

"El mayor énfasis debería ser colocado, al parecer, no en la discriminación contra minorías particulares, sino en fenómenos tales como la estereotipia, la frialdad emocional, la identificación con el poder y la destructividad general."⁴¹

Una de las recomendaciones que se dan es utilizar apelaciones a las convenciones o de obediencia a la autoridad, fuentes estas que cuentan con el respeto de la mayoría de los sujetos con prejuicio.

La solución ideal para Adorno y sus colegas sería que todas las personas prejuiciosas se sometieran a terapia psicológica individual, se supone que psicoanalítica, puesto que al fin y al cabo son personas enfermas. Esto es obviamente inviable, primero por un problema de carencia de personal y de recursos suficientes, y luego porque los sujetos, y precisamente los más

⁴⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 973

⁴¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 973

afectados, se negarían a ello. Sin embargo, ciertas técnicas que se emplean en psicoterapia pueden ser adaptadas para su uso con grupos o incluso a gran escala. Estas técnicas no influirían sobre los etnocentristas extremos, pero sí podrían ser eficaces con los intermedios que son la mayoría. Para que la situación mejorara en el futuro, sería deseable poner en práctica un programa de educación infantil que produjera personalidades no prejuiciosas, en el que "lo único realmente esencial es que los niños sean amados genuinamente y tratados como seres humanos individuales."⁴² De nuevo, esto presenta problemas insolubles. Los padres, por el contrario, tenderán a reproducir en sus hijos el tipo de educación que ellos recibieron.

Por tanto, hay que recurrir a otros factores sociales para tratar de modificar la situación. Conviene insistir en que la apelación a medidas sociales se produce por la imposibilidad de poner en práctica las correcciones psicológicas de tipo individual que constituirían la auténtica solución. Además, estas medidas sociales son apreciadas no por su valor inmanente o por su propia naturaleza, sino en tanto en cuanto tienen un influjo psicológico en la modelación de las personalidades de los individuos.

"Parece obvio por ello [por la imposibilidad de un programa de educación infantil] que la modificación de la estructura potencialmente fascista no puede ser conseguida sólo por medios psicológicos. ... Querriamos insistir simplemente en que en los consejos o mesas redondas donde el problema se trate y se planeen acciones el psicólogo debería tener voz. Creemos que la comprensión científica de la sociedad debe incluir una comprensión de lo que hace a la gente, y que es posible tener reformas sociales, incluso amplias y sistemáticas, que aunque deseables

⁴². Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 975

en sí mismas no cambiaran necesariamente la estructura de la personalidad prejuiciosa."⁴³

Esas medidas a tomar deben promover el aumento de la autoconciencia de las personas, ya que como vimos antes el fascismo se considera algo irracional, con efectos negativos e impuesto sobre la gente, con lo que un mayor grado de conciencia podría eliminarlo. Esta 'mayor capacidad para verse a sí mismos' no se puede alcanzar a juicio de los autores por medios manipulativos (de la psicología moderna), por muy científicos que éstos sean, puesto que la autoconciencia y la manipulación son antitéticas. Pero ellos tampoco parecen ofrecer una alternativa.

Por su parte los miembros de las minorías no pueden hacer nada por evitar el prejuicio, porque cualquier cosa que hagan, incluso si manifiestan conformidad con los patrones de la mayoría, será interpretada negativamente, conforme a lo que hemos llamado tendencia a la autoconfirmación de los estereotipos y subsiguientemente del prejuicio:

"Para el individuo prejuicioso, el negro es 'gris'; si se encuentra sin embargo uno de logros sobresalientes, se supone que es mera sobrecompensación, la excepción que prueba la norma. No importa lo que el negro sea o haga, se le condena."⁴⁴

"las mismas tendencias a la conformidad que son alabadas en el endogrupo pueden ser condenadas en el exogrupo. ... es una conclusión necesaria de este estudio que el destino último de una minoría no depende primariamente de lo que ese grupo pueda hacer."⁴⁵

⁴³. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 975. El subrayado es mío.

⁴⁴. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 616

⁴⁵. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 974

6. Conclusiones.

Una de las conclusiones fundamentales a que llegan los autores es que las personas con prejuicio, pese a su mayor sintonía con los valores predominantes en la sociedad, se encuentran en una situación más insatisfactoria. Las personas tolerantes tienen un mayor bienestar interior. Una buena razón para dejar el prejuicio.

"Aunque hay razón para creer que los prejuiciosos son los más recompensados en nuestra sociedad en lo referente a valores externos..., no tenemos por qué suponer que los tolerantes tienen que esperar y recibir sus recompensas en el cielo, por así decirlo. En realidad hay buenas razones para creer que los tolerantes reciben más gratificación de las necesidades básicas. Es probable que paguen por esta satisfacción en sentimientos conscientes de culpa, dado que frecuentemente tienen que ir contra los patrones sociales dominantes, pero la evidencia es que son, básicamente, más felices que los prejuiciosos."⁴⁶

Así, las razones para abandonar el prejuicio no estarían exclusivamente basadas en la racionalidad sino que tendrían una implicación emocional muy fuerte.

"no tenemos que suponer que la apelación a la emoción pertenece a aquellos que se debaten en la dirección del fascismo, mientras que la propaganda democrática debe limitarse a la razón y el autocontrol. Si el miedo y la destructividad son las fuentes emocionales más importantes del fascismo, el eros pertenece principalmente a la democracia"⁴⁷

De esta forma, los autores tratan de terminar con un hábito de esperanza y optimismo una obra de la que, por lo demás, lo que se desprende es un acusado pesimismo. Si el prejuicio es una cuestión de la personalidad formada básicamente en los años infantiles que tiende a perpetuarse de padres a hijos. Si las

⁴⁶. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 976

⁴⁷. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 976

influencias sociales que podrían incidir en este proceso están en su mayor parte fuera del alcance de los individuos (grandes procesos de cambio social y de cambio de valores), y las posibles intervenciones a nivel individual son rechazadas por los propios sujetos afectados. Si las intervenciones que hasta ese momento se han llevado a cabo son meros tratamientos sintomáticos que no pueden solucionar el problema sino aplazarlo o desplazarlo. Si los propios miembros de las minorías discriminadas están reducidos a la impotencia porque hagan lo que hagan será usado en su contra. Entonces el panorama se presenta muy negro. Desde la perspectiva psiconalítica, el 'yo' y a veces también el 'superyo' mantienen una desigual lucha contra el 'ello' en la que difícilmente obtendrán una victoria completa.

En resumen, "La Personalidad Autoritaria" es un conjunto de estudios realizados con la finalidad última de comprender quién y cómo es susceptible de aceptar la propaganda fascista, y con el objetivo más inmediato de analizar cómo y por qué se produce el fenómeno del etnocentrismo. Todo ello con el propósito declarado de evitar ambos. La conclusión fundamental a la que llega es que el etnocentrismo y el prejuicio constituyen un síndrome que tiende a generalizarse a todos los grupos distintos al propio aunque pueda focalizarse ocasionalmente en alguno, y se debe a una educación autoritaria y no afectiva en la infancia en la que se aprende a proyectar y desplazar la frustración y la agresividad resultantes sobre los grupos inferiores.

La obra está escrita desde una perspectiva psicologista o cuando menos individualista; la pregunta que se plantea es por qué en un mismo ambiente social unos individuos tienden al

prejuicio y otros individuos no, nunca la contraria; por qué unos mismos individuos manifiestan externamente su prejuicio en unos ambientes sí y en otros no, contra unos grupos sí y contra otros grupos no, por qué la misma actitud desemboca en algunos casos en hostilidad abierta y en otros no, o por qué en unas sociedades y en algunas coyunturas históricas existe mucho más prejuicio que en otros lugares o momentos. Desde este punto de vista el estudio aporta algo más al conocimiento de qué individuos pueden ser más proclives al etnocentrismo y algunas razones para ello, pero no supone en absoluto un estudio global del fenómeno del prejuicio.

La influencia metodológica y teórica de la obra fue muy grande en un principio, pero después se fue difuminando debido a las múltiples críticas y a que su orientación teórica fue perdiendo actualidad con el tiempo. Durante un tiempo fue el clásico por excelencia entre los estudios del prejuicio y su influencia lejana perdura incluso mucho después, aun cuando varios de sus presupuestos teóricos y metodológicos habían sido fuertemente criticados. Un buen ejemplo son los estudios sobre el dogmatismo de Rokeach⁴⁸. Este autor hace hincapié en un enfoque cognitivo, en vez de psicodinámico, para buscar la explicación del sistema de creencias, y defiende que el dogmatismo no se da exclusiva ni preferentemente entre los conservadores (ni entre sus contrarios) sino que hay una cierta ortogonalidad entre las dimensiones de dogmatismo y conservadurismo. Sin embargo y a pesar de estas sustanciales diferencias, su intento de encontrar una tipología de individuos que ayude a comprender mejor el

⁴⁸, Rokeach, M. The open and closed Mind. Basic. Nueva York. 1960.

fenómeno de la rigidez ideológica en temas políticos y sociales, y su sincretismo metodológico son herederos directos de "La Personalidad Autoritaria".

Adorno y sus colegas reconocen la limitación que supone lo peculiar de las muestras estudiadas y proponen incluso la realización de una amplia encuesta para contrastar la generalidad de sus conclusiones. Sin embargo no esta la única ni la principal de sus limitaciones.

Sin entrar a cuestionar aquí la validez de los presupuestos teóricos, la metodología aparece a veces demasiado constreñida por los mismos hasta verse en ocasiones forzada a confirmarlos y, desde luego, imposibilitada de obtener conclusiones en una dirección distinta. Por ejemplo, cuando los codificadores, muy versados en el psicoanálisis y en las hipótesis del estudio, discrepaban en el juicio adivinatorio de si el sujeto tenía una puntuación alta o baja en etnocentrismo, también solían discrepar en las codificaciones de las categorías en el material cualitativo. Hasta qué punto puede descartarse entonces que la impresión general de si el sujeto era prejuicioso o tolerante sirviera de guía a las codificaciones en un sentido confirmatorio de las hipótesis. Si esto último fuera cierto estaríamos cayendo en la circularidad.

"La Personalidad Autoritaria" tiene serios problemas de generalización a otros momentos y, sobre todo, a otras sociedades. Toda la descripción del fenómeno del prejuicio responde a unas coordenadas espacio-temporales muy concretas, los Estados Unidos de la posguerra. De hecho, una de las principales

limitaciones o sesgos que presenta el libro es tratar el problema del prejuicio casi exclusivamente como proveniente de la mayoría hacia las minorías, tal y como sucedía en su colectivo de referencia. La constelación ideológica y de valores en la que confluyen el conservadurismo y el puritanismo social y religioso, el liberalismo económico y el rechazo de un estado intervencionista, el darwinismo social, el autoritarismo y la jerarquización, y la discriminación contra las minorías raciales, tiene un inequívoco sabor (norte)americano. Y aunque puede sin duda ser encontrado en otros lugares y momentos con diversos grados de coincidencia, no puede ser pretendido como molde universal de estudio del etnocentrismo. Toda la descripción de la personalidad autoritaria tiene al menos tanto de documento histórico como de caracterización del perfil universal de la persona con prejuicios. En este punto, volvemos a conectar con lo que ya dijimos sobre el propósito inmediato de la obra, cómo hacer imposible una repetición del nazismo en los Estados Unidos de la posguerra, y sobre la implicación personal de los autores.

Esta fuerte implicación personal y el momento histórico en que se escribió el libro hacen que, en ocasiones, salgan a relucir comentarios que reflejan más que nada las vivencias y la ideología de los autores, o interpretaciones exageradas y gratuitas que van mucho más allá de lo que se desprende de sus propios datos.

"podemos hipotetizar que tan pronto como se permite al prejuicio en cualquier cantidad entrar en las formas manifiestas de pensamiento de una persona, el equilibrio se decanta fuertemente en favor de una expansión siempre creciente de su prejuicio."⁴⁹

⁴⁹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 629-630

"Es un elemento estructural de la persecución antisemítica que comienza con objetivos limitados, pero continúa y continúa sin que se la pare."⁵⁰

"El peligro implícito en el síndrome de 'Dejarse-llevar' (es) una resistencia demasiado grande a usar la violencia incluso contra la violencia"⁵¹

En cuanto a la estereotipia, se define como una tendencia a una categorización rígida, que no admite excepciones y desindividualiza la percepción de los miembros del grupo. La estereotipia es concebida como uno de los componentes esenciales del prejuicio, y afecta tanto a los contenidos cognitivos como emocionales. En un sentido más laxo del término, la palabra estereotipia y sus derivadas parecen aplicarse no sólo a los productos de la categorización sino a cualquier contenido o proceso que implique rigidez y automatismo. Con todo, el concepto de estereotipo se usa en un sentido mucho más restrictivo que el de Lippmann, por ejemplo, y se aplica preferentemente al producto y al contenido de la rígida categorización de grupos sociales concretos. La estereotipia es contemplada como algo patológico, que distorsiona la percepción de la realidad. Llega a controlar este proceso de tal modo que neutraliza la información contradictoria y tiende así a la autopetpetuación.

La función clave de la estereotipia, a la vez cognitiva y emocional, es la de filtro y compartimentalización de la realidad para algunos tipos de personalidades con un 'yo' débil y baja tolerancia a la ambigüedad. Se le reconoce a veces un cierto carácter de simplificación cognitiva general, pero sólo en

⁵⁰. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 624

⁵¹. Adorno, T. W. et al. op. cit. pag. 780

determinados temas de especial complejidad en los que una percepción más ajustada no parece posible. En este sentido, no cabe hablar de universalidad de la estereotipia como en el caso de Lippmann, puesto que no todo el mundo tendría estereotipos (excepto quizá en algunos temas determinados), pero sí de generalidad de la estereotipia porque, en aquellos que la sufren, se manifestaría en todos los temas y contra todos los grupos.

III/ "LA NATURALEZA DEL PREJUICIO" DE GORDON W. ALLPORT

1. Introducción.

En 1954 Gordon Allport, ya por entonces una eminente autoridad en la psicología académica, publica "La naturaleza del prejuicio" que llegaría a ser probablemente su obra más famosa, con la pretensión de resumir todo lo que se conocía en la época sobre el prejuicio. Estamos pues ante un libro con vocación enciclopédica que intenta compendiar todos los enfoques teóricos y todos los resultados empíricos relevantes producidos hasta el momento, y que fue escrito para servir de referencia e inspiración a los investigadores sobre el tema. Al mismo tiempo, está escrito con la simplicidad y el espíritu pedagógico propios de un libro de divulgación dirigido a un auditorio lo más amplio posible, aspectos estos que le permitieron convertirse en un éxito de ventas. Es pues uno de esos raros volúmenes que puede encontrarse tanto en las estanterías del especialista como en las del profano.

Los últimos capítulos, en especial, están concebidos como una guía para la acción concreta y están pensados no tanto para los científicos sociales como para aquellos de los que depende la toma de decisiones políticas y sociales que afectan al prejuicio y en general para todos los que se enfrentan al problema desde un lado o el otro. En último extremo, y al igual que ocurría con "La personalidad autoritaria", es un trabajo realizado no tanto sobre algo como para algo. La finalidad declarada del libro es ver cómo se puede acabar con el prejuicio, y el compromiso

personal del autor es inequívoco. El estudio del prejuicio desde una perspectiva científica, al que la obra no renuncia en absoluto, no es sino una forma de combatirlo mejor. Allport se sitúa en la perspectiva weberiana según la cual los valores del investigador afectan a la elección del objeto y la perspectiva de estudio, pero no mediatizan el carácter científico de las conclusiones si la investigación se lleva a cabo de forma adecuada.

El punto de partida es la confianza del autor en las ciencias sociales para ayudar a remediar los problemas de la sociedad actual, muchos de ellos originados precisamente por el rápido desarrollo de la técnica sustentada en los avances de la ciencias naturales. Por ejemplo, el conflicto intergrupal no es nada nuevo, pero los avances en las comunicaciones han hecho que todos los grupos estén ahora muy 'cerca' unos de otros, en un sentido psicológico, conformando un mundo cada vez más pequeño en el que las posibilidades de conflicto se multiplican. Pero ahora, contra lo que la teología pretendía en el pasado, se sabe que el conflicto no es algo meramente moral sino que puede y debe estudiarse científicamente para su mejor comprensión y, en último extremo, para su control y anulación.

"La ciencia, se ha supuesto falsamente, debería ocuparse del progreso material y dejar la naturaleza humana y las relaciones sociales a un sentido moral no dirigido. Ahora sabemos que el avance técnico en sí mismo crea más problemas de los que resuelve.

La ciencia social no puede de la noche a la mañana compensar la diferencia, ni reparar de un plumazo los daños de la tecnología dejada a su arbitrio. Requirió años de trabajo y billones de dólares lograr el secreto del átomo. Llevará una inversión todavía más grande lograr el secreto de la naturaleza

irracional del hombre. Es más fácil, alguien dijo, destrozarse un átomo que un prejuicio."¹

El optimismo científico del autor se acompaña además de un optimismo antropológico en el que, entre otras cosas, cifra sus esperanzas de poder eliminar el prejuicio, que sería heredero de una situación de conflicto que no puede agradar en el fondo a los participantes.

Allport pasa revista uno a uno a todos los factores que pueden originar o estar correlacionados con el prejuicio, resumiendo los resultados que lo respaldan en la investigación empírica y sus limitaciones. Esto produce a menudo la sensación de un enfoque ecléctico, y parece que el libro aboque a conclusiones diferentes según la parte concreta que se esté leyendo. Con todo, la obra no escapa a un cierto énfasis en lo psicológico y, más concretamente, en lo dinámico, como indicaremos más adelante, pese a que el autor pretenda tomar una perspectiva sintética y equidistante entre las distintas aproximaciones posibles.

"La mejor manera con diferencia de abordar esta multiplicidad de enfoques es admitirlos todos. Cada uno tiene algo que enseñarnos. Ninguno posee el monopolio de la capacidad de comprensión y ninguno es seguro como guía solitario. Podemos establecer como una ley que se aplica a todos los fenómenos sociales que la causación múltiple funciona invariablemente y la ley no se puede aplicar a ningún campo de manera más clara que al prejuicio."²

¹. Allport, Gordon W. The nature of prejudice. Addison-Wesley. 1979. Pag. XVI-XVII.

² Allport, G. W. op. cit. pag. 218

2. El concepto de prejuicio y la categorización.

Allport nos relata la evolución del significado del término prejuicio (en inglés 'prejudice') desde sus orígenes latinos a la actualidad. En tiempos clásicos significaba un precedente, un juicio basado en casos previos. Posteriormente pasó a denotar, ya en inglés, un juicio emitido previamente al análisis de los hechos, y por último se le añadió un tinte emocional.

Las variadas definiciones actuales del término prejuicio que nos ofrece el autor tienen en común tres aspectos fundamentales: uno, es algo infundado, que no se ajusta a la realidad en mayor o menor medida; dos, tiene un fuerte componente evaluativo, usualmente pero no necesariamente negativo; y tres, es una decisión categorial, es decir que afecta a todos los miembros de una categoría por el mero hecho de serlo.

"Quizás la más breve de todas las definiciones de prejuicio es: pensar mal de otros sin suficiente garantía."³

"[Un prejuicio es] Un sentimiento, favorable o desfavorable, hacia una persona o cosa, anterior a o no basado en experiencia real."⁴

"podríamos definir el prejuicio como: una actitud aversiva u hostil hacia una persona que pertenece a un grupo, simplemente porque pertenece a ese grupo, y por tanto se presupone que tiene las cualidades negativas adscritas al grupo."⁵

"El prejuicio étnico es una antipatía basada sobre una generalización deficiente e inflexible. Puede ser sentido o expresado. Puede ser dirigido hacia un

³ Allport, G. W. op. cit. pag. 6

⁴ Allport, G. W. op. cit. pag. 6. Citado del 'New English Dictionary'.

⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 7

grupo en su conjunto, o hacia un individuo porque es miembro de ese grupo."⁶

Profundicemos en esas tres características básicas que definen a los prejuicios.

La primera la definíamos como alejamiento de la realidad. En otras palabras, el prejuicio es un error, que no responde a un patrón objetivo.

El autor le dedica un apartado a intentar demostrar que el prejuicio no es un juicio de valor sino un juicio de hecho, y no debe depender por tanto de los valores del observador. Allport se opone a la argumentación de otros autores, según la cual un prejuicio requeriría además para ser considerado tal el contradecir el consenso normativo imperante acerca del objeto del mismo. Según eso, habría grupos a los que estaría socialmente permitido descalificar y entonces los juicios y las actitudes correspondientes no serían prejuicios. Sólo lo serían aquellos referentes a grupos a los que estuviera mal visto denostar. De aceptar esta visión nos encontraríamos en un relativismo axiológico del que sería muy difícil salir, es decir definir de manera inequívoca lo que es un prejuicio. A no ser que identificáramos prejuicio con desviación social, lo que tampoco nos llevaría mucho más allá. Lo que en el fondo refleja esta postura es la evaluación social negativa que suscita la palabra prejuicio, de modo que cada uno la ve en los demás pero no la reconoce en sí mismo. De hecho, Allport cita un experimento de Dyer⁷ en el que los sujetos reconocen como prejuicio sólo

⁶ Allport, G. W. op. cit. pag. 9

⁷ Dyer, H. S. "The usability of the concept of 'Prejudice'". Psychometrika. 1945. Vol. 10. pag. 219-224

aquello que vulnera una norma social de no discriminación racial, mientras que el rechazo de los niños hacia las niñas o viceversa, por ejemplo, no era visto como tal puesto que se suponía que era lo normal a su edad. Esto no significa, por descontado, que los investigadores tengan que adoptar las definiciones expresadas por los sujetos en general. Muy al contrario, especialmente en materias de alta carga valorativa como ésta.

Los presuntos 'hechos' en que los individuos dicen fundamentar sus prejuicios son por lo general bien rumores, es decir noticias sin fuente clara y sin contrastación, bien recuerdos seleccionados y sobregeneralizaciones a partir de las experiencias del sujeto. Hay que destacar aquí de nuevo la mención pionera, que ya encontrábamos en Lippmann, al recuerdo selectivo como mecanismo involucrado en el mantenimiento del prejuicio y subsiguientemente de la estereotipia.

El propio Allport es consciente de una de las limitaciones básicas de una definición de prejuicio como la suya: la dificultad para determinar cuándo exactamente una actitud está suficientemente fundamentada en la realidad como para no constituir un prejuicio, y la consecuente necesidad de un patrón objetivo de la realidad que nos permita calificar como prejuicio todo lo que se aleje del mismo.

"Nunca podemos esperar trazar una línea clara y rápida entre pruebas 'suficientes' e 'insuficientes'. Por esta razón no podemos estar siempre seguros de si estamos tratando con un caso de prejuicio o de no prejuicio. Sin embargo, nadie negará que a menudo formamos juicios sobre la base de probabilidades escasas, incluso inexistentes."⁸

⁸ Allport, G. W. op. cit. pag. 8

Para poder ver las desviaciones en relación a este patrón objetivo, el autor se embarca en un novedoso análisis de las diferencias reales entre los grupos. Estas diferencias pueden ser a su juicio de cuatro clases:

- Curva 'J' de conformidad. La amplia mayoría de los miembros de un grupo manifiestan un rasgo determinado, y luego hay pequeños grupos que se van distanciando progresivamente de la moda (estadística). Esto se da sobre todo en conductas de fuerte prescripción normativa en una sociedad.

- Diferenciales 'raro-cero'. Son rasgos que se dan raramente en un grupo, pero no se dan en absoluto fuera de él.

- Curvas normales superpuestas. El rasgo se distribuye normalmente entre los miembros de cada grupo, de modo que las medias de ambos grupos pueden ser distintas entre sí, pero una parte de los miembros de los dos grupos comparten las mismas puntuaciones, es decir tienen el rasgo en el mismo grado.

- Diferencias categóricas. Rasgos que son inusuales en dos grupos, pero más en uno que en el otro.

La gente, según Allport, tiende a asumir erróneamente que la mayoría de las diferencias entre grupos son del tipo de la 'curva J', esto es, a pensar que la gran mayoría dentro de un grupo tienen una característica y sólo se admiten excepciones a esta regla. Sin embargo, en realidad las diferencias se engloban a menudo en el tipo de 'diferencias categoriales' o en el de

'curvas normales superpuestas' y son, en todo caso, cuantitativamente pequeñas.

En general, Allport sostiene que cualquier afirmación de diferencia intergrupala inflexible que no admita grados ni excepciones es por definición imposible y por tanto errónea. De hecho, el autor no recoge esta clase de diferencias en su clasificación de los cuatro tipos posibles de diferencias entre grupos. Incluso las diferencias físicas entre razas que parecen algo dicotómico son en verdad una cuestión de grado.

~~"Probablemente en ningún caso pueda decirse que una diferencia grupal distinga cada miembro individual de un grupo de cada no miembro individual. No hay probablemente un solo ejemplo donde cada miembro de un grupo tenga todas las características adscritas a su grupo, ni hay una sola característica que sea típica de cada miembro individual de un grupo y de ningún otro grupo."~~⁹

A estas diferencias erróneas o exageradas entre grupos, Allport opone lo que se dio en llamar la 'teoría de la reputación merecida'. Esta perspectiva, que hoy en día se nos aparece como un tanto ingenua, supone que hay unas diferencias genuinas y cuantificables entre grupos, que la ciencia social puede investigar y establecer de manera inequívoca.

"necesitamos todos los datos que podamos obtener para evaluar la pretendida afirmación de que un grupo odiado merece la hostilidad- que su mala reputación es merecida. Es extraordinariamente importante que la ciencia continúe buscando la verdad sobre las diferencias de grupos. Sólo cuando sepamos los hechos estaremos en una posición que nos permita distinguir falsas sobregeneralizaciones de juicios racionales y la 'reputación merecida' del prejuicio."¹⁰

⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 103

¹⁰ Allport, G. W. op. cit. pag. 104

Las sobregeneralizaciones, es decir las generalizaciones que se extienden más allá de lo que aconseja la realidad, ya sea en el grado en el que se hace la atribución, ya sea en el número de miembros a los que se les hace partícipe de la misma, son muy abundantes, pero no todas ellas reflejan prejuicios. Sólo son prejuicios aquellas que no cambian al enfrentarse a nueva información que la contradice. Los prejuicios serían pues sobregeneralizaciones inmunes a la desconfirmación y en general al cambio.

Con esto enlazamos, por un lado, con lo que hemos llamado tendencia a la autoconfirmación de prejuicios y estereotipos. Por otro, conectamos con el segundo de los puntos centrales de la definición del fenómeno, su fuerte carácter emocional, puesto que es precisamente esta intensa implicación emocional la que produce la resistencia al cambio y a la desconfirmación. Así, "la diferencia entre juicios sin fundamento ordinarios y el prejuicio es que uno puede discutir y rectificar un juicio sin fundamento sin resistencia emocional."¹¹

Si el prejuicio tuviera un mero contenido informativo cedería con mucha mayor facilidad al embate de la información contradictoria. De hecho, entre los dos componentes que el prejuicio como toda actitud tiene - el cognitivo y el evaluativo-, el primero suele adaptarse al segundo hasta el extremo de llegar a hacer ineficaz un intento de cambio que pretenda exclusivamente alterar el contenido cognitivo sin afectar a la carga emocional que tiene debajo.

¹¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 9

"ciertos programas diseñados para reducir el prejuicio tienen éxito en alterar las creencias pero no en cambiar las actitudes. Usualmente, sin embargo, [las creencias] tienen la tendencia resbalosa a acomodarse de alguna forma a la actitud negativa que es mucho más difícil cambiar."¹²

En este sentido puede hablarse de un predominio del elemento afectivo sobre el cognitivo del prejuicio, en lo cual profundizaremos más adelante.

El tercer componente esencial lo hemos definido como una decisión categorial, esto es, que la actitud hacia un grupo se aplica de modo deductivo a todos los miembros del mismo por el hecho de serlo. La consecuencia capital de esto es el pasar por alto las diferencias individuales y, en último extremo, la desindividuación en la percepción y la interacción social.

Las categorías son pues requisito fundamental para que los prejuicios se puedan producir. No hay prejuicio sin categorización previa.

Las principales funciones de las categorías las resume Allport de la siguiente forma:

- permiten etiquetar sucesos nuevos en términos ya conocidos y sirven así de guía para la acción.
- asimilan dentro de sí mismas todo lo que pueda ser categorizado dentro del mismo grupo, mientras esto no entre en contradicción con la necesidad de actuar en el mundo de modo efectivo.
- identifican con rapidez cualquier objeto relacionado.
- saturan todo lo que contienen con el mismo contenido contenido cognitivo y, lo que es más importante, afectivo.

¹² Allport, G. W. op. cit. pag. 13

Las categorías pueden ser más o menos racionales o irracionales, pero las últimas parecen formarse con mayor facilidad.

"Hemos dicho que las categorías irracionales se forman con tanta facilidad como las categorías racionales. Probablemente se forman con mayor facilidad, dado que los sentimientos emocionales intensos tienen la propiedad de actuar como esponjas. Es más probable que las ideas, desbordadas por una emoción más poderosa, se ajusten a la emoción antes que a la evidencia objetiva."¹³

Una muestra más del predominio de lo afectivo sobre lo cognitivo.

3. Qué son los estereotipos.

En consonancia con lo que vimos anteriormente, serán precisamente las categorías irracionales (aunque estrictamente hablando y de acuerdo a la terminología del propio autor no sería la categoría misma lo irracional sino su contenido) las que conformarán el prejuicio. Estas categorías irracionales, con un contenido no ajustado a la realidad y no alterable por la experiencia (en contraposición a lo que denomina 'categorías diferenciadas'), constituirán los estereotipos.

Más en concreto, los estereotipos vienen definidos como las ideas erróneamente atribuidas a la categoría, es decir como la parte cognitiva del prejuicio.

"Tanto si es favorable o desfavorable, un estereotipo es una creencia exagerada asociada con una categoría. Su función es justificar (racionalizar) nuestra conducta en relación a esa categoría."¹⁴

¹³ Allport, G. W. op. cit. pag. 22

¹⁴ Allport, G. W. op. cit. pag. 191. Subrayado en el original.

Pese a hablar de categorías racionales e irracionales, el propio autor subraya luego que el estereotipo no es la categoría misma (la cual debería ser neutra, estrictamente hablando) sino el contenido erróneo que se le asigna. Y lo que es más, rechaza la equiparación que, en su opinión, hace Lippmann de estos dos conceptos.

"Hace más de una generación Walter Lippmann escribió sobre los estereotipos, llamándolos simplemente 'imágenes en nuestras cabezas'. Al señor Lippmann le cabe el mérito de establecer la concepción en la psicología social moderna. Su tratamiento, aunque excelente en la parte descriptiva, fue algo laxo en la teoría. Entre otras cosas, tiende a confundir estereotipo con categoría. Un estereotipo no es idéntico a una categoría; es más bien una idea fija que acompaña a la categoría."¹⁵

Cuando Allport critica explícitamente la confusión que desde su punto de vista se desprende de la obra de Lippmann en cuanto a hacer equivalentes los dos conceptos, lo que en realidad está atacando es el uso neutro de la palabra estereotipo, la cual en su opinión implica necesariamente una atribución falsa, o al menos exagerada, e inamovible.

La definición de estereotipo como racionalizador se corresponde muy bien, una vez más, con la visión de predominio de lo afectivo sobre lo cognitivo. Lo primigenio y primordial es el afecto, es decir, el prejuicio. Y las ideas, el estereotipo, se adaptan a él según las circunstancias. Por eso los estereotipos "no son en sí mismos una explicación completa para el rechazo. Son primeramente imágenes dentro de una categoría ... para justificar un prejuicio de amor o un prejuicio de odio."¹⁶

¹⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 191

¹⁶ Allport, G. W. op. cit. pag. 189

Para respaldar esta visión, Allport cita los estudios clásicos descriptivos de estereotipos de grupos nacionales de Katz y Braly¹⁷ y su repetición 18 años después por Gilbert¹⁸. Comparando estos dos momentos se ve cómo los estereotipos de los distintos grupos han cambiado en los casos en que la relación entre los Estados Unidos y el país en cuestión ha sufrido una variación notable, como conflictos bélicos o alianzas de posguerra. Lo determinante parece ser si la relación, y subsiguientemente la actitud, es positiva o negativa, y a partir de ahí los contenidos concretos parecen adaptarse a ese patrón general. Otro dato que apoya esta tesis es que a menudo los mismos rasgos que son condenados en grupos rechazados son sin embargo aceptados o incluso alabados en colectivos amigos o en el endogrupo, tal y como se describía en "La personalidad autoritaria".

Lo que consigue el estereotipo es evitar una percepción y un pensamiento abiertos con respecto al grupo y a los individuos que son objeto del mismo, sustituyéndolos por su propio contenido prefabricado. De esta forma, el estereotipo logra inmunizarse a sí mismo contra la información contradictoria y, lo que es más importante, proteger también de la misma al prejuicio que está debajo. Así, los estereotipos tienden a la autopropagación, porque rigen la percepción y la interacción con lo nuevo con

¹⁷ Katz, D. & Braly, K.W. "Racial stereotypes of 100 college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1933. Vol. 28, pag. 280-290

¹⁸ Gilbert, G.M. "Stereotype persistence and change among college students. Journal of Abnormal and Social Psychology, 1951. Vol. 46, pag. 245-254.

arreglo a lo ya existente y " hacen que el poseedor vea la evidencia futura en términos de las categorías disponibles."¹⁹

Entre los mecanismos que Allport menciona para explicar esta autoperpetuación se cuentan la percepción selectiva y la memoria selectiva de eventos confirmatorios, que serían investigados empíricamente décadas después.

"Dotado de los estereotipos apropiados, yo estaré sensibilizado a signos de inteligencia en los judíos y de estupidez en los negros, a signos de comunismo en los sindicatos, y a signos de fascismo en los romanos católicos."²⁰

"puede ser que algunas personas tuvieran una vez experiencias desagradables con los primeros vendedores armenios en la vecindad. A través de la memoria y la agudización selectivas estos encuentros fueron sobregeneralizados."²¹

La función justificadora de los estereotipos puede entenderse a un doble nivel. Por una parte, justificación ante los demás, lo que podríamos denominar función retórica. Por otra, justificación ante uno mismo, que conecta con el papel del estereotipo y el prejuicio en la psicodinámica del sujeto.

Pero además de esta función justificatoria, el autor le concede una función cognitiva de simplificación de la percepción y el juicio, que bebe directamente de la fuente de Lippmann.

"El estereotipo actúa tanto como un mecanismo justificatorio para la aceptación o rechazo categórico de un grupo, y como un mecanismo 'de barrido' o selectivo para mantener la simplicidad en la percepción y en el pensamiento."²²

¹⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 190

²⁰ Allport, G. W. op. cit. pag. 190

²¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 190

²² Allport, G. W. op. cit. pag. 192

Además de las dos funciones que cumplen, Allport considera otro factor capital a la hora de explicar la existencia de estereotipos: el uso permanente que hacen de ellos los medios de comunicación social. A través de ellos los estereotipos "son socialmente apoyados, continuamente revividos y martilleados por nuestros medios de comunicación de masas - por novelas, historias breves, artículos de periódicos, películas, teatro, radio y televisión."²³

No es pues de extrañar la dificultad para desconfirmarlos, ya que la gente recibe así ingentes dosis de 'evidencias' adicionales a las que puede encontrar en su vida cotidiana.

De esta forma, tras introducir este factor social, encontramos en Allport las tres dimensiones claves en el estudio de los estereotipos: la cognitiva, la afectiva y la social.

4. Distintas perspectivas teóricas sobre el prejuicio

Un capítulo de la obra está específicamente dedicado a las distintas teorías sobre el prejuicio. En él, Allport resume los enfoques posibles en seis:

- histórico. Atribuye el prejuicio al contexto social y a las circunstancias históricas en un sentido amplio. Como ejemplo se citan el análisis del antisemitismo en Alemania a partir de la pugna del conservadurismo alemán contra el liberalismo y el movimiento obrero en el siglo XIX, o la concepción del racismo como la superestructura ideológica que está debajo de la explotación internacional.

²³ Allport, G. W. op. cit. pag. 200

- sociocultural. Similar al anterior, aunque más centrado en valores culturales. Un ejemplo es el análisis que parte de la premisa de un etnocentrismo básico en todos los grupos, es decir, del sesgo endogrupal.
- situacional. Es lo que resultaría de restarle al enfoque histórico el enfoque sociocultural. Se centra en la 'atmósfera' que hace posible el prejuicio, es decir, en factores sociales más inmediatos. Dentro de este epígrafe se situarían las teorías que explican el prejuicio por conformidad con la norma social dominante.
- psicodinámico. El prejuicio es visto como producto de un instinto inalterable o de una necesidad psicológica del sujeto. El prejuicio es así concebido como un rasgo de la personalidad. El caso más significativo es el de las teorías de la frustración-agresión, en las que el prejuicio es producto del desplazamiento de frustraciones adquiridas en otros contextos a víctimas socialmente permitidas y convenidas.
- fenomenológico. Se estudia exclusivamente la creencia y la percepción de los sujetos acerca del objeto, independientemente de los múltiples factores (culturales, históricos, psicodinámicos, etc.) que puedan incidir sobre esta creencia o percepción. Esta sería la perspectiva de aquellos que estudian sólo los estereotipos acerca del grupo rechazado.
- reputación merecida. Según esto el prejuicio tendría su raíz en las características del grupo objeto del mismo. Cabe señalar que en la medida en que esta teoría sea

cierta en esa misma medida el prejuicio deja de ser tal (en la definición de la propia obra) para convertirse simplemente en una generalización válida.

Entre todas estas perspectivas Allport trata de mantenerse neutral, como vimos anteriormente, y de incorporarlas todas en una visión sintética. En su opinión, cada una aporta algo al problema y ninguna lo explica todo por sí misma.

Veamos ahora cuál es la postura personal del autor en cuanto a las causas y funciones del prejuicio, analizándola desde varias perspectivas posibles.

4.1. El enfoque cognitivo y perceptivo

Desde este punto de vista, el análisis se centra, como comenzamos a ver anteriormente, en la función de las categorías.

No hay una percepción directa de la realidad. El acto mismo de percepción o de cognición se realiza por medio de la selección, acentuación e interpretación de los datos. Su meta es conseguir a partir de un mundo caótico una imagen del mundo ordenada, manejable, razonablemente simple y estable que nos sirva de guía en el mundo. Y en la línea de Lippmann, se afirma que en un mundo donde hay tantos estímulos y tan poco tiempo para decidir, esta imagen del mundo sólo es adquirible por medio de clases o categorías.

"La vida es tan corta, y las demandas sobre nosotros para los ajustes prácticos tan grandes, que no podemos dejar que nuestra ignorancia nos detenga en nuestras transacciones diarias. Tenemos que decidir si los objetos son buenos o malos por clases. No podemos sopesar cada objeto en el mundo por sí mismo.

Reglas aproximadas y rápidas, aunque sean burdas y amplias, tienen que bastar."²⁴

Esta labor de simplificación y de economía cognitiva es todavía más 'eficiente' si las categorías no tienen que adaptarse a cada variación en la realidad, es decir si la categoría está definida por estereotipos. La visión del mundo es más simple, más estable, si está compuesta por estereotipos, y así se ahorra además el tiempo y el coste cognitivo de revisar la categoría con arreglo a la nueva información recibida.

Este esfuerzo de ahorro cognitivo, que el autor llama 'principio del mínimo esfuerzo', nos lleva a una creencia desmedida en la 'esencia' inalterable de las categorías, especialmente de los grupos sociales. Los miembros de un grupo son de una determinada manera que no se puede cambiar. Otro efecto de esta tendencia a la economía cognitiva es la proclividad al maniqueísmo moral. Así, cada categoría es globalmente 'buena' o globalmente 'mala', sin términos intermedios.

Si la creencia en la esencia y el maniqueísmo conducen obviamente a la simplificación de la percepción, la tendencia de las categorías, y especialmente los estereotipos, a resistirse al cambio, lleva a la estabilidad. La información contradictoria es considerada como una excepción o bien reinterpretada para evitar su poder desconfirmador.

"Cuando la evidencia entra en conflicto con las categorías, puede ser distorsionada (a través de la selección, acentuación, interpretación) para que parezca que confirma la categoría."²⁵

²⁴ Allport, G. W. op. cit. pag. 9

²⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 176

En el extremo, esta capacidad para condicionar el sistema cognitivo llega a dejarnos percibir sólo aquello que esperamos y deseamos o ,alternativamente, a hacernos olvidar los casos contrarios. Allport cita un curioso experimento²⁶ donde la cuarta parte de los sujetos con prejuicio racial contra los negros que acababan de ser atendidos por un empleado negro, respondieron que no recordaban haber sido atendidos nunca por un empleado negro, lo cual parecería indicar (en el caso de que respondieran la verdad) una grave alteración de la percepción o del recuerdo.

Evidentemente, el incremento de simplificación que suponen los estereotipos con respecto a la utilización de categorías 'diferenciadas' o reversibles según la experiencia tiene también un alto coste en cuanto a alejamiento de la realidad.

En general, se defiende que "los procesos cognitivos de la gente con prejuicios son en general diferentes de los procesos cognitivos de la gente tolerante."²⁷ Los de los primeros se caracterizan por la rigidez, el maniqueísmo moral, y la intolerancia a la ambigüedad en todos los campos, y los de los segundos por lo contrario. Esta concepción del prejuicio como rector de todo el sistema cognitivo en algunos individuos, incluso en áreas que nada tienen que ver con grupos sociales, es heredera principalmente de 'La personalidad autoritaria', pero ya profundizaremos en esto más adelante.

²⁶. Saenger, G. The Social Psychology of Prejudice: Achieving Intercultural Understanding and Cooperation in a Democracy. Harper. New York. 1953. Capítulo 15.

²⁷ Allport, G. W. op. cit. pag. 175. Subrayado en el original.

Allport le presta atención a dos puntos en especial relacionados con la formación de categorías: la visibilidad y las etiquetas lingüísticas.

La visibilidad, es decir el grado en que los miembros de una categoría son reconocibles a primera vista, juega un papel muy importante en la formación de las categorías, en su mantenimiento y en su saliencia. Cualquier pequeña diferencia física sirve de anclaje para todo tipo de asociaciones y atribuciones. La suposición implícita es que si los miembros de un grupo tienen una apariencia diferente, son en realidad diferentes, y lo son en muchos ámbitos.

Para el perceptor, y muy especialmente para el prejuicioso, es importante que las categorías tengan alguna característica, a poder ser física, que haga a sus miembros fácilmente identificables. Hasta el punto de que, a veces, cuando tal rasgo no existe, se procura encontrar un elemento que haga visibles a los miembros del grupo. Esto es precisamente lo que pretendían los nazis cuando obligaban a los judíos a llevar un brazalete amarillo que los identificara. La necesidad de tal visibilidad es directamente proporcional al grado de hostilidad intergrupala y se incrementa en fases de conflicto. De la misma forma, varios experimentos han demostrado que las personas con prejuicio reconocen mejor a los miembros del grupo rechazado. (En este punto Allport olvida sin embargo señalar que el mayor porcentaje de reconocimiento se consigue a costa de fallos de sobreinclusión, ya que el máximo interés del prejuicioso es que ningún miembro del exogrupo despreciado pase como miembro del

endogrupo, aun a riesgo de cometer el fallo de incluir equivocadamente en el exogrupo a algún componente del endogrupo).

Con todo, pese a la importancia de la visibilidad, no puede olvidarse que ésta por sí misma no produce el prejuicio sino que presta soporte a una hostilidad originaria.

"las diferencias visibles ayudan grandemente al desarrollo del etnocentrismo. Pero lo ayudan más que lo explican. La repugnancia que sentimos sólo puede ser atribuida mínimamente, si puede serlo en absoluto, a la diferencia visible- pese a nuestras racionalizaciones en contrario."²⁸

Las etiquetas lingüísticas, los nombres, desempeñan también un papel muy importante en la génesis de las categorías y por lo tanto del prejuicio. Es la etiqueta la que consigue englobar diversos elementos y experiencias en una única agrupación, en una categoría.

La abstracción que implica la categorización está basada en determinados rasgos y conlleva ineludiblemente el pasar por alto los demás. Además, las etiquetas con un alto grado de saliencia y de potencia impiden una clasificación alternativa e incluso una clasificación cruzada, es decir producto de varias categorizaciones distintas y simultáneas. Un objeto es categorizado de una forma determinada, se le asigna la etiqueta correspondiente, y desde ese momento ya no puede ser nada más que eso.

La etiqueta es prácticamente un requisito para que podamos pensar y actuar en términos intergrupales, incluso para que el

²⁸ Allport, G. W. op. cit. pag. 139

grupo, sobre todo el exogrupo, adquiera su existencia a nivel psicológico.

"Hasta que no etiquetamos un exogrupo no existe claramente en nuestras mentes. ... El uso común del pronombre huérfano ellos nos enseña que la gente a menudo quiere y necesita designar exogrupos ... incluso si no tienen una concepción clara del exogrupo en cuestión. Y mientras el objetivo de la ira permanezca vago y mal definido, el prejuicio específico no puede cristalizar alrededor de él. Para tener enemigos necesitamos etiquetas."²⁹

Cuando tenemos una etiqueta correspondiente a un grupo evaluado muy negativamente, cualquier asociación con esta etiqueta, por accidental que sea, supone el rechazo automático. (Por eso los demagogos suelen basarse en esta asociación con etiquetas odiadas.) El extremo de esta tendencia es lo que Allport llama 'realismo verbal', que consiste en la identificación íntima entre la etiqueta (el significante) y la categoría a la que representa (el significado). La palabra es lo que cuenta, hasta el extremo de que ella misma es odiada o amada, deseada o perseguida. Por eso hay quien exige que se 'retire' un epíteto ofensivo aunque eso no signifique obviamente que se cambie de opinión, y personas que confiesan una ideología determinada no están sin embargo dispuestas a que se les aplique la etiqueta que define a esa ideología. La creencia en el poder de la palabra es tan grande que Allport llega a proponer que "cualquier programa para la reducción del prejuicio debe incluir una buena medida de terapia semántica."³⁰

En la ontogénesis del prejuicio, las etiquetas son aprendidas por el niño antes de que sea consciente de cuáles son los

²⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 183

³⁰ Allport, G. W. op. cit. pag. 187

referentes reales de las mismas. Se produce así lo que el autor llama 'precedencia lingüística'. En primer lugar el niño asimila y aprende etiquetas de las que sólo sabe que son 'palabras potentes' con un fuerte caudal afectivo y las usa ,por ejemplo, para insultar de forma indiscriminada. Con el tiempo se va dando cuenta de a quiénes se aplica en realidad la etiqueta y establece así una asociación entre el grupo y la evaluación inicial que suscitaba la palabra. Al fin, el niño utiliza la etiqueta de manera más precisa con el grupo al que iba dirigida. De esta forma, la etiqueta ha preparado el camino para que el grupo sea evaluado de la forma preestablecida.

4.2. El enfoque motivacional y afectivo

En primer lugar, Allport rechaza la idea de que el prejuicio pueda tener un origen instintivo. En todo caso, admite que sí puede haber alguna raíz análoga del prejuicio, ésta sería la desconfianza inicial hacia el extranjero hasta que pueda ser incluido en una categoría, es decir hasta que se convierta en familiar. Es un proceso de cautela ante lo desconocido presente desde la infancia. Sin embargo, suele durar un breve período hasta la 'familiarización' con el objeto y por tanto no puede ser argüido como una causalidad fundamental del prejuicio. De hecho la hostilidad se produce a menudo contra comunidades con las que se ha tenido bastante contacto y de las que se tiene un cierto conocimiento.

"Si hay un fundamento instintivo para el prejuicio grupal reside en esta respuesta dubitativa que los humanos tienen ante lo extraño. ...Pero incluso esta base 'instintiva' para el miedo o la sospecha hacia

lo extraño no nos lleva muy lejos. La reacción es normalmente poco duradera."³¹

Podríamos hacer mención también a otro extremo que, si bien no viene mencionado explícitamente por el autor como antecedente instintivo o cuasi-instintivo del prejuicio, está igualmente enraizado en lo más profundo de la psicología individual. Nos referimos a la proclividad a valorar y a favorecer lo propio por encima de lo ajeno. En palabras Allport, "la idea más fácil para vendérsela a alguien es la de que él es mejor que otro."³² Esto trasladado a la esfera grupal es lo que hoy llamaríamos sesgo endogrupal.

"Parece haber una ley general relativa a la aceptación de un extraño: su trato depende del grado en que se le atribuya una ventaja o un peligro para la realización de los valores del endogrupo."³³

En resumen, esta tendencia a valorar lo propio sobre lo ajeno sí parece iniciar una senda por la que el etnocentrismo puede aventurarse con facilidad.

En un nivel motivacional más específico, la obra repasa toda una serie de emociones que pueden estar detrás del prejuicio. Entre ellas se incluyen la ansiedad, el miedo y la sensación de amenaza, el ansia por elevar la autoestima y el desajuste sexual (se menciona incluso un estudio donde se aprecia una correlación positiva entre la preocupación por el ajuste sexual y el grado de prejuicio entre los internos de una prisión³⁴). El carácter

³¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 130

³² Allport, G. W. op. cit. pag. 372

³³ Allport, G. W. op. cit. pag. 129

³⁴ Morrow, W. R. "A psychodynamic analysis of the crimes of prejudiced and unprejudiced male prisoners." Bulletin of the Menninger Clinic, 1949, vol. 13. pag. 204-212 .

negativo de todas estas emociones presagia, una vez más, una concepción psicopatológica del prejuicio.

"No podemos por supuesto igualar la paranoia y el prejuicio. Sin embargo la rígida categorización que disfruta la persona con prejuicios, su hostilidad y su inaccesibilidad a la razón son a menudo muy similares al desajuste de un paranoico"³⁵

Las emociones mencionadas anteriormente como antecedentes del prejuicio pueden producirse bien por un conflicto real, o bien, y este es el caso más común, por proyección y desplazamiento de tendencias en la psique del individuo. Esto tiene resonancias inmediatas de Adorno y sus colegas. En efecto y tal como hemos reseñado anteriormente, "La naturaleza del prejuicio" fue escrita tan sólo 4 años después de "La personalidad autoritaria" en plena era de influencia de esta última. Todo el libro, pese a su enfoque múltiple, presenta como influencia teórica principal la versión de la teoría de la frustración-agresión expuesta en el volumen de Adorno, y dedica un capítulo entero, llamado precisamente "La personalidad autoritaria", a exponer los planteamientos y resultados sacados de este estudio, en los cuales apenas nos vamos a extender. Simplemente subrayar que el prejuicio es presentado como un síndrome que afecta a la totalidad de la personalidad del individuo y de su funcionamiento cognitivo, o sea a toda su vida. Este síndrome está vinculado entre otras cosas a la intolerancia a la ambigüedad, al conservadurismo y al deseo de poder, y tiene su origen en las frustraciones provocadas en la infancia por determinados modos de educación. Entre éstos considera preferentemente la educación supresiva, rígida y autoritaria, pero abre el abanico propuesto

³⁵ Allport, G. W. op. cit. pag. 300

por "La personalidad autoritaria" al incluir también la educación descuidada y la inconsistente como generadoras de caracteres proclives al prejuicio. Como apoyaturas empíricas al papel que la frustración puede jugar en el prejuicio se citan estudios donde parece que las personas que sienten culpa o frustración³⁶, o que han sido frustradas previamente a contestar³⁷, manifiestan un mayor grado de etnocentrismo.

Las críticas que recibe el estudio de Adorno y sus colegas son fundamentalmente metodológicas. Básicamente son dos. La primera es trabajar comparando sólo grupos extremos (máximo y mínimo prejuicio) con lo que se corre el riesgo de extremizar las caracterizaciones de los tipos y olvidar lo que ocurre entre la gente digamos normal que es la mayoría. La segunda es que la relación entre el prejuicio y toda una serie de fenómenos se hace siempre unidireccionalmente. Es decir se cogen grupos de alto y bajo prejuicio y se les mide por ejemplo su tolerancia a la ambigüedad, pero nunca se hace a la inversa; nunca se eligen grupos de alta y baja tolerancia a la ambigüedad y se les mide su grado de prejuicio. Este enfoque unilateral puede llevar a conclusiones precipitadas o exageradas.

Pese a todo y a que el mismo Allport es el primero en señalar las limitaciones de la teoría de la frustración-agresión (como el hecho de que no nos ayuda a saber contra quién y por qué se

³⁶. Bettelheim, B & Janowitz, M. Dynamics of Prejudice: A Psychological and Sociological Study of Veterans. Harper. New York, 1950.

³⁷. Lindzey, G. "Differences between the high and low in prejudice and their implications for a theory of prejudice." Journal of Personality. 1950. Vol. 19. Pag. 16-40.

dirigirá la agresión) el enfoque de Adorno sale globalmente fortalecido.

Una de las coincidencias más sintomáticas es el concepto de 'prejuicioso a la inversa' (en inglés 'bigot in reverse') que es una persona con actitudes tolerantes hacia otras razas pero intolerantes contra los que manifiestan etnocentrismo. Este patrón de carácter sería producto de la misma génesis psicodinámica que el caso normal de prejuicio. El significado profundo de esto es, una vez más, que la definición de prejuicio vendría dada no tanto por un conjunto de actitudes concretas sino por un síndrome caracteriológico originado en las experiencias de frustración en la niñez.

En este punto se deja entrever también el tributo que Allport, más allá de su intento de mantenerse en una perspectiva científica y neutral, paga a los valores de su época, en la Norteamérica profundamente conservadora de la posguerra mundial.

"Entre ellos están unos cuantos 'prejuiciosos al revés', que pueden, por ejemplo, odiar a los blancos del Sur tan irracionalmente como algunos blancos odian a los negros. La misma sobrecategorización y la misma psicodinámica escondida pueden estar operando... No parece improbable que muchos agitadores comunistas, batallando por 'la igualdad' sean casos así."³⁸

"No es exacto, por tanto, decir que el radicalismo sea meramente un grado extremo de liberalismo. La significancia funcional de las dos perspectivas puede ser marcadamente diferente. El liberal-igualitario puede sentir que la sociedad funciona bastante bien, tomándolo todo en cuenta, pero que se necesitan mejoras para reforzar el respeto por la persona... Su meta en la vida es el mejoramiento- hacer las

³⁸ Allport, G. W. op. cit. pag. 429-430

cosas mejores. El radical, por otro lado, puede ser una persona cuyo marco total de existencia sea negativista- cargado con odio. Quiere volver las cosas patas arriba sin preocuparse mucho de las consecuencias."³⁹

Continuando con los aspectos emocionales del prejuicio, dos elementos aparecen descritos como claves para determinar si una personalidad será prejuiciosa y percibirá a los demás mediante estereotipos, o por el contrario será tolerante y tratará de percibir la realidad social tal como es.

El primero es la seguridad básica. Una personalidad insegura tendrá que recurrir a cerrarse ante lo ajeno que es siempre percibido como un peligro. Ya veíamos en las explicaciones de Adorno cómo el prejuicio y la estereotipia eran concebidos como métodos de defensa para un 'yo' débil. De este modo, "si esta visión es correcta, el desarrollo de personalidades maduras y democráticas es básicamente una cuestión de construir seguridad interior."⁴⁰

Conectado con la seguridad interna está el segundo elemento: la empatía hacia los demás. Ser capaces de comprender a los demás y a sus motivaciones y ser capaces de ponernos en su lugar promueve la tolerancia y reduce la necesidad de desconfiar.

"Preguntémosnos por qué la capacidad empática lleva a la tolerancia. ¿No será porque una persona que se forma una opinión correcta de otra no tiene necesidad de sentirse aprensiva e insegura? Capaz de comprender exactamente las claves que percibe, se siente segura de que puede esquivar relaciones desagradables si surge la necesidad. La percepción realista le dota con la capacidad de evitar las fricciones y de llevar relaciones exitosas. Por otro lado, una persona que carezca de esta habilidad no puede confiar en su

³⁹ Allport, G. W. op. cit. pag. 432

⁴⁰. Allport, G. W. op. cit. pag. 441

capacidad de relacionarse con los otros. Está obligado a estar en guardia, a colocar a los extraños en categorías y a reaccionar ante ellos 'en masse'. Por carecer de poder de discriminación recurre a la estereotipia."⁴¹

Así pues, la imposibilidad de una percepción, de una discriminación más fina es presentada como el origen de la estereotipia. Pero en este caso las limitaciones en la percepción no tienen una raíz cognitiva sino emotiva en los conflictos del propio sujeto.

Allport considera los aspectos sociales del problema pero como ya dijimos concede mayor énfasis a los psicológicos, entendidos desde un punto de vista psicodinámico. Esto se pone de manifiesto de manera más clara cuando el autor compara explícitamente ambos enfoques:

"Cuando se trata con problemas de formación de actitudes es siempre difícil lograr un equilibrio adecuado entre el enfoque colectivo y el individual. Este volumen mantiene que el prejuicio es en último extremo un problema de formación y desarrollo de la personalidad; no hay dos casos de prejuicio que sean exactamente iguales. Ningún individuo reflejaría la actitud de su grupo a menos que tuviera una necesidad personal, o un hábito personal, que le lleve a hacerlo. Pero también mantiene que una de las fuentes frecuentes, quizás la más frecuente, de prejuicio estriba en las necesidades y hábitos que reflejan la influencia de las pertenencias a los endogrupos sobre el desarrollo de la personalidad individual. Es posible sostener la teoría de tipo individual sin negar que las influencias más importantes sobre el individuo puedan ser colectivas."⁴²

En esta cita tenemos todos los elementos: influencia social, pertenencia grupal, necesidad individual. Pero para Allport, en último extremo es una cuestión de personalidad. Es la necesidad

⁴¹ Allport, G. W. op. cit. pag. 436. El subrayado es mío.

⁴² Allport, G. W. op. cit. pag. 41

individual la causalidad última del prejuicio y la que regulará la influencia social. La sociedad puede proporcionar o determinar el objeto contra el que se ejerce el prejuicio, pero la motivación es interna e individual. Y, como en "La Personalidad Autoritaria", la principal influencia de la sociedad se ejerce precisamente por medio de su ascendiente en la formación de la personalidad de los sujetos. Dentro de esta concepción, podríamos imaginarnos al prejuicio como un vehículo cuyo volante está dirigido por actitudes sociales, pero cuyo motor y combustible son patrimonio de la personalidad y, más concretamente, del subconsciente.

4.3 El enfoque social

La afirmación más relevante desde este punto de vista la hace Allport cuando dice que "el efecto neto del prejuicio ... es colocar al objeto del prejuicio en una situación desventajosa no merecida..."⁴³. Esto nos habla ya de una funcionalidad social, no meramente psicodinámica, y nos acerca a lo que sería un análisis a nivel intergrupar del prejuicio. Sin embargo, el autor no desarrolla apenas esta línea prometedora.

Otra función que cumplen los miembros de los exogrupos es servir de referencia comparativa para aumentar el estatus propio. Denostando a ciertos grupos y comparándose al tiempo con ellos uno puede mejorar su autoestima y su sensación de estatus. Murphy⁴⁴ considera de hecho a este 'hambre de estatus' como una

⁴³. Allport, G. W. op. cit. pag. 9

⁴⁴. Murphy, G. Prefacio a Hartley, E. Problems in Prejudice. King's Crown. 1946.

de las raíces del prejuicio. Estos planteamientos de necesidad de aumentar el estatus por medio de la comparación intergrupala pueden ser considerados como versiones pioneras de la teoría de la comparación social y de la teoría de la identidad social. Con vistas a la comparación conviene que los exogrupos estén relativamente cercanos. Si los grupos estuvieran muy lejos la comparación podría perder sentido, al menos en lo que se refiere a derivar de ella una mejor autoestima. Esto parece contribuir a la explicación de varios estudios en E.E.U.U. que han encontrado una mayor xenofobia hacia los negros en las clases bajas blancas, y hacia los judíos en las clases altas.

Se generan así incluso expectativas sociales de sesgo endogrupal en la valoración y el trato con los grupos. Se espera de los individuos que valoren y se comporten mejor con los miembros del endogrupo que con miembros de exogrupos. Se produce de esta forma una interesante situación donde determinadas conductas que parecen responder a motivaciones individuales (ansia de autoestima) vienen reforzadas por las expectativas y las normas sociales que se generan a partir de las primeras.

Aunque como vimos anteriormente la necesidad interior es la cuestión capital que determinará si las actitudes de cada individuo serán tolerantes o etnocéntricas, también se le otorga un papel importante a la conformidad con los valores sociales dominantes. Se acepta incluso que en algunos casos esta convergencia con la influencia social puede ser la causa de que una persona tenga prejuicios.

"En la mayoría de los casos el prejuicio parece tener alguna 'significancia' para el portador. Sin embargo no siempre es así. Muchos prejuicios son una cuestión

de conformidad ciega con las costumbres predominantes."⁴⁵

" La situación debería ser vista como un continuo. Un caso dado de prejuicio puede caer en cualquier punto entre el polo de conformidad superficial y el polo de relevancia funcional extrema."⁴⁶

De la misma forma, también la tolerancia puede provenir de una de estas dos fuentes, por lo que "es deseable hacer una distinción adicional entre tolerancia de conformidad y tolerancia condicionada por el carácter, tal y como hicimos en el caso del prejuicio."⁴⁷

No se puede negar que la conformidad con los patrones sociales dominantes también tiene un valor funcional para el individuo, esto es, la integración con su grupo, de la misma forma que contravenir esta norma comporta los costes inevitables de la desviación social. Pero esta funcionalidad tiene para el autor un carácter mucho más superficial que la funcionalidad psicodinámica.

Allport le dedica cierta atención al proceso ontogenético de adquisición del prejuicio por parte del niño. La necesidad de afiliación del niño hace que absorba los elementos de su ambiente de modo que todo lo familiar llega a ser un valor y el punto de referencia para juzgar lo demás. La incorporación de los valores sociales supone que estos van pasando a formar parte de la propia identidad del niño. Al principio debe aprender a identificarse con lo propio antes de que aprenda a rechazar lo ajeno.

⁴⁵. Allport, G. W. op. cit. pag. 12

⁴⁶. Allport, G. W. op. cit. pag. 286

⁴⁷. Allport, G. W. op. cit. pag. 429

"Hay una buena razón para creer que este prejuicio-de-amor es mucho más básico para la vida humana que su opuesto, el prejuicio-de-odio. ... El niño pequeño no podría existir sin su relación dependiente con una persona que lo críe. Tiene que amar e identificarse con algo o alguien antes de que pueda aprender qué es lo que hay que odiar. Los niños pequeños tienen que tener círculos familiares y de amigos antes de que puedan definir los 'exogrupos' que son una amenaza para ellos."⁴⁸

A los 5 años ya es consciente de su pertenencia a ciertos grupos y su identificación con ellos se va haciendo más consciente. Poco a poco entra en la segunda fase de rechazo total hacia los grupos objeto de prejuicio en su ambiente. El proceso que definimos como precedencia lingüística habrá preparado el camino de antemano proporcionando etiquetas negativas emocionalmente poderosas, que el niño irá aprendiendo a asignar con el tiempo a determinados grupos. A los 10 años, los niños atribuyen todos los rasgos negativos a los grupos devaluados. La siguiente fase consiste en una progresiva diferenciación en la que se aprende qué rasgos deben ser atribuidos a qué grupos e incluso a otorgar ciertas características positivas a grupos globalmente vistos como negativos. Lo que antes era un rechazo meramente verbal se va convirtiendo en una discriminación real. Por último, a partir de los 15 años, los jóvenes aprenden a tener un lenguaje pretendidamente igualitario al tiempo que sus actitudes son etnocéntricas, tal y como hacen sus padres, y a racionalizar sus actitudes.

Por otro lado, Allport examina las condiciones sociales externas que inciden en el prejuicio. Entre los factores

⁴⁸. Allport, G. W. op. cit. pag. 25

estructurales, sociológicos que favorecen el prejuicio menciona los siguientes:

- una estructura social heterogénea
- movilidad vertical y cambio social rápido. La anomía y la inseguridad promueven la búsqueda de cabezas de turco. En algunos estudios se comprobaba que los sujetos con movilidad social descendente eran los más proclives al prejuicio⁴⁹.
- ignorancia y barreras a la comunicación entre grupos, que fomentan los rumores y los estereotipos
- tamaño y densidad de las minorías. Cuando la densidad crece el prejuicio suele agravarse.
- competición directa y conflicto real entre grupos
- explotación de unos grupos por otros

En relación con el prejuicio causado por una lucha real entre grupos que compiten por un mismo objetivo (puestos de trabajo, recursos económicos, etc.), que es la visión defendida por ejemplo por los planteamientos marxistas, Allport hace una puntualización sumamente interesante. Ese conflicto de intereses puede explicar el prejuicio y la estereotipia mutua, pero para que éstos se den hace falta previamente una categorización consecuente en términos de ese endogrupo y ese exogrupo que permita a los actores interpretar el conflicto de esa forma. La misma competición puede ser interpretada de muchas formas, comenzando por las individuales hasta multitud de dimensiones alternativas que pueden servir para categorizar a los individuos en endo y exogrupos.

⁴⁹. Bettelheim, B & Janowitz, M. op. cit. Capítulo 4.

"Cuando un gran número de negros empobrecidos y de blancos igualmente empobrecidos compiten por un número limitado de trabajos, es fácil ver que la rivalidad es genuina. ... Pero incluso en una situación tan realista percibimos la esencial falta de lógica en contemplar sólo al hombre de la otra raza como una amenaza. Un blanco le quita el trabajo a otro blanco con tanta seguridad como lo hace un negro. Lo probable es, por lo tanto que el conflicto de intereses entre grupos étnicos en la misma vecindad no sea totalmente realista. Debe haber también un sentido previo de rivalidad endo y exogrupal antes de que las líneas de la competición puedan ser percibidas como una rivalidad étnica, en vez de individual."⁵⁰

Es tarea de la psicología social explicar por qué entre todas las categorizaciones posibles se elige una determinada para dar cuenta del conflicto.

En cuanto a qué tipo de personas tiende más hacia el etnocentrismo, Allport no va mucho más allá de los tipos de educación que antes describimos. Menciona, eso sí, que parece haber menos prejuicio entre las personas de mayor nivel educativo y, asimismo, que se ha encontrado una relación moderada entre inteligencia y tolerancia. Pero no sabemos hasta qué punto estas correlaciones están mediadas por la clase social.

⁵⁰. Allport, G. W. op. cit. pag. 60

5. Estabilidad y cambio del prejuicio

Hay muchos factores que contribuyen al inmovilismo del prejuicio.

Cognitivamente como ya vimos, lo más económico es percibir la realidad en términos de generalizaciones rígidas y calificar cualquier objeto social de manera maniquea como totalmente positivo o totalmente negativo.

La percepción de grupos sociales es "como todos los fenómenos perceptuales y de memoria, una mezcla de hechos y marcos de referencia y valor que se poseen de antemano"⁵¹. Y estos marcos de referencia tratan de adaptar la percepción para que encaje en ellos. En este sentido, Allport se refiere a un 'principio de cerrazón' ('principle of closure' en inglés) análogo a los principios de consistencia, por el cual una vez establecidos unos patrones actitudinales determinados, todo --es decir el resto de las actitudes e incluso de las percepciones-- tenderá a ser coherente con el mismo.

Entre los mecanismos que permiten la perpetuación de los prejuicios se cuentan la percepción y la memoria selectivas, la excepcionalización (todo miembro que contradiga mi imagen del grupo es una excepción) y la bifurcación. Según esta última, el colectivo se dividiría en dos: los 'buenos', que son los elementos contradictorios con los que yo me encuentro, y los 'malos' que corresponderían a la auténtica esencia del grupo, independientemente de si aparecen con mayor o menor frecuencia que los otros. Todos estos procesos funcionan de modo que "excluyendo unos pocos casos favorecidos, la rúbrica negativa

⁵¹. Allport, G. W. op. cit. pag. 119

queda intacta para todos los otros casos. En breve, la evidencia contraria no se admite ni se le permite que modifique la generalización; más bien es rutinariamente considerada pero excluida"⁵².

Además de las raíces cognitivas, a menudo tenemos un gran interés personal en conservar nuestros estereotipos y prejuicios. Esto tiene orígenes diversos. Por un lado, como sabemos, pueden servir de mecanismos de proyección y regulación de conflictos en la personalidad del sujeto. Por otro lado puede haber un interés social en mantener a ciertos grupos en una posición subordinada. A esto hay que añadirle que los prejuicios suelen estar confirmados y validados por el grupo social al que pertenece el individuo.

Y después de todo, como nos dice Allport, "hemos modelado nuestras generalizaciones de la manera que lo hemos hecho porque han funcionado bastante bien. ¿Por qué cambiarlas para integrar cada nuevo pequeño trozo de evidencia?"⁵³. Al fin y al cabo nuestro objetivo fundamental es perseguir los valores en que creemos y que nos conforman como personas, no buscar la verdad supuestamente objetiva. Esto último es propio de un enfoque científico pero quizá no es razonable pedir y esperar de la gente que adopte tal perspectiva a costa de sus valores.

"Como partidistas de nuestro propio modo de vida no podemos evitar pensar de manera partidista. Sólo una pequeña porción de nuestro razonamiento es lo que los psicólogos han llamado 'pensamiento dirigido', esto es, controlado exclusivamente por la evidencia externa y concentrado en la solución de problemas objetivos. Siempre que el sentimiento o los valores

⁵². Allport, G. W. op. cit. pag. 23

⁵³. Allport, G. W. op. cit. pag. 23

entran estamos abocados a implicarnos en un pensamiento 'libre', 'fantasioso' o 'iluso'. Tal pensamiento partidista es completamente natural porque nuestro trabajo en este mundo es vivir de manera integrada como buscadores-de-valores. Los juicios previos que nacen de estos valores nos posibilitan hacerlo."⁵⁴

Por último hay otro mecanismo que ayuda a inmunizar a los prejuicios contra la información desconfirmante: la propia tendencia de éstos a la autoconfirmación conductual. Los prejuicios y estereotipos caerían de este modo dentro de la categoría de profecías que se cumplen a sí mismas. Opiniones desfavorables sobre un grupo condicionarán nuestra conducta hacia un miembro de ese grupo de modo que será probable que éste reaccione también de modo negativo, confirmando así nuestra propia opinión. Lo contrario ocurriría si la imagen previa fuera favorable, predisponiendo una respuesta también favorable. Esto es particularmente cierto si la imagen se centra en rasgos de atractivo interpersonal.

"Demasiado a menudo pensamos en los exogrupos simplemente como poseedores de ciertas cualidades y en los endogrupos con ciertas falsas imágenes de estas cualidades. La verdad de la cuestión es que estas dos condiciones interaccionan. La manera en que percibimos las cualidades en otros no puede evitar tener un efecto en qué cualidades muestran los otros. ... es probable que haya alguna forma de reflejo desagradable de nuestras opiniones desagradables. Y así se establece un círculo vicioso que tiende, a no ser que se le detenga específicamente, a aumentar la distancia social y a aumentar las bases del prejuicio."⁵⁵

Hay un fenómeno muy relacionado pero diferente que también menciona el autor. La generalización de expectativas y conductas

⁵⁴. Allport, G. W. op. cit. pag. 25

⁵⁵. Allport, G. W. op. cit. pag. 159

determinadas respecto a una persona puede acabar modelando de veras la personalidad de ese sujeto en un sentido convergente.

"La reputación que uno tiene, sea falsa o verdadera, no puede ser martilleada, martilleada y martilleada dentro de la cabeza sin que le haga algo al carácter de uno."⁵⁶

Esto supondría una autoconfirmación del prejuicio y la estereotipia mucho más peligrosa puesto que afectaría no sólo a la imagen que tenemos de otros sino que ayudaría a conformar la misma realidad social a la que la imagen hace referencia. Este es un claro antecedente del concepto sociológico que Merton definiría como 'profecía que se cumple a sí misma' y que tan amplia aplicación ha tenido luego en diversos campos. Como vemos, son muchas las fuerzas que empujan a los prejuicios y a los estereotipos a perpetuarse. Allport considera dos posibilidades para cambiar las categorías con contenido erróneo, los estereotipos.

1) "Hay dos condiciones bajo las cuales una persona no se esforzará en readecuar su campo mental de tal forma que mantenga la generalización. La primera de estas es la algo rara condición de ~~apertura de mente habitual~~. Hay gente que parece ir por la vida con una escasa tendencia a etiquetar. Sospechan de todas las etiquetas, categorías, de las afirmaciones concluyentes. . . .

2) La otra ocasión que posibilita la modificación de conceptos es el mero ~~interés propio~~. Una persona puede aprender del amargo fracaso que sus categorías están equivocadas y deben ser revisadas."⁵⁷

La calificación de la apertura de mente como inhabitual y la cantidad de factores que, como hemos visto, hacen que a menudo el interés propio consista precisamente en mantener los estereotipos no invitan exactamente al optimismo.

⁵⁶. Allport, G. W. op. cit. pag. 142

⁵⁷. Allport, G. W. op. cit. pag. 24

¿Qué hacer entonces? Allport recomienda tomar un enfoque múltiple y utilizar todos los medios posibles, continuando con su tendencia a buscar el equilibrio entre posiciones contrapuestas, en un debate que entonces estaba muy de actualidad en los E.E.U.U.

En primer lugar hay que intentar en lo posible incidir no sólo sobre los individuos sino sobre los grupos sociales en que aquéllos se mueven. Tratar de cambiar las actitudes etnocéntricas de un individuo por otras más tolerantes para que éste vuelva luego a su ambiente habitual donde lo que se refuerza es el prejuicio suele ser una tarea baldía. El mismo autor reconoce la "relativa ineficiencia de los intentos de cambiar actitudes por medio de influir a individuos"⁵⁸.

Para ello conviene poner de manifiesto la contradicción entre el prejuicio y los valores oficialmente dominantes, que Allport desarrolla en detalle. El 'credo americano', propio de un país formado a través de la emigración, consistiría en igualdad de oportunidades para todos independientemente de su procedencia. El 'dilema americano' de Myrdal⁵⁹ consiste justamente en la culpa originada por la fricción entre unos valores universalistas y una práctica diaria con frecuencia discriminatoria. Se menciona un pequeño experimento donde la mejor manera, entre varias posibles, de contrarrestar comentarios racistas parecía ser (a juicio de las personas presentes) el recordar esa contradicción

⁵⁸. Allport, G. W. op. cit. pag. 40

⁵⁹. Myrdal, Gunnar An American Dilemma. Vol. 1. Harper. New York. 1944.

con los valores tradicionales americanos⁴⁰. Esa apelación a la tradición es particularmente efectiva porque el prejuicio suele estar ligado a fuertes dosis de nacionalismo y conservadurismo.

Desde una perspectiva hasta cierto punto inversa, Allport expone lo que llama el argumento estructural. Se basa en la interdependencia sistémica entre todos los componentes bien de la sociedad, bien de la personalidad. Tanto una sociedad como la personalidad de cada individuo representarían sistemas integrados en los que sería imposible alterar un aspecto sin alterar los otros.

"La teoría sostiene además que uno no puede cambiar la segregación, las costumbres de empleo o la inmigración sin desencadenar una cadena de efectos que se acumularían para producir fracturas amenazantes en la estructura total. ... El prejuicio está a menudo tan profundamente imbricado en la estructura del carácter que no puede ser cambiado a menos que la economía interna completa de la vida sea invertida. Tal imbricación tiene lugar siempre que las actitudes tengan 'significación funcional' para el organismo. No puedes esperar cambiar la parte sin cambiar el todo."⁴¹

De esto se deduce la tremenda dificultad del cambio, en primer lugar porque es necesario cambiarlo todo, y en segundo lugar porque este cambio global parece tener carácter de 'fractura' y de gran inestabilidad que pueden ser peligrosas y representar un coste superior al beneficio que se quería lograr. Existe también una continuación del 'argumento' que defiende que las intervenciones sobre el sistema, en nuestro caso contra la discriminación, se producirán tan sólo para restaurar el

⁴⁰. Citron, A. F.; Chein, I. & Harding, J. "Anti-minority remarks: a problem for action research" Journal of Abnormal and Social Psychology, 1950, vol. 45 pag. 99-126

⁴¹. Allport, G. W. op. cit. pag. 504-505

equilibrio perdido y cesarán en cuanto sea recuperado, porque de continuar, producirían una ruptura total. Por ejemplo, unas revueltas raciales podrían traer como consecuencia una suavización momentánea de las leyes sobre las que se basa la discriminación o alguna otra concesión para calmar los ánimos. Pero una vez restablecida la calma, las intervenciones se irán diluyendo, y la discriminación y por supuesto el prejuicio que está debajo subsistirán prácticamente intactos.

Allport le concede en general bastante crédito a esta visión sistémica, sobre todo para explicar por qué tantos intentos parciales no han logrado acabar con el prejuicio. Pero se niega a aceptar todas las consecuencias que algunos teóricos quieren sacar de ella. De seguir rígidamente los postulados de estos últimos habría que concluir que el cambio real es imposible porque el sistema retornaría al equilibrio previo inmediatamente después de cada intervención. Esto evidentemente no es así. Además, el cambio ha de empezar por algún lado, no puede esperarse que surja simultáneamente de todas partes a la vez. La visión sistémica, más que al pesimismo sobre el cambio, debe llevarnos a darnos cuenta de la magnitud de las fuerzas contra las que se lucha.

El libro dedica un capítulo a evaluar la plausibilidad de la intervención legislativa en el problema, hasta qué punto es útil y deseable promulgar leyes que prevengan el prejuicio. La conclusión del autor es totalmente favorable a tal tipo de legislación. Las leyes no van, obviamente, contra el prejuicio sino contra la discriminación, pero remedian al menos la discriminación abierta u oficial y promueven el cambio de

actitudes. El principio parece ser que la conducta repetida (y la legitimación que ésta produce) acaban desembocando en un cambio de actitudes, tal como se ha señalado en muchos estudios de ciencias sociales. Por tanto se espera que las leyes hagan evolucionar las actitudes. Esto es así porque

"las masas de gente no llegan a ser conversos de antemano; más bien son convertidos por los hechos consumados⁶²", especialmente si éstos están en línea con sus propias conciencias.

Aunque sea ineficaz contra los individuos extremos en prejuicio, puede influir sobre la generalidad de las personas etnocéntricas. Además las leyes permiten empezar a cambiar una situación que de lo contrario se perpetúa a sí misma.

"Un argumento final en favor de la legislación paliativa es su capacidad de romper círculos viciosos. Cuando las relaciones grupales son malas, tienden a empeorar. Así, el negro al que se le priva de oportunidades de igualdad en el empleo, la educación, la salud y el desarrollo, se hunde a una posición inferior. Se le contempla entonces como una especie inferior de ser humano y es tratado con desprecio. Sus oportunidades continúan por lo tanto deteriorándose y su situación se vuelve peor. Ni esfuerzos privados ni la educación pueden romper este lío agravado. Sólo la legislación fuerte apoyada públicamente puede hacerlo."⁶³

Las leyes deben evitar en lo posible suscitar culpa entre las personas cuyas conductas está destinada a cambiar, para no provocar resistencias adicionales, a quienes se deben dejar en lo posible oportunidades para 'salvar la cara'.

El primer tipo de legislación que se propone acometer es la laboral, ya que es la que más beneficios puede traer a corto

⁶². Allport, G. W. op. cit. pag. 471

⁶³. Allport, G. W. op. cit. pag. 472

plazo a las minorías y la que menos cuesta conceder a las mayorías dominantes.

La promulgación de las leyes debe ir acompañada de campañas de apoyo y concienciación, pese a que "la propaganda pro-tolerancia es percibida selectivamente. Aquellos que no quieren admitirla en sus sistemas de creencias no tienen problema en evadirla. Usualmente aquellos que la admiten no la necesitan."⁶⁴

La influencia de "La personalidad autoritaria" y de su visión del prejuicio como producto de una personalidad patológica se vuelve a dejar sentir cuando, entre todas las acciones y programas educativos propuestos (dinámicas de grupo, festivales, conferencias, etc.) se destaca uno como ideal:

"Teóricamente, quizás el mejor de todos los métodos para cambiar las actitudes es bajo condiciones de psicoterapia individual porque, como hemos visto, el prejuicio está a menudo profundamente imbricado en el funcionamiento de la personalidad entera."⁶⁵

Luego el método suele ser inviable por insuficiencia práctica de recursos y porque los presuntos 'pacientes', sobre todo los más necesitados, no están con frecuencia dispuestos a ser tales.

El contacto como factor en la reducción del prejuicio ha sido objeto de una controversia histórica que estaba muy de actualidad en la época en que fue escrito el libro. La llamada 'hipótesis del contacto' defendía en su versión más simple que la comunicación directa entre miembros de grupos que se rechazaban mutuamente reduciría el conflicto, entre otras cosas porque el prejuicio parecía estar basado en una información deficiente sobre los exogrupos que podría corregirse con la experiencia

⁶⁴. Allport, G. W. op. cit. pag. 493

⁶⁵. Allport, G. W. op. cit. pag. 495

directa. Allport critica esta visión más simple sin despreciar por ello el contacto como un factor importante. La cuestión no es contacto sí o no, sino qué tipo de contacto.

El contacto para ser efectivo ha de cumplir las condiciones siguientes: igualdad de estatus entre las partes; persecución de objetivos comunes que favorezcan la cooperación (tal y como muestran los experimentos legendarios de los Sherif); metas con sentido para los participantes; evitar la artificialidad; y contar con la sanción de la comunidad.

De lo contrario, muchos de los contactos no tienen ninguna efectividad en la reducción de los estereotipos y el prejuicio y pueden incluso resultar contraproducentes.

"Donde la segregación es la costumbre los contactos son casuales, o si no firmemente congelados en relaciones subordinado-superior.

La evidencia que tenemos indica claramente que tal contacto no disipa el prejuicio; parece más probable que lo aumente.

... estamos sensibilizados para percibir signos que confirmen nuestros estereotipos. De un gran número de negros en el metro puede que seleccionemos el que se comporta mal para nuestra atención y desaprobación. La docena o más de negros que se comportan bien son pasados por alto, simplemente porque el prejuicio monitoriza e interpreta nuestras percepciones."⁶⁶

En resumen, por un lado los mecanismos autopropagadores inherentes a los estereotipos y al prejuicio hacen que entre los contactos habituales primemos los que confirman nuestra preconcepciones y despreciemos al resto. Por otro, las relaciones entre colectivos segregados o jerarquizados están demasiado pautadas como para conseguir una oportunidad de cambio en la percepción mutua.

⁶⁶. Allport, G. W. op. cit. pag. 263-264

De cualquier forma, el contacto, si se hace bajo las condiciones necesarias, tiene la ventaja sobre la mera exposición informativa de promover una mayor implicación emocional que favorezca el cambio. El predominio de lo afectivo sobre lo cognitivo que ya vimos en su momento determina que todo aquello con una carga emocional tenga mucho mayor efecto que lo informativo.

"La información rara vez queda fijada a menos que se mezcle con pegamento actitudinal. Los datos en sí mismos son inhumanos; sólo las actitudes son humanas. El entrenamiento solamente con hechos a menudo tiene uno de estos resultados igualmente abortivos: se olvida pronto, o se distorsiona de tal forma que racionalice actitudes existentes, o a la información se la permite sentarse en una esquina de la mente aislada de los determinantes principales de la conducta práctica."⁶⁷

Otra posibilidad es que los datos tengan éxito en cambiar las imágenes externas, las creencias, pero no las actitudes que están a la base, las cuales podrán expresarse en nuevas creencias negativas. De forma que "derrotado intelectualmente, el prejuicio se mantiene emocionalmente"⁶⁸. Por ello conviene que los programas de cambio de actitudes prejuiciosas incluyan actividades que impliquen emocionalmente al sujeto y no se limiten a transmitir información.

En cuanto a la difusión de mensajes estereotipados en la sociedad y en los medios de comunicación, no se trata de aislar a la gente de los estereotipos, algo que sería imposible en cualquier caso, sino de entrenar a la gente para que sea capaz de diferenciar la información y de detectar los estereotipos.

⁶⁷. Allport, G. W. op. cit. pag. 485

⁶⁸. Allport, G. W. op. cit. pag. 328

Allport anticipa la discusión de la teoría de la categorización sobre el efecto de la categorización múltiple en la reducción de la saliencia de cada una de las categorizaciones individuales cuando afirma que la existencia de muchos objetos sociales de prejuicio reduce la posibilidad de acciones negativas sobre cada uno de ellos, al no poder ser tomados como cabezas de turco exclusiva.

6. Conclusiones.

"La naturaleza del prejuicio" es un compendio enciclopédico de todas las perspectivas y datos acumulados sobre el problema del prejuicio en su época.

El prejuicio está concebido como una atribución categorial, basada en elementos erróneos y con una fuerte implicación afectiva. Defiende por tanto también lo que hemos llamado la concepción patológica de los estereotipos, a los que define como el contenido cognitivo, que no se corresponde con la realidad, de la categoría objeto del prejuicio. Al componente evaluativo del prejuicio se le considera claramente predominante sobre el cognitivo. Dicho de otro modo, los estereotipos son racionalizaciones que se adaptan al contenido evaluativo al que sirven de sustento y justificación. Es usual por ello que los estereotipos cambien para ajustarse a las actitudes evaluativas, y que los primeros cambien y sean corregidos sin que por ello varíen las segundas.

Se acepta sin reservas la especificidad del prejuicio, es decir que una persona puede tener prejuicios en unos campos y no en otros.

Aunque se exponen todas las visiones posibles del prejuicio y se pretende tomar una postura equidistante y sintética, lo cierto es que el libro se escribe bajo la clara influencia de "La personalidad autoritaria" y, bajo su clara influencia, de forma que la consideración psicodinámica del prejuicio es el enfoque predominante. El prejuicio es pues un intento de resolver conflictos generados en la infancia por una educación deficiente.

De este modo, muchas de las críticas vertidas para el libro de Adorno y sus colaboradores, tienen plena vigencia aquí. La primera y más evidente, pese al análisis detallado de los factores sociales y al papel relevante concedido a la categorización (a diferencia de lo que ocurría en "La personalidad autoritaria"), es el excesivo énfasis otorgado a lo psicológico y sobre todo a lo psicodinámico. Con todo, este sesgo es claramente menos intenso que el de Adorno.

Asimismo muchos de los análisis y por supuesto los datos que se mencionan responden a unas coordenadas espacio-temporales concretas, los E.E.U.U. de la posguerra, y no pueden siempre ser generalizables automáticamente a otros contextos. Así por ejemplo cuando Allport afirma que el prejuicio es más fácil de expresar a nivel general que individual.

"Parece una generalización válida decir que una etiqueta étnica despierta un estereotipo que a su vez lleva a un comportamiento de rechazo. Pero esto es especialmente cierto si el proceso discurre a un nivel abstracto e impersonal. Cuando un ser humano concreto está implicado, y cuando una situación desagradable resultaría probablemente de un rechazo cara a cara, entonces la mayoría de la gente sigue sus 'mejores instintos' e inhibe sus impulsos prejuiciosos."⁶⁹

⁶⁹. Allport, G. W. op. cit. pag. 333-334

Aquí el autor está pensando en una situación en la que el prejuicio, aunque contradiga al 'credo oficial', es un patrón cultural extendido y apoyado en muchos grupos sociales, que sin embargo será inhibido ante un caso concreto por la situación que se crea y por su contradicción evidente con otros valores al ser puesto en práctica. Sin embargo en un contexto cultural distinto donde los valores imperantes condenen el etnocentrismo, puede muy bien ocurrir lo contrario. Este el caso de ámbitos donde la descalificación global de grupos sociales, el 'racismo', aparece claramente condenada, y donde en cambio individuos concretos son claramente discriminados por su pertenencia grupal, aunque no se acepte que ésta sea la causa y se atribuya a la naturaleza de esos individuos concretos. En tal caso, la discriminación a nivel individual es mucho más fácil que el rechazo abstracto o general.

Este es tan sólo un ejemplo para mostrar que el libro está escrito con la mente en un contexto histórico-geográfico determinado. No podía ser de otra forma en una obra elaborada fundamentalmente con una intención de intervención social para la supresión del prejuicio, puesto que la intervención, mucho más que la teoría, ha de estar siempre diseñada específicamente para la situación sobre la que se quiere incidir.

El libro pasa revista a los numerosos mecanismos que llevan a los estereotipos y al prejuicio a perpetuarse y a ser refractarios a los mensajes que los contradicen. Estos mecanismos son tanto de tipo psicodinámico como cognitivo y social y se basan en la mayor economía de los estereotipos y prejuicios en esos tres campos mencionados. Juntos presentan un panorama

inquietante, en el que lo más difícil o inusual parece ser a veces la propia tolerancia.

"La persona democrática de una forma madura debe poseer sutiles virtudes y capacidades: una habilidad para pensar racionalmente sobre causas y efectos, una capacidad para formar categorías adecuadamente diferenciadas con respecto a los grupos étnicos y sus rasgos, una disposición de dar libertad a los demás, y una capacidad para emplearla constructivamente para uno mismo. Todas estas cualidades son difíciles de conseguir y mantener. Es más fácil sucumbir a la sobresimplificación y el dogmatismo, repudiar las ambigüedades inherentes a una sociedad democrática, exigir certeza, 'escapar a la libertad'.⁷⁰

En esta última cita queda patente la íntima vinculación que el autor establece entre prejuicio y democracia. El prejuicio es una gran amenaza a la democracia y el humanitarismo. De ahí la importancia de la batalla contra el mismo.

Pilares para la esperanza son, desde su perspectiva, la sólida fe en la ciencia social para desenmascarar la irracionalidad y para descubrir la verdad sobre los grupos sociales, y la convicción de que el prejuicio contradice las más íntimas tendencias afiliativas del hombre.

⁷⁰. Allport, G. W. op. cit. pag. 515

CAPITULO III. HISTORIA DEL CONCEPTO EN CIENCIAS SOCIALES Y DE LA INVESTIGACION ASOCIADA AL MISMO

Hemos visto ya el origen etimológico del término, su significado en el lenguaje corriente y, ya en el campo de la ciencia social, la visión que de él tienen tres de los autores más relevantes.

Se trata ahora de afrontar el papel del concepto en las ciencias sociales a través del tiempo, el desarrollo de las investigaciones a las que ha dado lugar, y las polémicas más importantes en las que ha estado y está envuelto.

Para acometer en detalle la tarea delineada en el párrafo anterior no bastarían siquiera todas las páginas de este trabajo. No es éste tampoco el propósito central del mismo. Aspiramos pues sólo a ofrecer una visión sintética del concepto de estereotipo y de la investigación ligada al mismo. Nos daríamos por satisfechos si lográramos dar una idea somera pero clara de su evolución, contextualizar históricamente la problemática, y sugerir algunas reflexiones críticas sobre los puntos controvertidos más destacados.

Por tanto, este apartado no se aborda con pretensiones exhaustivas ni enciclopédicas. No se va a intentar incluir todas las investigaciones sobre estereotipos ni se pretende siquiera haber tratado todos los enfoques posibles (ya realizados o hipotéticos) de la cuestión. La única intención es presentar brevemente un panorama que sea en lo posible amplio, comprensible, coherente y crítico.

Se irán mezclando referencias al desarrollo histórico con el análisis de problemas teóricos concretos, en vez de una

división sistemática en estos dos apartados, en aras de una redacción más ágil.

1. Los primeros casos.

El concepto es introducido en la ciencia social como ya sabemos por Walter Lippmann en 1922. La elección no es gratuita, por supuesto. Su significado tipográfico como un conjunto de moldes fijos, y la extensión de su uso figurativo a contenidos que se repiten sistemáticamente, lo hacían ideal para encarnar la idea que Lippmann quería expresar: un producto de la percepción social construido por los propios perceptores que queda 'congelado' y que es recuperado para jugar un papel muy importante cada vez que se percibe un objeto similar.

El paralelismo con la plancha estereotípica no ofrece lugar a dudas. Pero el ya reseñado uso figurativo aplicado a otros contextos de modo creciente (una frase, una sonrisa estereotipada) convirtió la elección del autor en más plausible y menos metafórica. De hecho, "La opinión pública" no define el estereotipo con precisión y espera que las asociaciones y connotaciones de la palabra en la mente de los lectores ayuden a aclarar su significado.

En general puede decirse que Lippmann concibe el estereotipo como algo ambiguo, constituido por casi cualquier clase de contenido y aplicado a cualquier objeto, construido previamente por el sujeto o (más a menudo) por su grupo, y que se actualiza al percibir otro objeto de su clase. De esto se derivan dos consecuencias fundamentales: una, que se desprende del neoplatonismo que impregna la obra, es la imposibilidad de percepción directa y digamos ingenua, especialmente de los objetos sociales; dos, la estabilidad global de la percepción basada por un lado en la presencia perenne de estos contenidos

categoriales, y por otro en el filtro y la interpretación convergente que los mismos hacen de la nueva información. Así, las probabilidades de cambio de las creencias y las imágenes sociales son más reducidas de lo que lo serían en un ámbito de percepción ingenua. Sin embargo las posibilidades de esta percepción ingenua son prácticamente inexistentes porque el hombre no posee recursos cognitivos o perceptivos para enfrentarse a cada objeto individualmente y 'partiendo de cero'; el tiempo de que se dispone es limitado y la necesidad de acción es con frecuencia inmediata, sobre todo en un mundo moderno donde las esferas de interés cada vez abarcan un marco geográfico, temporal y conceptual de mayores dimensiones. Por tanto, no se puede hablar sobre la concepción de estereotipo en "La opinión pública" como un mecanismo erróneo o perverso, aunque en ella se contemplen las posibles distorsiones a que éste puede dar lugar.

Pese a todo, la herencia que Lippmann parece haber dejado en la retina de numerosos científicos sociales es la de ser una especie de 'desenmascarador' de los estereotipos como un procedimiento defectuoso de percepción. Muchas de las revisiones teóricas del tema le atribuyen a Lippmann esta visión completamente negativa del estereotipo (Brigham, 1971; McCauley, Stitt & Segal, 1980; Sangrador, 1981). En palabras de una publicación más reciente:

"A esta imagen, que se inserta de hecho entre la persona y el ambiente, Lippmann la llama 'cuasi-ambiente'. Su contenido, que está al menos en parte culturalmente determinado, constituye los estereotipos. En efecto, los estereotipos son vistos como 'imágenes' simplificadas del mundo social. Aún más, son considerados indeseables porque son incorrectos respecto a los hechos, son rígidos y

resistentes a la educación, y están generados por un proceso de razonamiento inferior al óptimo que representa el cortocircuito o la evitación de la inteligencia."¹

Como tratamos de demostrar en el análisis de su obra, creemos que muchos de estos extremos no tienen fundamento.

De las tres críticas que se le atribuyen al 'estereotipo de Lippmann' tan sólo una se sostiene: la rigidez frente a información desconfirmante puesto que ésta es filtrada e interpretada en relación al contenido previo. Los estereotipos son estructuras añadidas y como tales distantes de los datos primitivos, lo cual no significa que sean incorrectos o falsos respecto a los mismos. En cuanto al 'procedimiento inferior al óptimo' o irracional (Brigham, 1971), no es sino el único posible para el autor en casi todos los casos; con lo que si el óptimo es impracticable, deja de ser tal automáticamente.

Para concebir algo como un error se ha de tener una alternativa correcta y factible, que no es el caso. El concepto de sesgo, que podría argüirse como más neutral, necesita sólo un patrón 'neutro' con el que compararse, independientemente de cuál sea el correcto. Pero cuando la alternativa 'insesgada' es inviable, calificar un proceso de sesgo tampoco nos llevará mucho más lejos.

Y lo que es más, "La opinión pública" no sólo considera la estereotipia como un mecanismo inevitable sino eficiente, puesto que en la realidad se dan regularidades, y por tanto muy positivo para ayudar al hombre a enfrentarse al mundo.

¹. Hogg & Abrams (1988) pg. 66-67

Por otro lado, el origen etimológico del término avala la rigidez, la invariancia por la repetición sistemática, pero en modo alguno la falsedad (aunque posteriormente alguna de las ramificaciones del significado en el lenguaje corriente haya derivado en ese sentido). La plancha estereotípica es artificial e invariable en cada una de sus reediciones, pero no puede decirse en absoluto que sea falsa. Al contrario, la raíz etimológica del concepto abonaría la utilidad y la economía del procedimiento, del mismo modo que la introducción de la estereotipia en las artes gráficas supuso un ahorro y un provecho indudables.

Curiosamente parece que los procesos de percepción, interpretación y memoria selectiva, que Lippmann postula por vez primera como mecanismos de perpetuación de los estereotipos, han funcionado perfectamente en este caso. Así, se citan preferentemente unos pasajes del libro y no otros, y todos se interpretan bajo el mismo prisma negativo. Asimismo, otro de los procesos de percepción social que Lippmann menciona en el origen de muchas distorsiones, la referencia a fuentes indirectas, también parece de plena vigencia aquí; unos autores parecen tomar el contenido de otros (se repiten exactamente las tres críticas mencionadas al estereotipo). Sin embargo, cuando mucho más tarde llegue la explosión del cognitivismo algunos autores recuperaran entre sus fuentes a un 'nuevo' Lippmann y a las ideas pioneras que él lanzó en este sentido (Ashmore & Del Boca, 1981).

De cualquier modo, dado que lo definido realmente como real es real en sus consecuencias, Lippmann ha quedado en muchos

casos como un pionero de la concepción patológica de los estereotipos.

Lippmann no era un investigador social y por supuesto no dejó escuela ni participó, que se sepa, en estudios aplicados. Cuando empiezan a aparecer investigaciones sobre las imágenes que existen sobre varios colectivos sociales (Rice, 1926; McGill, 1931) los autores toman el término acuñado por Lippmann y reconocen su padrinazgo. El título del artículo de Rice ("Estereotipos, una fuente de error juzgando el carácter humano") nos revela la rapidez con que la obra de Lippmann se interpretó en el sentido negativo antes reseñado. En cualquier caso, la función de Lippmann parece haber sido la de acuñar el término y la de aportar ideas y sugerencias, pero no la de marcar la línea de investigación. Podemos especular con que la corriente empírica sobre los estereotipos que se da a partir de los años 30 y 40 y los estudios que en ella se incluyen probablemente se hubieran llevado a cabo también de no haber existido Lippmann (por el interés genuino en las cuestiones grupales detrás de los mismos), aunque posiblemente bajo otro nombre. Estos primeros estudios, básicamente centrados en estereotipos de ocupaciones, consistían en presentar fotografías de personas y pedir a los sujetos que trataran de adivinar la profesión. Conviene insistir en que bajo la ambigua definición de Lippmann hubieran tenido cabida concepciones diversas de estereotipo, y que la progresiva acotación de la misma en el sentido de los contenidos pertenecientes a la imagen de los miembros de un grupo social proviene más del interés concreto de los investigadores que de "La opinión pública".

2. Estereotipos y Prejuicio

Es en 1933 cuando aparece el primer 'clásico empírico' sobre estereotipos. El célebre artículo de Katz y Braly tuvo un efecto crucial en el desarrollo de la disciplina y supone el primer eslabón de una larga cadena de estudios similares.

El reconocimiento de su influencia metodológica es universal. Inventaron una técnica que llamaron 'lista de adjetivos' ('adjective checklist' en inglés) que consistía en suministrar a cada sujeto una lista de 84 adjetivos y pedirle que señalara los que eran más propios de cada grupo étnico. El estereotipo de un grupo consistía en los adjetivos que un mayor número de sujetos escogían para el grupo. Esta técnica hizo furor y se convirtió durante mucho tiempo en la técnica de medición de estereotipos. La facilidad de su aplicación contribuyó a su difusión. Su influencia va incluso mucho más allá de aquellos que la usaron y todavía la usan directamente. Aún hoy en día, y pese a que se han revisado otros contenidos posibles, los estereotipos son mayoritariamente concebidos y medidos como una lista de rasgos personales que se aplican a los miembros de un grupo, casi siempre rasgos de personalidad como lo eran los de Katz y Braly. Muchos autores le han atribuido a esta técnica una gran incidencia no sólo en la metodología sino también en la teoría, por los supuestos teóricos que implica, hasta el punto de que se la ha llegado a ver como la auténtica protagonista del paradigma teórico-empírico (en el sentido kuhniano) que nace con Katz y Braly (cf. Ashmore & Del Boca, 1981).

Un aspecto capital que ya estaba presente en las escasas investigaciones previas con fotografías y que queda fijado en

este 'paradigma' es la inserción del consenso en la misma operacionalización metodológica del concepto. Al tomar los rasgos elegidos por un mayor número de sujetos, que además requieren un porcentaje mínimo para ser considerados, el estereotipo queda enmarcado como un fenómeno de naturaleza social y, lo que es más, producto de un necesario consenso en cuya gestación intervienen diversos procesos también de naturaleza social.

El tercer aspecto crucial del artículo de Katz y Braly es su aplicación de los estereotipos a grupos étnicos, raciales y nacionales. Esta es una asociación que iba a perdurar hasta convertirse en objetivo primordial y casi único de la investigación en estereotipos durante mucho tiempo. Los grupos raciales y étnicos en EEUU, tierra de emigrantes de diverso origen, y en general los grupos nacionales en el inquieto mundo de los años 30 y 40, constituirán el foco de interés.

En relación a esto, hay que mencionar la falacia que se da a veces consistente en atribuir el papel de una nación en el mundo a los rasgos psicológicos de sus ciudadanos. Si la nación invade otros países, por ejemplo, esto se debe a que sus pobladores son 'agresivos'. El estereotipo parece recoger así los caracteres del grupo en su conjunto como actor social aplicados ahora a sus individuos. De hecho, en una replicación de la investigación de Katz y Braly realizada unos cuantos años después por Meenes (1943) con alumnos de la misma universidad de Princeton, los estereotipos de los alemanes y los japoneses se habían vuelto más negativos de acuerdo a su enfrentamiento armado con EEUU. Esta misma evolución se confirmó en otros estudios (Seago, 1947). Esta falacia implica la suposición falsa de que las características

de un grupo como grupo son equivalentes a las características individuales de sus componentes. En el extremo, esto supone la supresión de los elementos estructurales e intergrupales de la realidad social y una visión reduccionista del conflicto social en clave psicologista. En este mismo sentido, se habla de 'carácter nacional'. Esto tiene el peligro añadido de que, mientras el concepto de estereotipo nos refiere a una imagen que poseen determinados sujetos sobre otros, el de 'carácter nacional' designa inequívocamente unos rasgos no en ni para el perceptor sino en el grupo percibido.

Esta falacia puede tener lugar en dos niveles. En primer lugar, puede tener lugar entre la gente normal como parecía mostrar la investigación de Meenes. En este caso los estereotipos se verán indudablemente afectados por este fenómeno y la ciencia social hará bien en estudiarlo y mostrarlo. La otra posibilidad es que se produzca entre los propios científicos sociales, con lo que esta falacia se reflejaría probablemente no sólo en sus teorías sino en su métodos de medición. Este segundo nivel es mucho más preocupante. Recientemente, la primera ministra británica convocó a eminentes historiadores y científicos sociales para, con vistas a plantearse la postura a tomar ante una nueva Alemania unida, deliberar sobre el 'carácter nacional' alemán².

{ El último de los puntos (y no por ello el menos trascendente) que queríamos señalar en el trabajo de Katz y Braly como significativo para el futuro de la disciplina es la visión del estereotipo como un error. Como ya sabemos esto no era algo nuevo y estudios anteriores compartían ya esta perspectiva, pero

². The Guardian. Lunes, 16 de Julio de 1990. pg. 1

este artículo representa un hito importante en la implantación de lo que hemos llamado concepción patológica de la estereotipia. Esta concepción vendría resumida en tres características:

- el estereotipo es negativo, bien porque es producto de un mecanismo defectuoso (de formación o de mantenimiento ante información contradictoria), bien porque su contenido no se corresponde con la realidad
- existe una alternativa 'sana' o digamos neutra que evita los inconvenientes antes citados. (Los enfoques que definen el estereotipo como un sesgo quizá negativo pero inevitable no se encuadrarían por tanto aquí.)
- como consecuencia de los dos puntos anteriores, hay que intentar acabar con los estereotipos

! El artículo de Katz y Braly es por supuesto empírico. Pero no por ello los autores dejan de aclarar su posición doctrinal respecto a este punto:

1240
1241
1242
1243
1244
1245
1246
1247
1248
1249
1250
1251
1252
1253
1254
1255
1256
1257
1258
1259
1260
1261
1262
1263
1264
1265
1266
1267
1268
1269
1270
1271
1272
1273
1274
1275
1276
1277
1278
1279
1280
1281
1282
1283
1284
1285
1286
1287
1288
1289
1290
1291
1292
1293
1294
1295
1296
1297
1298
1299
1300

"Las imágenes estereotipadas de grupos raciales y nacionales sólo pueden surgir en tanto los individuos acepten consciente o inconscientemente la actitud de la falacia grupal sobre el lugar de nacimiento y el color. Para el realista, no hay grupos raciales o nacionales que existan como entidades y que determinen las características de los miembros del grupo. Es verdad que ciertos rasgos de comportamiento pueden ser encontrados más frecuentemente entre individuos de una nacionalidad que de otra, pero el solapamiento es obviamente muy grande. Esto no puede proveer una base real para las entidades-raciales que son aceptadas ordinariamente y aplicadas a los extranjeros (además de a nosotros mismos)"³

O sea que estos autores están tratando de medir desde el principio contenidos sociales falaces e irreales.

3. Katz & Braly (1933) pg. 289

¶ Si unimos esta visión patológica al interés en los grupos étnicos antes señalado, no será difícil comprender la unión íntima entre estereotipo y prejuicio que se va a establecer a partir de ahora. De hecho, los mismos Katz y Braly establecen en una publicación siguiente una ecuación entre ambos términos hasta hacerlos prácticamente equivalentes.

"Así, el prejuicio racial es un conjunto generalizado de estereotipos de un alto grado de consistencia que incluye respuestas emocionales a nombres de razas, una creencia en características típicas asociadas con nombres de razas, y una evaluación de tales rasgos."⁴

¶ Más exactamente el estereotipo se va a convertir en el aspecto cognitivo del prejuicio, que ya se vislumbra cuando Katz y Braly lo definen como una impresión, es decir un contenido cognitivo.¶

"Un estereotipo es una impresión fijada, que se corresponde muy poco con los datos que tiende a representar, y resulta de que definimos primero y observamos en segundo lugar."⁵

¶ Esta concepción del estereotipo como componente cognitivo del prejuicio está implícita en un principio, ya que la manera usual de medir estereotipos lo que mide en definitiva son contenidos cognitivos (rasgos) vinculados a actitudes grupales positivas o negativas. Poco a poco empieza a hacerse explícita hasta aparecer descrita con claridad en la obra de Allport (estereotipo como creencia errónea asociada a una categoría por mor de una actitud previa) y llegar a dominar la disciplina durante muchos años.¶

El prejuicio es una actitud negativa hacia otros grupos que por supuesto viene acompañada o encarnada en una imagen de los mismos. Por tanto era lógico que la investigación sobre

⁴. Katz & Braly (1935) pg. 191-192

⁵. Katz & Braly (1935) pg. 181

estereotipos encajara perfectamente aquí. Además el prejuicio racial era uno de los problemas dominantes de la posguerra, especialmente en sociedades multirraciales. No tenemos que olvidar que si la psicología social está en general muy vinculada históricamente a los EEUU, esto es especialmente cierto por un lado del desarrollo del concepto de estereotipo, y por otro del estudio del prejuicio. En la Norteamérica de los 50 y 60, el prejuicio es definitivamente el problema social dominante durante la época de las luchas por los derechos civiles de las minorías étnicas.

La ciencia social por su propia naturaleza suele responder a las coordenadas sociales de su tiempo. La investigación social se efectúa con frecuencia por y para un objetivo social que trasciende la mera ansia 'neutra' de conocimiento o las dinámicas propias de la disciplina. Y, como ya hemos dicho en otra ocasión, esto lejos de ser negativo ayuda a evitar el peligro de una ciencia social autodirigida y socialmente irrelevante. Los estereotipos se convierten pues en una de las herramientas con las que una ciencia social emergente y con un prestigio creciente desde la segunda guerra mundial pretende enfrentarse y acabar con el racismo y el etnocentrismo. Cuando se reflexiona sobre el concepto de estereotipo y su evolución, no conviene olvidar nunca el propósito con el que fue incorporado a la investigación y el contexto norteamericano del que proviene.

En resumen, de los famosos tres componentes de toda actitud, el estereotipo pasa a ser considerado el componente cognitivo del prejuicio. Al ser éste una actitud negativa, los estereotipos estudiados serán predominantemente negativos, aunque la inclusión

posterior del endogrupo en la investigación abre espacio también a los positivos. Además, se analizan preferentemente los estereotipos que la mayoría tiene de las minorías étnicas, que era la forma básica de entender el prejuicio y lo que constituía el problema social en la época.

A lo largo de los años 30 y 40 va aumentando lenta pero continuadamente el número de estudios en los que se tocan los estereotipos.

de Adorno 1950

En 1950 aparece "La personalidad autoritaria", el voluminoso trabajo que se va a convertir en el epítome de la perspectiva psicodinámica sobre los estereotipos. Adorno y sus colegas, sin contradecir en absoluto la concepción precedente, profundizan en la motivación y en la función subconsciente del prejuicio. Se ocupan más de la estereotipia como proceso -uno de los ingredientes del prejuicio- que de los estereotipos. Estereotipia viene a ser la tendencia a englobar sistemáticamente los objetos en categorizaciones rígidas. Esto es producto de un tipo de personalidad determinada que tiene consecuencias en todas las esferas de la vida, tanto emocionales como cognitivas, verbigracia la intolerancia a la ambigüedad. El significado de estereotipo por su parte es perfectamente compatible con el que había tenido en la literatura previa, sólo que ahora es visto como resultado del proceso de la estereotipia y se destaca en él la rigidez. En el extremo de la visión patológica del estereotipo, las personas que tienen estereotipos o tienden a la estereotipia son incluso consideradas casi como psicológicamente enfermas en sí mismas.

Si Lippmann ya había advertido las profundas imbricaciones emocionales y de autodefensa del estereotipo, estos autores profundizan en esta perspectiva y estudian desde una posición psicoanalítica la función de defensa emocional que los estereotipos juegan. Conflictos con los padres debidos a un tipo de educación autoritaria y que quedaron irresueltos en la niñez provocan personalidades con un 'yo' debilitado que necesitan de muletas como los estereotipos para enfrentarse al mundo. Pero en la misma medida en que les defienden del mundo les alejan de él porque no se corresponden con la realidad. Precisamente en este alejamiento y en esta reificación de la realidad basan su poder defensivo.

El estereotipo queda consagrado entonces como algo negativo, erróneo e inmune a la desconfirmación, y lo que es más importante, propio sólo de personalidades 'enfermas'. Es un recurso, fallido de todas formas como todos los mecanismos de defensa, al que uno se ve abocado cuando la personalidad está dañada y es incapaz de enfrentarse al mundo tal como es.

["La personalidad autoritaria", realizada por científicos de reconocido prestigio, reúne un volumen considerable de investigaciones, presenta la innovación metodológica de una multiplicidad de técnicas diferentes empleadas de modo convergente sobre un mismo problema, y está en línea con el auge del psicoanálisis aplicado a ciencias sociales a la sazón. Por todas estas razones, la obra estaba destinada a tener un gran impacto tanto en la teoría como en la investigación. Sin embargo, tras algunos años, las críticas metodológicas y teóricas se empezaron a acumular y su influencia fue en descenso. Con todo,

de la personalidad autoritaria

se llevaron replicaciones del estudio hasta los años 60 (Christie & Jahoda, 1954; Kirscht & Dillehay, 1967). Por su parte y al margen de su formulación concreta, la idea de encontrar en la personalidad un correlato de problemas sociales e ideológicos siguió teniendo desde entonces un gran atractivo para la ciencia social.

El declive del psicoanálisis en ciencias sociales le quitó por otro lado actualidad a la perspectiva teórica de Adorno. Hoy en día la concepción psicodinámica de la estereotipia se ha quedado prácticamente sin partidarios. Tampoco se ha producido desde entonces ningún desarrollo teórico interesante que tome la vertiente emocional como la central en la conceptualización de la estereotipia. "La personalidad autoritaria" queda entonces como máximo exponente de esta concepción.

Sólo cuatro años después del libro de Adorno y sus compañeros aparece, como ya sabemos, otro clásico del género: "La naturaleza del prejuicio" de Gordon Allport. El autor está ampliamente influenciado en general por la concepción predominante en su tiempo y por "La personalidad autoritaria" en particular, con lo que la perspectiva individualista, emocional y psicodinámica sigue siendo fundamental. El estereotipo es visto como la creencia errónea (exagerada cuando menos) asociada a una categoría, y cuya función es la de racionalizar nuestro comportamiento respecto a esa categoría. Como ya señalamos antes, esto viene a ser lo mismo que concebirlo como la parte cognitiva del prejuicio. El concepto de racionalización delata su origen psicoanalítico y revela que hay debajo del estereotipo un

contenido emocional (un prejuicio) al que está destinado a proteger. El estereotipo es de nuevo el escudo del prejuicio. Evidentemente, seguimos de lleno en una caracterización patológica de la estereotipia como algo equivocado y no genuino, que hay que desenmascarar.

Sin embargo y pese a la influencia psicodinámica, Allport intenta en su pretensión enciclopédica desempolvar otros enfoques. Hace un análisis de numerosos aspectos sociales relacionados con el prejuicio, e indirectamente con la estereotipia, y sobre todo rescata elementos cognitivos que ya fueron sugeridos por Lippmann. Menciona por ejemplo mecanismos cognitivos de autopropagación de los estereotipos, como la atención y la memoria selectivas. Más aún, expone de nuevo la idea de que la complejidad del mundo y la urgencia de la respuesta imposibilitan la percepción en detalle de cada objeto en sí y requieren una respuesta en razón a categorías. Las categorías en sí son positivas y útiles aunque se corra el riesgo de hacer juicios de antemano. Pueden a veces contener elementos equivocados pero esto no supone mayor alarma. Es sólo en los casos en que se da un interés emocional en mantenerlas por encima de los datos que vengan de la realidad cuando hay que estar en guardia ante la irracionalidad. Entonces los juicios apresurados se convierten en prejuicios y las categorías diferenciadas en categorías monopolísticas. Estas últimas son las que llevan asociadas una creencia equivocada, un estereotipo, que hace el trabajo sucio de racionalizar el prejuicio.

3. Estereotipo y Categorización.

¶La importancia de la categorización en todo el proceso, que estaba implícita en el análisis de Lippmann, y que Allport saca a la luz y desarrolla en detalle, es sin duda una de sus aportaciones más relevantes. La categorización va a ser el proceso fundamental para el abordaje que los cognitivos harán en la estereotipia casi dos décadas después.¶

Sin embargo, la categorización no era un fenómeno nuevo. El análisis de las categorías data ya de la época clásica. En épocas más recientes, los trabajos de los fenomenólogos en ciencias sociales, aunque con una terminología distinta, nos remiten a un escenario similar. Según los estudios de Alfred Schutz (escritos a partir de la década de los 30 hasta su muerte en 1959), el mundo no es percibido directamente sino por medio de un 'sistema de relevancias' que tomamos de nuestro endogrupo en la socialización. Este sistema de relevancias incluye tanto componentes valorativos como cognitivos, de modo que no sólo el criterio de lo bueno y lo malo sino también el modo de percibir el mundo lo heredamos de nuestra cultura. No definimos la realidad de una manera aleatoria ni tampoco conforme a una estructura autogenerada por el individuo, sino de un modo culturalmente prefijado. Y cuando percibimos un objeto lo que hacemos es tipificarlo de acuerdo a este sistema de relevancias.

"Las pre-experiencias incuestionadas están ... a mano como típicas, esto es, como portadoras de horizontes abiertos de experiencias similares anticipadas. ...

En el lenguaje más técnico de Husserl ... lo que se experimenta en la percepción real de un objeto es transferido aperceptivamente a cualquier otro objeto similar, percibido meramente en cuanto a su tipo. La experiencia real confirmará o no mi anticipación de la conformidad típica con otros objetos. ...

puedo tomar el objeto apercebido típicamente como un ejemplar del tipo general y dejarme llevar al concepto de tipo, pero no necesito en modo alguno pensar en el perro concreto como un ejemplar del concepto general de 'perro'."6

El concepto de tipificación es a la vez más amplio y más complejo que el de categorización, pero contiene los elementos cruciales de este último: un proceso que emplea información del pasado (clasificada de forma discreta) para la percepción de nuevos objetos similares a los anteriores, y genera expectativas y asociaciones concordantes con esa información previa. Un proceso, además, que no necesita de una decisión consciente por parte del perceptor sino que se desarrolla por sí mismo bajo determinadas condiciones.

Sociólogos de esta línea fenomenológica señalan posteriormente de manera más explícita la conexión de toda esta conceptualización con la estereotipia.

"[Dentro de su cultura] la persona tenía realmente esquemas interpretativos preparados 'a mano' para habérselas con una realidad social desconocida; ejemplo de ello, las tipificaciones preparadas (o, si se prefiere, los estereotipos)"7

Esta visión tiene claras resonancias en las ideas de Lippmann, y su parecido se agudiza todavía más en algunas de las metáforas empleadas y en el concepto de la inescapabilidad de este tipo de percepción.

"Los cuasi-conceptos de la vida normal tienen un objetivo eminentemente pragmático: proporcionar un 'plano para la vida'. Estos mismos cuasi-conceptos, aplicados pragmáticamente a la vida cotidiana son los que Alfred Schutz llamaba tipificaciones y, como demostró suficientemente, la vida social normal

6. Schutz (1971) Tomo I. pg. 7-8

7. Berger & Kellner (1985) pg. 67

sería imposible sin ellos: la gente no sabría 'a qué atenerse' ".⁸

{Toda esta epistemología mantiene por otro lado una gran sintonía con lo que se va a llamar 'Nueva Visión sobre la Percepción' ('New Look on Perception' en inglés) auspiciada por Jerome Bruner a finales de los años 40 y en los 50. Esta corriente comienza con la publicación de un influyente artículo de Bruner y Goodman en 1947, para producir rápidamente una gran acumulación de trabajo empírico pero perder pronto el interés de los investigadores e incluso desaparecer prácticamente ya a finales de los 50.} Años después serviría sin embargo de inspiración para el relanzamiento de un enfoque cognitivo en la psicología social. En lo que nos concierne aquí,} Bruner (1957, 1958) concibe la categorización no sólo como un mecanismo que simplifica una realidad demasiado rica en estímulos sino como un proceso que confiere significado a esos mismos estímulos. En este sentido, "toda experiencia perceptual es necesariamente el producto final de un proceso de categorización"⁹, puesto que es en este proceso donde el estímulo, al ser incluido en una categoría, es colocado en una red de inferencias hipotéticas que lo identifican y le permiten ser interpretado.} La categorización no es entonces un recurso económico para una percepción más rápida sino que constituye el auténtico corazón de la misma percepción.

Esta es pues la misma línea epistemológica de Lippmann y los fenomenólogos que se opone frontalmente a la idea, muy común

⁸. Berger & Kellner (1985) pg. 75

⁹. Bruner (1957) pg. 124

entre los defensores de una estereotipia patológica y entre los estudiosos del prejuicio, de que las actitudes y decisiones categoriales son sospechosas porque ignoran o distorsionan la individualidad de cada objeto, de cada miembro del grupo. Cualquier categorización, según esta perspectiva, contiene dentro un elemento erróneo o al menos una buena posibilidad de falsificación de la realidad. Esta hostilidad a la categorización, a la generalización de acuerdo a la pertenencia a una clase se veía con claridad en la definición de Katz y Braly sobre el estereotipo. La respuesta a esta visión es contundente, basada en la universalidad y la necesidad de la categorización en todos los dominios.

"Se ha dicho, por ejemplo, que un estereotipo es una generalización; pasa por alto las diferencias individuales. Reaccionar hacia una persona como un alemán es olvidar que no hay dos alemanes exactamente iguales. Los estereotipos son 'malos' porque son indiscriminados. Esta caracterización es insuficiente porque no distingue los estereotipos de ninguna otra categoría. La noción de un triángulo rectángulo es también una generalización; pasa por alto diferencias de tamaño y color y localización. Y así todas las categorías son generalizaciones que pasan por alto diferencias. Sin embargo, esto no es necesariamente un mal negocio. Los triángulos rectángulos son todos equivalentes en cuanto que satisfacen el teorema de Pitágoras."¹⁰

Dada la solidez de la respuesta, esta perspectiva no se suele expresar de manera categórica (valga el juego de palabras) sino de forma más matizada. Por ejemplo, aludiendo a que no todas las categorías sino sólo los estereotipos presentan esta sobregeneralización (Bogardus, 1950; Krech & Crutchfield & Ballachey, 1962; entre otros muchos), que impide ser consciente de las variaciones individuales. De hecho, la desindividuaación,

¹⁰. Brown (1958) pg. 365

que es a menudo considerada como una de las características de la estereotipia como ya hemos visto, no supone sino un paso más en esta dirección de no percepción de la individualidad. Sin embargo, y pese a esta versión más moderada, la objeción general sigue siendo también aquí válida. Si se admite que el estereotipo se define por la generalización inválida de rasgos, y no por lo erróneo del contenido de los mismos, no se entiende por qué tenga que ser más errónea la generalización en el caso de grupos sociales que en el de otras categorías de objetos físicos. Una salida a esta cuestión la ofrecen quienes afirman que lo importante no es la generalización en sí sino el valor o la verosimilitud que se le otorga. Este es el caso por ejemplo de Lippmann, o de los que mantienen que una generalización no implica la creencia de que es válida para todos los miembros del grupo y, menos aún, para todos en el mismo grado. Numerosas investigaciones parecen haber demostrado en efecto que para la mayoría de las personas el contenido de las categorías y los estereotipos es de tipo probabilístico y gradual, y no de tipo dicotómico (son o no son).

Con todo, debajo de toda esta cuestión se esconde algo más profundo que debemos resaltar. En nuestra opinión, uno de los problemas centrales a muchas de las polémicas en torno a la estereotipia y que está a la raíz de su vinculación con el prejuicio es el malestar que generan las percepciones y decisiones en razón a la pertenencia a categorías sociales.

En nuestra relación con el mundo en general estamos acostumbrados a percibir las cosas de modo categorial y a tomar decisiones basadas en esas categorías. A menudo, somos

conscientes de que hay bastantes excepciones a la atribución que hacemos a los elementos de una categoría. A pesar de eso, como esa categoría parece justificar ~~en su conjunto~~ dicha atribución, nos resulta útil y nos compensa tomar decisiones basadas en la misma. En principio, parecería que podríamos proceder de la misma forma cuando nos enfrentamos a categorías sociales y que, siempre que la atribución sea acertada en su conjunto, podría seguir siendo igualmente rentable guiarse por las categorías en cuestión. Sin embargo, no deja de producir cierto malestar la idea de que una persona vaya a ser evaluada exclusiva o primordialmente en tanto en cuanto a su pertenencia a grupos sociales. Esto es así, entre otras cosas, porque si nos ponemos a nosotros mismos en esa situación, no nos agrada que nos juzguen sólo en relación a los grupos de los que formamos parte. Especialmente si el juicio es negativo, como es el caso del prejuicio en la gran mayoría de las ocasiones. Sentirnos despreciados porque somos miembros de tal o cual grupo nos parece una profunda injusticia incluso si el grupo en conjunto o en general merece la condena. Por todo ello, a menudo se pide que se trate a los sujetos de uno en uno y no colectivamente.

"Mientras ha llegado a ser axiomático que la gente reacciona negativamente a ser encasillada -'trátame como un individuo' es el grito firme de todos los que desean la liberación- vemos que el proceso de la estereotipia epitomiza la pérdida del caso individual."¹¹

El mismo Lippmann ya había manifestado su incomodidad respecto a las clasificaciones de personas en grupos -que

¹¹. Miller (1982) pg. 6

contemplaba de cualquier forma como inevitables- y su preferencia por una interacción social en términos individuales.

"sentimos intuitivamente que toda clasificación está en relación con algún propósito no necesariamente nuestro; que entre dos seres humanos ninguna asociación tiene dignidad final si cada uno no toma al otro como un fin en sí mismo. Hay una lacra en cualquier contacto entre dos personas que no afirme como un axioma la inviolabilidad personal de ambos."¹²

Esta sensación de ruptura indebida de la individualidad será tanto más fuerte en una civilización individualista como la nuestra, donde se destaca el éxito (y paralelamente el fracaso) individual. Por ejemplo, en el plano escatológico, un aspecto de máximo valor simbólico para una cultura, observamos que la salvación o la condenación son individuales por definición. La concepción del 'juicio final', el juicio justo y exacto por antonomasia y el criterio máximo de 'éxito' o 'fracaso' para una persona, representa una decisión de la divinidad para cada individuo basada en méritos o deméritos estrictamente individuales. Nos resultaría tremendamente chocante que un individuo se salvara o condenara por ser miembro de un grupo, lo cual lesionaría además la imagen de igualdad entre individuos que la mayoría de las religiones proclaman. Esto es por supuesto sólo una parte de un complejo entramado de valores, pero no podemos subestimar su poder simbólico. Los intentos de Allport de poner de relieve la contradicción entre el prejuicio y el valor tradicional norteamericano de la igualdad apuntan en la misma dirección: parece inadecuado o inmoral en nuestro sistema valorativo juzgar a una persona de acuerdo a los grupos a que

¹². Lippmann (1922) pg. 89

pertenece. La bondad o maldad de estos juicios categoriales debería en principio ser la misma independientemente de la conclusión a que llegue dicho juicio, pero es en el caso de juicios negativos o condenatorios (como el prejuicio) cuando la supuesta perversión del procedimiento se muestra como más aparente.

En definitiva hay una cierta resistencia, al menos teóricamente y en un principio, a guiarnos por categorías sociales en nuestras decisiones sobre los individuos. Y parecería lógico entonces que si estamos evaluando a un individuo, el resultado de esa evaluación no tendría que verse afectado (sesgado) por la de los grupos en los que está incluido. Por otro lado, diversos autores han señalado la imposibilidad, por carencia de tiempo y recursos, de enfrentarse a cada estímulo del mundo en sí mismo y la necesidad consiguiente de mecanismos de simplificación. Consideremos ahora la posibilidad contraria, la de una evaluación individualizada de los sujetos. El epitome de ello es el juicio penal en el sistema judicial de un estado de derecho. Aquí el juicio se celebra por supuesto sobre una sola persona, la evidencia está siempre contrastada y autenticada, los testimonios han de ser directos, se investigan todas las posibilidades y la culpabilidad no puede ser concluida de forma probabilística sino concluyente. Condenar o absolver conscientemente a un sospechoso por su pertenencia a un grupo social sería visto como la mayor distorsión del sistema. Así y todo, la composición de los jurados está a menudo controlada para evitar precisamente la influencia producto del grupo de pertenencia del acusado en relación al del jurado. Y diversas

investigaciones han demostrado la posible existencia de sesgos en las decisiones de los jueces en razón a los grupos sociales de los acusados, básicamente étnicos y sexuales.

Por tanto, si ni siquiera en condiciones de máximas garantías puede asegurarse que no intervendrán factores de tipo grupal en la decisión, difícilmente se podrá mantenerlos al margen en la vida cotidiana. El sistema judicial se suele ocupar de atribuciones muy concretas de tipo conductual; en la vida normal en cambio hacemos y necesitamos juicios mucho más complejos donde se atribuyen rasgos, motivaciones y otros constructos de diversa naturaleza. Además, y esto es aún más importante, reflexionemos sobre el coste social que supone el sistema judicial en términos de energías, organización, tiempo y dinero. Pensemos en la cantidad de tiempo y recursos que se gastan para juzgar la atribución de un solo hecho a un solo individuo, un asesinato por ejemplo. Está fuera de duda que este altísimo coste tan sólo es afrontable en circunstancias muy especiales de extrema gravedad, como son las que en principio debe abordar un código penal, y que en la grandísima mayoría de los casos habremos de contentarnos con mecanismos más rudimentarios y evidencias indirectas y probablemente categoriales. Sin embargo, la necesidad de percepciones y decisiones categoriales no va a eliminar el malestar envuelto en este proceso que ya hemos descrito. Hay por tanto una tensión latente e inevitable entre la necesidad y la incomodidad que provoca juzgar a individuos, al menos parcialmente, en orden a los grupos sociales a que pertenecen. Es esta una tensión irresoluble pero que marcará la

dialéctica en torno al concepto de estereotipo, y de modo especial en lo referente a su maridaje con el prejuicio.

4. El fondo de verdad y la falsedad de los estereotipos.

Volvamos de nuevo a la definición de Allport de estereotipo para retomar otra de las polémicas clásicas sobre la estereotipia. Si recordamos, Allport lo definía como una creencia exagerada asociada a una categoría. Lo que nos interesa ahora es la palabra 'exagerada', que nos indica que no está completamente equivocada sino que parte de una alegación real para después extralimitarse y llegar a conclusiones excesivas. Esto nos remite directamente a la controversia del 'fondo de verdad' ('kernel of truth', en inglés). La posición del fondo de verdad no responde en sentido estricto a una concepción determinada sino que se aplica a todos los que defienden que el estereotipo conecta con la realidad hasta cierto punto pero no la refleja con exactitud. Se ha señalado acertadamente (Munné, 1989) que el 'fondo de verdad' implica exactamente su opuesto, es decir una 'superficie' o al menos una parte de falsedad. Con lo cual, quienes defienden esta postura se encuadran paradójicamente en su gran mayoría en la concepción patológica de la estereotipia. Más que nada, el fondo de verdad parece indicar que el estereotipo se formó genuinamente en contacto con la realidad y no de una forma gratuita o ilógica, aunque luego su generalización, extensión o falta de cambio lo conviertan en algo desajustado. Autores de diversas perspectivas como Fishman (1956), Margaret Mead (1956) o Triandis & Vassiliou (1967) han sido incluidos entre los defensores de esta concepción. De hecho, quienes conciben la estereotipia como una sobregeneralización (tal como acabamos de ver) caen de lleno dentro de este epígrafe del fondo de verdad. Diferentes argumentos, muchas veces

contradictorios y en ocasiones bastante peregrinos, han sido empleados para intentar demostrar que los estereotipos tienen que proceder de la realidad, y han de ser verdad en alguna medida. Fishman (1956), por ejemplo, defiende la existencia de una base real que explique el amplio consenso que muchos estereotipos suscitan y el cambio que se produce en los mismos cuando las condiciones políticas, económicas y sociales varían. De este modo, Fishman parece estar sugiriendo una especie de validación convergente de los estereotipos: cuanta más gente los defiende, más reales parecen ser. Vinacke (1957) viene a situarse en una posición parecida cuando afirma que un alto acuerdo interindividual es el mejor índice de que los estereotipos no son un fenómeno subjetivo sino que responden a la realidad, al menos a la realidad social que es la que interesa (independientemente de cuál sea la realidad inmanente de los mismos). Para otros, esto es prueba de justamente lo contrario. Katz y Braly (1935) presentan la consistencia entre los sujetos, especialmente en relación a grupos con los que no se tiene contacto directo, como demostración de que proceden de fuentes inválidas (rumor, etc.).

Triandis y Vassiliou (1967) sostienen que, en los casos en que se tiene contacto 'de primera mano' con el grupo estereotipado, la verdad del estereotipo procede de ese conocimiento directo. En la opinión de otros es precisamente esa cercanía y la implicación que supone la que puede provocar el sesgo. Otro criterio de validez que se ha ofrecido es la coincidencia que se da a veces entre el autoestereotipo de un grupo y el que le adjudican otros grupos (Le Vine, 1965).

En el fondo, la polémica sobre el núcleo de verdad no es sino una parte de la controversia más amplia sobre la verdad o falsedad de los estereotipos. En su amplia revisión de los estereotipos étnicos, Brigham (1971) describe cuatro razones posibles por las que distintos autores les han atribuido, al menos en alguna medida, falsedad: atribución errónea de rasgos, sobregeneralización o exageración, resultado de procesos mentales defectuosos, rigidez o resistencia al cambio. Todos estos apartados nos resultan ya familiares.

Brigham argumenta sin embargo que los criterios exactos para contrastar la validez nunca han sido explicitados. No es el primero en poner de relieve la falta de datos para contrastar esta cuestión. Ya a principios de los 50 La Violette y Silvert (1951) consideraban que los rasgos de los estereotipos eran suposiciones más que características establecidas. En 1965 Roger Brown escribía:

"Para la mayoría de las generalizaciones populares sobre grupos étnicos no hay evidencia con respecto a validez o invalidez, nada que nos diga si los hechos confirman las expectativas. No podemos decir entonces que la objeción a los estereotipos étnicos sea su falsedad demostrada."¹³

Una de las escasísimas investigaciones que aporta evidencia directa, y por ello sistemáticamente citada, sobre la cuestión de si los grupos poseen realmente los rasgos que los estereotipos les atribuyen es el clásico estudio de La Piere (1936). Este investigador comparó el estereotipo sobre los armenios en un condado de California con índices sociales del comportamiento de los miembros de este grupo en relación a los demás, como por

¹³. Brown (1965) pg. 179

ejemplo el procesamiento en causas judiciales. Mientras el estereotipo era bastante negativo, los registros mostraban un comportamiento de los armenios similar al de otros grupos sociales y en algunos casos incluso más positivo. Ha habido autores como Mackie (1973) que han discutido la conclusión final argumentando que en la exposición detallada de la investigación (La Piere, 1930) se encuentran, junto a los rasgos del estereotipo que no coinciden con los de las medidas objetivas, algunos otros que sí coinciden. La operacionalización de indicadores externos para compararlos con rasgos de personalidad es problemática y la elección concreta de los mismos es siempre discutible. En cualquier caso, defender que los estereotipos son falsos porque se haya encontrado uno que no corresponda a la realidad tiene tan poco fundamento como afirmar que son siempre verdaderos porque se haya encontrado uno que lo sea.

En cuanto al punto concreto de la rigidez de los estereotipos, la situación es parecida. Se ha querido diferenciar la rigidez, como resistencia individual a cambiar los estereotipos ante información que los contradiga, de la estabilidad o tendencia a perdurar socialmente a través del tiempo y de diversas generaciones (Fishman, 1956; Sangrador, 1981). Sin negar la utilidad de la distinción entre una resistencia al cambio individual y una social, habría que añadir a la hora de diferenciar entre ambos conceptos un importante matiz connotativo: mientras la palabra 'rigidez' tiene un componente negativo que indica que algo no cambia cuando debería hacerlo, el vocablo 'estabilidad' es mucho más neutral y no prejuzga la bondad o maldad de la continuidad. Si no tenemos en cuenta este

extremo podríamos caer en la contradicción inconsciente de condenar la rigidez individual y a la vez aceptar la estabilidad social.

Sea como fuere, los datos empíricos no abundan sobre ninguno de estos dos conceptos. Sobre la falta de cambio en los estereotipos individuales ante información desconfirmante la ausencia de investigaciones ha sido prácticamente total hasta la más reciente actualidad, cuando el enfoque cognitivo ha empezado a patrocinar algunos estudios. Sobre la continuidad social a través del tiempo no existen como sería de desear verdaderos estudios longitudinales sino investigaciones transversales en diferentes momentos de tiempo. El caso más usual es que alguien decide llevar a cabo un seguimiento de un trabajo previo una vez que ha pasado un cierto tiempo, procurando la máxima fidelidad al método y a la situación originales. Ejemplos de esto los tenemos en las sucesivas replicaciones del estudio de Katz y Braly en Princeton (Meenes, 1943; Gilbert, 1951; Karlins et al. 1969) y en estudios en la India como el de Sinha y Upadhyay (1960), que midieron la influencia de los conflictos fronterizos con los chinos en el estereotipo sobre los mismos. El procedimiento usual es comparar los estereotipos en ambos momentos de tiempo; en la medida que coincidan se habla de estabilidad de los estereotipos, y las variaciones se achacan a menudo a cambios en el contexto social, bien en las relaciones internacionales o bien en el clima social predominante y en las actitudes que lo acompañan (cfr. el efecto de 'desvanecimiento' en Gilbert, 1951). Esta búsqueda de causas externas determinantes que expliquen los elementos no coincidentes del estereotipo

después de un cierto intervalo no obedece tanto al énfasis en una causalidad social de la estereotipia sino a las propias expectativas de estabilidad que tenían los investigadores. Los estereotipos 'deben' ser estables luego si no coinciden, algo especial debe haber ocurrido.

Tanto cuando se habla de estabilidad como de rigidez lo que hace falta es explicitar el patrón con que se está comparando, es decir, qué grado de cambio (y exactamente en qué condiciones) haría falta encontrar para concluir que los estereotipos no son estables o rígidos. O dicho a la inversa, bajo qué situaciones cabe esperar el cambio para, caso de no encontrarlo, hablar entonces de estabilidad o rigidez. Fishman (1956) aporta una visión notablemente clarificadora sobre este punto cuando sostiene que sólo cabe hablar de rigidez cuando los estereotipos se mantienen inalterables en presencia de al menos alguno de los tres siguientes acontecimientos: 1) nueva información; 2) cambios en las necesidades, motivos o intereses de la persona; y 3) cambio en la interacción.

Ante esta carencia de resultados empíricos que apoyen la supuesta falsedad de los estereotipos caben varias tomas de postura. La más evidente parece ser pedir más investigación que permita saber, más que nada, si los rasgos que se les atribuyen a los grupos son ciertos. Si lo son efectivamente, las otras acusaciones contra los estereotipos, como el provenir de procesos mentales defectuosos o la misma rigidez, pasarán a segundo plano si no pierden por completo su sentido. Muchos autores importantes se alinearon originariamente con esta postura. Se necesitaban, argumentaban, numerosos estudios científicos que demostraran de

una vez por todas si los negros son menos inteligentes o no, o si los judíos están en verdad más orientados hacia el dinero. Se trataba de contrastar, como diría Allport, la 'teoría de la reputación merecida' y de separar los estereotipos (inválidos) de las generalizaciones verdaderas. Allport desautoriza con razón a aquellos que, en el fragor de la batalla contra el prejuicio, rechazan la posibilidad de que exista ninguna diferencia real entre grupos. Desde una perspectiva más antropológica Campbell (1967) efectúa una crítica convergente. Señala que mientras la sociología y la antropología admiten e incluso estudian las diferencias entre colectivos sociales y el impacto de éstas en la percepción intergrupal, la psicología da por supuesto que todos los grupos son muy similares entre sí con lo que todos los estereotipos grupales 'deben' ser falsos.

Si el objetivo primordial entonces era luchar contra el prejuicio, la tarea debía consistir en averiguar las características auténticas de cada grupo para poder así desenmascarar las imágenes falsas sobre las que estaba montado el prejuicio. Tradicionalmente los investigadores más lúcidos, incluso entre los que defendían la concepción patológica de la estereotipia, se habían dado cuenta de que para hablar de falsedad había que tener un criterio de validez. La investigación sobre los rasgos auténticos de los grupos podía proporcionar este criterio. Abate y Berrien (1967) comparan por ejemplo el estereotipo, como la imagen atribuida a un grupo, con lo que ellos llaman el 'verestipo', que equivaldría a sus características reales medidas por pruebas supuestamente objetivas (test de personalidad).

Décadas atrás la fe en las ciencias sociales, especialmente tras su papel en la segunda guerra mundial, era mucho más grande que ahora y se esperaba de ella que ayudara decisivamente a resolver graves problemas sociales como el prejuicio.

La tarea de encontrar esos 'vereotipos' no era en cambio ni clara ni simple. Qué instrumentos se deberían emplear, por ejemplo, no era algo ni mucho menos evidente y la decisión sobre este punto distaba mucho de ser unánime. En algunos casos (como la inteligencia) quizá se pudiera llegar a una medida aceptable, pero no así otros. ¿Cómo se mediría por ejemplo el grado en que un individuo es 'astuto' o 'traidor'? ¿Se les preguntaría a los mentirosos con qué frecuencia mentían?

Por otro lado, incluso si se resolviera el tema metodológico, analizar todos los rasgos relevantes de todos los grupos relevantes con un mínimo de fiabilidad podría requerir una cantidad ingente de recursos que podrían dedicarse a mejor causa y que de cualquier forma estaban fuera del alcance de los equipos individuales de investigación social, por no decir de todos ellos en conjunto. En definitiva, la idea de averiguar los 'vereotipos' nos parece desde la perspectiva de finales del siglo XX cuando menos ingenua.

Todos estos inconvenientes y la propia ausencia de investigaciones en este sentido hicieron que los estudiosos fueran desinteresándose poco a poco por los 'auténticos' rasgos de los grupos sociales. Paulatinamente el énfasis va pasando de la falsedad a otras dimensiones de los estereotipos, aunque a menudo estos otros aspectos conservan un significado negativo

encuadrable todavía dentro de la concepción patológica de la estereotipia. Roger Brown por ejemplo afirma que:

"Los estereotipos no son rechazables porque sean generalizaciones que se hayan demostrado falsas; en la mayoría de los casos no sabemos si son verdaderos o falsos -en su forma probabilística ... ¿Qué es objetable acerca de ellos? Creo que su etnocentrismo y las implicaciones de que rasgos importantes son innatos para amplios grupos."¹⁴

Algunos autores empiezan a declarar explícitamente la irrelevancia misma de la cuestión de si los estereotipos son ciertos o no (Campbell, 1967: cfr. Miller, 1982 pg. 22). Se va imponiendo la idea de una ciencia social que estudie el proceso y el contenido del estereotipo en relación a otros factores (sociales, cognitivos, etc.), independientemente de si el contenido es o no verdadero. A partir de ahora quienes concluyan que los estereotipos pueden ser erróneos lo harán refiriéndose a lo defectuoso del proceso de formación, no contrastando la validez del contenido de cada uno. De la misma forma que existe una sociología de la religión que es totalmente ajena al problema filosófico o teológico de si Dios existe o no y (en caso afirmativo) de cuál será el dios verdadero, la ciencia social puede investigar la estereotipia e incluso sus contenidos sin entrar en la cuestión de su validez. Por su parte, muchos psicólogos sociales han tendido (afortunada o desafortunadamente) a concentrarse en los procesos de relación entre el individuo y las actitudes del grupo, dejando aparentemente para otras ciencias sociales la causalidad de los productos sociales del pensamiento y la percepción grupal.

¹⁴. Brown (1965) pg. 181

Desde este punto de vista, no ya la validez sino ni siquiera los contenidos serían de mucho interés para la psicología social.

"Estamos hablando aquí de contenido o estructura, esto es, las constelaciones de características que se cree que se asignan a un grupo antes que a otro. Sin embargo, está bastante claro que en gran medida estas son cuestiones que tienen que ver con el ambiente económico, político y social en el que grupos particulares llegan a ser estereotipados. La cuestión sociopsicológica atañe a cómo el miembro individual de la sociedad toma estos estereotipos. ... Sin embargo, dado que este enfoque continúa siendo descriptivo, no se enfrenta directamente al proceso sociopsicológico responsable de la estereotipia, esto es el fenómeno sui generis de la estereotipia independiente del contenido específico."¹⁵

Además de las dificultades prácticas para su realización y de su posible irrelevancia para la ciencia social o al menos para la psicología social, pensamos que el propósito de obtener los rasgos auténticos de los grupos merece una crítica más profunda. La creencia de que uno puede hallar los rasgos que definen en verdad a un grupo parte de una perspectiva epistemológica positivista que adolece de un cierto monolitismo. En muchos casos, estas características inmanentes de los grupos no son halladas, no por una complicación técnica sino porque sencillamente no existen tales características que sean universalmente ciertas. La percepción de un grupo cambia con la perspectiva del perceptor y no se puede decir que una sea más válida que las otras. El científico tiene que contentarse en estos casos con constatar las coincidencias y discrepancias entre estas distintas perspectivas del mismo objeto social, y puede tratar de buscar incluso las causas y las circunstancias por las que esas perspectivas se aproximan o divergen. Todo ello sin

¹⁵. Hogg & Abrams (1988) pg. 68

privilegiar ninguna como verdadera. Para bajar a la realidad concreta, imaginemos por ejemplo que tratamos de ver si los catalanes son o no tacaños, tal como piensan otras comunidades. Supongamos todavía que encontramos que los catalanes gastan en diversiones una menor cantidad de dinero que otras comunidades y que consideran un gasto mayor como un derroche y una irresponsabilidad. ¿Concluiremos entonces que los catalanes son unos tacaños o que los otros son derrochadores? Decidir cuál de los dos estereotipos es más cierto supondría un juicio de valor. Un juicio de valor que habría que hacer tomando partido por los valores de uno u otro grupo. Quizá es que los dos estereotipos, aunque aparentemente incompatibles en principio, son paradójicamente 'ciertos' a la vez pues parten de posiciones distintas.

Un ejemplo más. Algunos grupos, se dice, pasan la mayor parte de tiempo con miembros de su propio grupo. Para muchos esto supone que sus miembros son 'cerrados' y rechazan a los demás, cayendo en el etnocentrismo. Los miembros de ese grupo interpretan en cambio esa conducta como prueba de fidelidad a los suyos y consciencia de sus tradiciones. El mismo acto es interpretado como prueba de rasgos distintos dependiendo de nuevo del esquema de valores del perceptor. En definitiva, con frecuencia no existe una descripción objetiva de un grupo contra la que contrastar la veracidad de los estereotipos. Y ello sobre todo porque el contenido de los estereotipos no es meramente descriptivo sino eminentemente evaluativo.

Ante este contradictorio panorama en lo referente a la presunta falsedad de los estereotipos, además de los que piden más datos

para clarificarlos y de aquellos otros que consideran la cuestión imposible de dilucidar, irrelevante o ajena a la ciencia social, cabe también una postura relativista. Así Brigham, después de su detallada revisión de las distintas ópticas sobre la estereotipia, nos da su definición:

"Un estereotipo étnico es una generalización hecha sobre un grupo étnico, relativa a una atribución de rasgo, que es considerada como injustificada por un observador."¹⁶

Esta definición revela varias cosas. Para empezar, engloba de hecho a casi todas las definiciones anteriores por lo que no se puede negar que resume bastante bien la revisión realizada. Este resumen se limita, eso sí, a aquellos con una visión negativa de la estereotipia, que el autor da implícitamente por sentada sin afirmarlo abiertamente. Brigham refleja esta connotación negativa cuando destaca que la palabra estereotipo se aplica a las generalizaciones de los demás, rara vez a las nuestras. El observador que propone el criterio de 'justificabilidad' puede ser tanto un científico social o miembros de alguno de los grupos implicados en la situación. En lo que sí insiste el autor es en que esos criterios deben ser explicitados, algo que casi nunca ocurre.

La validez que podía tener esta conceptualización como una síntesis de la situación teórica se torna perplejidad si se pretende convertirla, como intenta Brigham, en una definición operativa para la investigación futura. El subjetivismo y el relativismo que se desprenden de la misma nos dejan en una posición muy difícil. La comunicación entre los científicos, por

¹⁶. Brigham (1971) pg. 31

no decir nada de la acumulación de conocimiento, sería extremadamente complicada entre estudiosos que manejen conceptos distintos. Ya sabemos que ese ha sido el caso hasta ahora. Pero entonces, ¿para qué sirve un concepto que cada cual interpreta a su manera? Sería mejor entonces prescindir del concepto y hablar sólo de las propiedades de las generalizaciones que cada uno investigue.

Por otra parte, cuando propone una forma concreta de medir los estereotipos considera el criterio de justificabilidad no como una razón que hiciera la generalización injustificable sino meramente como un umbral cuantitativo (el máximo y el mínimo tanto por ciento de personas del grupo al que el o los observadores consideran justificable atribuir el rasgo). Esto supone una gran ambigüedad en el criterio porque distintas personas tendrán distintas razones para considerar una atribución justificable o no, e incluso el mismo término 'justificable' puede ser interpretado de distintas formas. Además cuando hay varios grupos en la situación, las mismas respuestas son estereotípicas o no según el criterio de cada grupo (Brigham, 1973). Tenemos entonces una matriz de estereotipos sobre un grupo concreto en la que las filas son el criterio de cada uno de los grupos y las columnas las respuestas de cada grupo. Cada respuesta se contrasta con cada uno de los criterios de cada grupo. En último extremo y tomando el criterio del propio grupo social, el estereotipo parece ser simplemente una medida de desviación social o a la inversa de consenso, puesto que mide el grado de desacuerdo individual con lo que la mayoría de los miembros de su mismo grupo considera razonable. A nivel

intergrupales, lo que mide es el grado en que las imágenes que distintos grupos tienen son consideradas aceptables por los otros grupos, es decir en el fondo el grado de coincidencia entre esas imágenes. Si a todo esto le sumamos la ambigüedad sobre si el criterio (los umbrales cuantitativos) de justificabilidad debe ser obtenido del propio investigador, de un grupo de investigadores, o de los propios grupos sociales, el escenario es un tanto caótico. En conclusión, la concepción de Brigham en cuanto a su aplicación operativa podemos calificarla cuando menos de confusa y poco clarificadora. No es de extrañar pues que casi ningún investigador haya adoptado este método de medición aparte de él mismo (véase sin embargo Gardner et al., 1988).

En medio de toda esta selva de concepciones teóricas las investigaciones fueron desarrollándose a lo largo de los años 50 y 60. De acuerdo al recuento de publicaciones efectuado por Ashmore y Del Boca (1981) el ritmo de publicaciones se incrementa en la segunda mitad de los 50 hasta doblarse, luego se mantiene a lo largo de los primeros 60 y vuelve a crecer notablemente en la segunda mitad de esta década.

5. El asalto cognitivo a la estereotipia

Con la palabra asalto no queremos indicar ningún juicio de valor sobre este enfoque sino tan sólo reflejar la rapidez y la intensidad con que la estereotipia fue tomada por la perspectiva cognitiva y el ingente volumen de investigación generado en pocos años.

¡ Parece haber acuerdo general en señalar a Tajfel como el iniciador de este enfoque cognitivo. De hecho, Tajfel tiene como principal inspirador a Bruner y a su viejo 'New Look on Perception' que él trata de redimir del olvido. Anteriormente otros autores destacaron de forma pionera la importancia de los procesos cognitivos en la estereotipia, entre los que destacan como hemos visto Walter Lippmann y Gordon Allport. No deja de ser una ironía que ideas que ya estaban presentes en la primera obra que acuña el término para las ciencias sociales tardaran décadas en ser rescatadas.

¡ Al margen de la insistencia ocasional de algún investigador en la importancia de lo cognitivo, es la aparición del artículo de Tajfel "Aspectos cognitivos del Prejuicio" la que da la salida para que el estereotipo empiece a ser estudiado empíricamente desde la perspectiva cognitiva. El artículo fue publicado en 1969 en dos revistas científicas, el 'Journal of Biosocial Science' y el 'Journal of Social Issues', con ligeras variaciones, y recibió curiosamente el Premio de Relaciones Intergrupales Gordon Allport. ¡ Vamos a examinar este artículo con cierto detalle en vista de la incidencia que tuvo.

Lo primero que hace Tajfel es arremeter contra el psicoanálisis y contra el biologismo de los etólogos, dominantes ambos en el

panorama intelectual de la época, como formas de entender la conducta social.

"Cuando pensamos en los intentos humanos de comprender el ambiente físico o biológico, el hombre aparece esencialmente como un animal explorador y racional ...

Pero parece haber una excepción a este modelo, un conjunto de problemas para la consideración de los cuales parece que hemos adoptado un conjunto muy diferente de ideas. Es como si de pronto nos enfrentáramos con un animal diferente y extraño que usa alguna de sus capacidades para adaptarse a algunos aspectos de su ambiente y es bastante incapaz de usarlas para adaptarse a otros. ...

Tenemos el modelo racional para los fenómenos naturales; parece que no tenemos nada sino un modelo de 'sangre-y-entrañas' para los fenómenos sociales. En este nuevo romanticismo de 'sangre-y-entrañas' que está tan de moda en la actualidad en alguna ciencia y semi-ciencia, las actitudes y las creencias del hombre relativas al ambiente social son vistas principalmente como un subproducto de tendencias que están profundamente enterradas en su pasado evolutivo o con igual profundidad en su subconsciente."¹⁷

No hay que olvidar la influencia que la visión psicoanalítica llegó a alcanzar en la explicación del prejuicio especialmente tras la obra de Adorno y sus colaboradores. Tajfel se opone a las dos teorías citadas porque confía en el poder explicativo de su propia concepción, pero aporta además dos razones adicionales: dichas teorías no son empíricamente falsables y son inútiles a la hora de intentar una intervención para lograr el cambio social relevante. A cambio ofrece una visión de un 'hombre cognitivo' que percibe y comprende su medio y cuya comprensión desempeña un papel fundamental en su conducta. Rechaza la posibilidad de hacer inferencias "directamente desde la motivación y el pasado evolutivo de la especie hasta un comportamiento intergrupar complejo sin prestar mucha atención a los endeble subproductos

¹⁷. Tajfel, H. (1969) pg. 79-80

cognitivos arrojados como al azar por los manantiales subterráneos de la emoción y el 'instinto'"¹⁸. La hostilidad no tiene por qué provenir de casusas inconscientes ni tiene por qué merecer una explicación de distinto tipo que la cooperación. Para predecir las actitudes de un individuo, entre ellas la hostilidad, lo mejor es averiguar cómo el individuo entiende la situación intergrupala.

¶ Tajfel enumera tres procesos cognitivos en los que está implicado el prejuicio: la categorización, la asimilación y la búsqueda de la coherencia.¶

En primer lugar, la categorización, que vuelve a tomar una posición preponderante. Es la categorización la que da origen a los estereotipos, ayudando así a simplificar y a manejar la realidad. De nuevo la vieja idea de la función cognitiva de simplificación que cumplen la categorización y la estereotipia. Por medio de ellas, diferencias difusas se transforman en categorías distintas y por tanto claramente deslindadas unas de otras, o se crean nuevas diferencias donde no había ninguna. Desde el punto de vista formal, la estereotipia equivaldría a la relación entre unas variables continuas, atributos, y otras discontinuas, clasificaciones grupales. Cuando hay un conocimiento escaso del individuo, se tiende a atribuirle las características de la clase a que pertenece. Esta idea, según la cual el papel de los estereotipos en los juicios individuales será inversamente proporcional a la información individualizada que se tenga, estaba destinada a permanecer entre nosotros como uno de los principios recurrentes de la teoría y la investigación

¹⁸. Tajfel (1969) pg. 80.

de inspiración cognitiva. Esto refuerza de una manera definitiva la concepción racional de la categorización. Si tenemos información específica sobre un elemento la categorización no interfiere en el juicio, pero si no la tenemos y necesitamos un juicio pese a todo, ¿qué puede ser más racional que acudir a la información que se tiene sobre su clase? Evidentemente, en la mayoría de los casos cometeremos un cierto error al asignarle al individuo las características medias de su grupo, dado que los miembros de un grupo no son iguales entre sí sino que suele haber cierta variabilidad e incluso algunos casos de signo contrario a la tónica general. Sin embargo, este error será probabilísticamente menor al que cometeríamos si evaluáramos al individuo como un elemento cualquiera sin tener en cuenta la clase a que pertenece. En términos estadísticos, en el modelo del análisis de varianza (ANOVA) la magnitud del error al predecir un sujeto al azar es probabilísticamente menor si usamos la media de su grupo (X_n), que si usamos la media general de todos los individuos (X).

La categorización funcionaría de este modo completando la información existente de la mejor manera posible. Otra cuestión diferente es la de la veracidad del contenido de la categoría. Si este contenido es falso, obviamente cometeremos un error alto al asignar al individuo las características de su categoría. Pero esto, en qué medida la información sobre la categoría es o no cierta, es un problema previo que no lesiona en principio la racionalidad del propio proceso de categorización.

Sin embargo todo este proceso básicamente racional puede llevar a errores o, en términos cognitivos, a sesgos. Este

mecanismo categorizador que rellena la información individual, cuando es escasa, con información grupal tiene para Tajfel dos consecuencias directas. Una es que en situaciones de ambigüedad respecto a un individuo será siempre más fácil encontrar evidencia que muestre que el individuo posee las características de su grupo que lo contrario. La segunda es producto de la primera y su equivalente a nivel grupal. También cuando se juzgan los rasgos de un grupo en su conjunto hay pocas posibilidades de que la participación en dicho juicio de las supuestas características previas de ese grupo genere una impresión desconfirmatoria, independientemente de la verdad inicial de las mismas. Lo que nos está proponiendo Tajfel es un mecanismo circular un tanto perverso. Si la categoría aporta información con la que completar la evaluación del individuo, pero después este individuo percibido parcialmente según esta categoría contribuye a hacer inferencias sobre el contenido de la propia categoría en su conjunto (evidentemente en un sentido confirmatorio del mismo), entonces tenemos que concluir que la categoría contribuye a explicarse a sí misma. Esta autoexplicación garantiza la continuidad de ese contenido tal y como es. Este es el núcleo, una vez más, del mecanismo de autopropagación o autoconfirmación que se ha atribuido a los estereotipos.

Para explicar el modo en que la categorización incide en los estereotipos, el autor expone sus archiconocidos experimentos que están en la base de su teoría de la categorización social. Son experimentos que continúan una línea de investigación originaria del 'New Look on Perception' y aportan ahora una explicación más

sintética y parsimoniosa. La idea central es que cuando una dimensión continua presenta una correlación con otra discontinua, es decir cuando la pertenencia de un estímulo a una u otra categoría es relevante para predecir el valor de ese estímulo en una variable continua, el conocimiento de esa pertenencia categorial afecta al juicio sobre la dimensión continua de tal modo que los estímulos cuyos valores están en el límite de su categoría (y por tanto próximos a los de otras categorías) son percibidos como más cercanos al valor medio de su categoría. Los experimentos clásicos (Tajfel & Wilkes, 1963) fueron realizados estimando la longitud de líneas que pertenecían a dos clases distintas que podríamos llamar 'líneas largas' y 'líneas cortas'. Simplificando, el resultado era que la más larga de las 'líneas cortas' era vista como más corta de lo que era y, del mismo modo, la más corta de las 'líneas largas' era percibida como más larga que su longitud real. La consecuencia formal de este proceso es un aumento de las diferencias intercategoriales y una disminución de las diferencias intracategoriales.

Esto puede interpretarse, de acuerdo a lo expuesto anteriormente, como que en situaciones de ambigüedad el juicio se obtiene de la percepción directa (que no es muy exacta) más el añadido de la información categorial sobre el estímulo. La categorización se produciría antes que el juicio y provocaría el desplazamiento de éste. Así, de nuevo el contenido de la categoría ayuda a determinar o 'completar' el resultado final. Otra interpretación, y la favorita de Tajfel, es que el aumento de las diferencias intercategoriales y la disminución de las intracategoriales, que traen lógicamente consigo una mayor

separación entre los miembros de las categorías, tienen la función de distinguir mejor a los miembros de esas categorías. De esta forma, lo que en principio es una distorsión de la percepción real se convierte en un procedimiento eminentemente racional que trae efectos positivos para el perceptor. Después de todo, en la realidad cotidiana no suele existir en la mayoría de los casos la necesidad de un juicio tan exacto como se pide a los sujetos de los experimentos, sino que basta con un juicio relativo entre estímulos; suele ser en efecto más relevante la distinción entre categorías que una alta precisión en el juicio absoluto.

El experimento de las líneas constituye un caso muy particular. Además de la naturaleza no social de la estimación, presenta varias diferencias con los juicios sociales usados normalmente en la estereotipia: debajo de la clasificación en grupos discretos (líneas cortas/ líneas largas) hay una dimensión continua (longitud) que sirve de base para la misma, lo cual es inusual en la mayoría de las categorizaciones en grupos étnicos; aún más, esta dimensión que sirve de base para la categorización en grupos discretos (longitud) es la misma sobre la que los sujetos hacen el juicio o la estimación; la distinción entre categorías según la puntuación en la dimensión es perfecta de modo que por debajo de un límite todos los elementos pertenecen a una categoría y por encima de él todos pertenecen a otra categoría; hay un modelo normativo objetivo sobre lo que sería una respuesta exacta por lo que se puede hablar sin problemas de sub o sobreestimación, algo inusual en temas sociales; por último, en cuanto a la situación experimental, ésta presenta una especial

facilidad para encontrar una condición de control (las mismas líneas no clasificadas en grupos) que nos permita hablar de sobreestimación relativa. En una serie de investigaciones relevantes para la cuestión de la especificidad de la situación en los experimentos clásicos de Tajfel, Lilli (1970; Lilli & Rehm, 1988) encontró que la relación entre los estímulos y la clasificación tenía que ser al menos casi perfecta (casi todas o todas las líneas más cortas en la misma categoría y viceversa) para que se dieran los efectos inter e intrategoriales predichos. El efecto no se daba pues cuando la relación era clara pero más débil, que es el caso de casi todos los juicios sociales.

Tajfel aporta otras investigaciones propias y ajenas para confirmar el efecto en ámbitos sociales. Por ejemplo, el estudio de Secord, Bevan y Katz (1956) mostraba que los sujetos con prejuicio agudizaban, en mayor medida que los que no tenían prejuicios raciales, las diferencias en las estimaciones sobre el grado en el que blancos y negros poseían rasgos fisionómicos negroides. Los que eran percibidos como 'negros' eran vistos automáticamente con rasgos algo más negroides y lo contrario sucedía con los blancos. Este experimento también presenta la particularidad de que las dimensiones de juicio (rasgos negroides) y las que están debajo de la categorización ('negritud') son las mismas.

En verdad este experimento parece prestar más bien apoyo a otra hipótesis, central en el enfoque de Tajfel pero no explicitada en este famoso artículo del 69, según la cual cuando la clasificación o la dimensión tienen valor emocional para el individuo (como la clasificación racial la tiene para quienes

tienen prejuicios raciales) entonces el aumento de las diferencias intercategoriales será aún más pronunciado (vid. Tajfel, 1984).

Otros estudios que Tajfel presenta como apoyo de sus tesis (Tajfel, 1959; Tajfel, Sheikh & Gardner, 1964) parecen encajar tan bien en su concepción como en otros modelos alternativos y tradicionales de estereotipia. Pero no vamos a ocuparnos ahora en un análisis exhaustivo de en qué medida la evidencia experimental en el campo social, entonces o ahora, avala exactamente la perspectiva del autor. Lo importante es esta nueva visión de la estereotipia como producto del aumento de las diferencias intergrupales y del descenso de las diferencias intragrupales --ambas como consecuencia de la categorización-- que iba a estar presente en muchas iniciativas experimentales y teóricas desde entonces.

Como ya vimos el mecanismo de la categorización puede llevarnos a errores. Pero estos errores, argumenta el autor, son fácilmente corregibles si se entrena o se premia a los sujetos por hacer estimaciones exactas. (Al fin y al cabo ya vimos que el sujeto no suele buscar cotidianamente juicios absolutos precisos sino juicios relativos más que nada.) No pasaría lo mismo, sigue diciendo Tajfel, en ámbitos de juicio social de alta relevancia emocional para el individuo, particularmente con estereotipos negativos. En primer lugar, las evaluaciones sociales son mucho más ambiguas y complejas que la estimación de líneas y por ello la desconfirmación de las mismas es mucho menos clara. En segundo lugar, los errores en el campo social no sólo no suelen tener con frecuencia las consecuencias físicas de los

errores en el campo físico sino que a menudo sucede lo contrario. El mantenimiento de esos juicios, todo lo erróneos que puedan ser, suele ser reforzante en sí misma porque está ligada a la identidad social del individuo en relación a otros grupos (de los que hay que diferenciarse) y a la parte de su autoestima basada en su pertenencia grupal. Por tanto, Tajfel habrá de concluir que una de las características principales de los estereotipos es su rigidez, su resistencia a la información contradictoria.

El segundo proceso cognitivo que se describe como central para el prejuicio es la asimilación o, en otras palabras, la transmisión de los prejuicios en la socialización. Bajo este epígrafe, de menor interés para nosotros en este momento, se pasa revista a varios estudios que analizan cómo los niños responden con extrema sensibilidad a los prejuicios de su medio, en ocasiones asimilándolos incluso cuando son negativos para su propio grupo (autodevaluación). Piaget expone que el crecimiento de una conciencia moral autónoma en el niño es imposible si éste está expuesto a una sola fuente de información. Pues bien, esta sería precisamente la situación en la que el niño aprende las 'verdades socialmente sancionadas' sobre los grupos sociales. La exposición a una sola fuente, la del endogrupo, hace que la información así recibida sea para el niño tan incontrovertible y objetiva como los datos que recibe sobre el mundo físico.

El tercer proceso cognitivo del prejuicio lo denomina Tajfel búsqueda de coherencia.—Este apartado, que nos suena a las teorías de la consistencia, está en realidad dedicado a la atribución, a la atribución de los procesos responsables de los

cambios. Cuando se produce un cambio tenemos que encontrar una explicación para el mismo que cumpla tres condiciones: preparar al individuo para enfrentarse a la nueva situación de manera consistente; preservar en lo posible su autoimagen; simplificar la situación tanto como se pueda.

Cuando explicamos las acciones de otros tendemos a hacerlo en términos de sus características personales permanentes, de rasgos de su personalidad por ejemplo, un fenómeno que Ross (1977) llamaría después 'el error fundamental en la atribución' ('fundamental attributional error' en inglés). Con ello logramos simplificar notablemente la situación, que sería mucho más compleja si tuviéramos en cuenta las características de la situación. Si, en cambio, hacemos una atribución basada no en los rasgos personales de un individuo sino en sus características en cuanto miembro de un grupo la simplificación que alcanzaremos será aún mucho mayor. Al mismo tiempo, el efecto retroactivo (esto es, el potencial desconfirmatorio) del resultado de la atribución sobre esas características grupales será mucho menor que sobre las características personales. En otras palabras, será mucho más difícil desconfirmar una atribución a rasgos grupales que una atribución a rasgos personales.

Otro tanto puede decirse si lo que hay que explicar es un cambio en la situación intergrupala. La probabilidad de una atribución a los grupos será mayor que la de una atribución situacional. Y dentro de las atribuciones grupales, las atribuciones a rasgos inmutables ofrecen todavía mayor simplicidad que las atribuciones a rasgos transitorios, por lo que la primera será más probable que la segunda. Con frecuencia estas atribuciones tienen la

función de desplazar la responsabilidad del individuo al grupo o del endogrupo al exogrupo. Por eso son comunes en casos de conflicto de valores, de amenaza a la autoestima individual, o de justificación de la posición superior del endogrupo. No pasa desapercibido el hecho de que a estas atribuciones dirigidas a características estables e inherentes al grupo Tajfel también las llama 'ideologías'. De esta forma, subraya cuatro aspectos: el hecho de que no son elementos aislados sino que forman una red; su vinculación a la dinámica intergrupala; la rigidez ante la información contradictoria; y por último, su carácter racionalizador de cuestiones motivacionales.

Hasta aquí la revisión del famoso artículo del año 69. Podíamos resumir su herencia más importante para el estudio de la estereotipia en la relevancia de la categorización, en la (necesaria) función de simplificación que tienen los estereotipos, y en la especial incidencia de los mismos en contextos de ambigüedad o escasez de información. Pero su gran aportación es sobre todo la idea, en la línea de Lippmann y que inspiraría desde entonces todos los estudios cognitivos, de que la estereotipia es un proceso adaptativo y normal en la percepción aunque su funcionamiento nos puede llevar en algunos casos a sesgos negativos.

Los experimentos de Tajfel, más allá de la dificultad de su equiparación con las complejas situaciones en las que se producen los juicios sociales estereotípicos, sirven más bien de ilustración a su modelo. Un modelo basado en el aumento de las diferencias intergrupales y la disminución de las intragrupales. Se ha señalado que en el fondo esta visión de exageración de las

diferencias reales no es sino una nueva versión, esta vez cognitiva, de la posición del fondo de verdad (cfr. Munné, 1989, pg. 323).

El sello personal de Tajfel fue el énfasis simultáneo en lo cognitivo y lo social, especialmente en su vertiente intergrupala. Aunque haya quedado como precursor de la perspectiva cognitiva, su dedicación a la incidencia social de los estereotipos fue cuando menos tan importante si no más que su insistencia en lo cognitivo. La lectura de Tajfel en clave exclusivamente cognitiva es tan común que a menudo se le ha acusado de cambiar su orientación inicial en relación a escritos posteriores donde se profundiza en la vertiente social del estereotipo (Stroebe & Insko, 1989. pg. 5). No creemos sin embargo que se pueda hablar, al margen de una mayor atención coyuntural a unos elementos o a otros, de una discontinuidad en la obra de este autor; ya hemos visto incluso en el artículo del 69 menciones a cuestiones motivacionales de origen social (identidad social y autoestima) y a cuestiones intergrupales (justificación de la superioridad). En una publicación posterior en la que Tajfel aborda el tema de las funciones de los estereotipos de modo más sistemático (Tajfel, 1984), distingue entre funciones individuales y sociales. Las individuales incluyen la simplificación y la estructuración cognitiva; y la preservación del sistema de valores propio.

Las colectivas se resumen en causalidad social o intento de comprender los acontecimientos sociales; justificación de las acciones respecto a los exogrupos; y diferenciación positiva

del endogrupo respecto a los exogrupos (en la línea de la teoría de la identidad social).!

Pese a todo este despliegue de análisis social parece que la perspectiva dominante en la psicología social desde los 70 se ha dedicado al monocultivo de lo cognitivo. El propio Tajfel pronto se asustó de la hipertrofia cognitiva y el desdén de lo social imperantes en la corriente que él contribuyó a crear. En 1981 escribiría:

"Después de algunos años de relativo olvido hemos visto recientemente un reavivamiento del interés entre los psicólogos sociales por el estudio de los estereotipos. Su enfoque, sin embargo, se sitúa en completo contraste con la conciencia de la dimensión social de los problemas"¹⁹

"En cierto sentido, algunas de estas reformulaciones recientes (de la teoría de la categorización social) representan un retroceso teórico con respecto al trabajo inicial. Y ello es así por dos razones. La primera se refiere al papel crucial que en los estereotipos juegan las diferencias de valor asociadas a las categorizaciones sociales. Este aspecto 'valorativo' era una de las piedras angulares de las primeras teorías... Ha perdido su carácter explícito debido al énfasis del trabajo más reciente en el casi monopolio de los procesos cognitivos 'puros' en el funcionamiento de los estereotipos."²⁰

Después de todo Tajfel fue, como él mismo reconoce, el primero que defendió explícitamente la '~~unidad esencial~~'²¹, la continuidad básica entre la categorización (y en último extremo la estereotipia) de objetos físicos y de objetos sociales. Sin embargo, unidad o continuidad no implican equivalencia o identidad; el salto puede parecer pequeño pero la consecuencia es crucial. Ya vimos como Tajfel situó la rigidez sobre todo en

¹⁹. Tajfel (1984) pg. 172

²⁰. Tajfel (1984) pg. 176-177

²¹. Tajfel & Wilkes (1963) pg. 114

el campo de la categorización social, cuando la motivación para mantener las sobre y subestimaciones es especialmente fuerte. Además, que los procesos sean en principio análogos no significa ni mucho menos que haya que abandonar el análisis de los antecedentes y las consecuencias sociales del contenido de las categorías (o estereotipos), aspectos estos que no se aplican en las categorizaciones físicas pero que son trascendentales si se trata de comprender y predecir la conducta social. Por otro lado, Tajfel insiste en el carácter consensual de los estereotipos sociales si se pretende que sean sociales.

{ La concepción de Tajfel supone un hito importante en el proceso que podríamos llamar de neutralización del concepto de estereotipo.} El estereotipo había permanecido largo tiempo asociado al prejuicio, y en consecuencia había sido tradicionalmente definido como una generalización, una categoría (o el contenido de la misma) de características especiales, normalmente negativas. Ya hemos visto numerosos autores que conceptúan el estereotipo como un contenido categorial erróneo, exagerado, injustificado, etc.

Progresivamente, el estereotipo va siendo despojado de todos esos elementos en su definición, en camino a una concepción que llamaríamos neutra o mínima que van a adoptar fervientemente los cognitivos. {El significado de la palabra estereotipo se va acercando así al de una simple categoría} Muchos autores añaden todavía algún elemento especificador más en la definición, como ya veremos, pero cada vez en menor número y, en cualquier caso, sin hacer ya referencia alguna a la verdad o mentira, a la bondad o maldad intrínseca del propio contenido del estereotipo.

Los intentos de presentar una visión neutra del estereotipo no eran nuevos. En 1957 Vinacke escribía por ejemplo

"los estereotipos pueden ser aceptados como una consecuencia inevitable del aprendizaje social, como medios por los que clases de objetos (personas) son clasificados en razón a propiedades percibidas, facilitando así una respuesta con sentido a esos objetos. En estos términos, por tanto, no hay nada inherentemente 'malo' en la estereotipia, no más que en formar conceptos de cualquier tipo."²²

De la misma forma otros autores como Secord (1959) parecen definir la estereotipia en términos de respuesta o juicio categorial, o sea asignación de atributos a uno o varios sujetos en razón a su pertenencia a una categoría.

¶ Pero es a partir del despegue cognitivo cuando esta perspectiva neutra se va a generalizar. El propio Tajfel en el famoso artículo del 69 define los estereotipos como "la atribución de características psicológicas generales a grandes grupos humanos"²³, de hecho una descripción bastante neutra. Después le asignará, eso sí, rigidez ante la información contraria y racionalización, pero estos elementos serán contemplados más bien como efectos de los estereotipos y no como parte de su definición. ¶ Aparentemente es sólo una diferencia de matiz, pero tiene una trascendencia enorme. ¶ El hecho de que los rasgos negativos de los estereotipos no sean un criterio para su selección como tales sino una consecuencia implica que tales efectos negativos van a ser objeto de estudio y contrastación empírica. Ya no se supone simplemente, por ejemplo, que los estereotipos tienden a perpetuarse sino que se analiza el grado

²². Vinacke (1957) pg. 241

²³. Tajfel (1969) pg. 81-82

en que esto pueda ser así y se investigan los modos y mecanismos por los que esta autoperpetuación puede establecerse. La definición de estereotipo queda reducida a un esqueleto mínimo y el resto queda para la investigación aplicada. Como por otra parte, los resultados empíricos no suelen ser dicotómicos (sí o no) sino más matizados -como cualquiera que haya hecho investigación sabe a su pesar-, la tendencia a mantener una definición mínima y neutral queda reforzada. Por otro lado, la corriente cognitiva tiene como bandera teórica, como hemos visto, una concepción en la que la estereotipia no es sino un proceso 'natural' y adaptativo, o quizá incluso el proceso natural de percepción, aunque pueda conducir a algunos errores.

Desde el punto de vista del entorno social, las grandes luchas por los derechos civiles en EEUU ya habían quedado atrás en los años 70. La necesidad imperativa de acabar con el racismo, y con ella el compromiso de la ciencia social en esta meta, habían perdido actualidad. El gran número de personas (además pertenecientes a la supuestamente avanzada cultura occidental) muertas por culpa del prejuicio racial en los años 40, el holocausto, era cada vez más un horror del pasado, producto de personalidades o circunstancias sociales muy particulares. En estas circunstancias el maridaje de los estereotipos con el prejuicio perdía razón de ser. Los estudios sobre prejuicio racial van derivando progresivamente en el análisis de un racismo sutil (Meertens & Pettigrew, 1990), aversivo (Gaertner & Dovidio, 1986) o simbólico (McConahay & Hough, 1976) basado en ligeras diferencias evaluativas y de preferencia, lejos de las burdas y rotundas atribuciones de rasgos negativos a las minorías

devaluadas. Todas estas fuerzas convergentes empujan pues hacia el fortalecimiento de una concepción neutral y mínima de los estereotipos.

La gran paradoja de toda esta neutralización es que el auténtico interés de los estereotipos es justamente su aspecto erróneo o negativo. Y no solamente porque, como alguien dijera, la psicología social se ocupa preferentemente de lo negativo. Son aspectos como la rigidez y la autopropagación los que realmente captan el interés. De acuerdo, ahora el estereotipo no es visto como algo intrínsecamente negativo sino como un proceso normal de percepción, y sus posibles consecuencias negativas (ahora, sesgos) no son ya dadas por supuestas sino analizadas. Pero es precisamente a esos sesgos adonde se dirige preferentemente la investigación. Si la estereotipia fuera en verdad un mecanismo cognitivo completamente neutro y absolutamente positivo, sin errores ni distorsiones, ¿qué interés podría tener para la psicología social? Si este fuera el caso, debería entonces ser objeto de la psicología cognitiva pero no habría razón para que los psicólogos sociales se aventuraran en ella, de la misma forma que los etólogos o los zoólogos no estudian los procesos de percepción humana ni siquiera cuando los objetos de esa percepción son animales. No es el hecho de que el objeto de la percepción sea social, en el supuesto de que ésta ocurra exactamente igual que si el objeto fuera físico, lo que autoriza a los psicólogos sociales a ocuparse de ella. Lo que les legitima en todo caso para hacerlo son las consecuencias sociales de esa percepción. Pero esas consecuencias están ligadas casi siempre a procesos o resultados defectuosos, no basados en datos

reales. Incluso los cognitivos más extremos, que intentan en lo posible buscar una causalidad cognitiva a fenómenos sociales como los estereotipos negativos sobre las minorías, se centran en el producto de los sesgos, es decir de desviaciones de la percepción ideal. Antes como ahora, racionalizaciones emocionales o sesgos cognitivos, es el lado erróneo de la percepción social lo que ha captado la atención de los psicólogos sociales que han estudiado la estereotipia.

Por ende, la neutralización de la estereotipia no ha sido ni puede ser completa, a riesgo de quedarse sin objeto de interés.

La perspectiva cognitiva tiene un auge muy rápido desde principios de los 70. Esto no significa que desaparezcan los representantes de lo que podríamos llamar 'vieja escuela' (Helmreich, 1984; Schaff, 1984, por poner algún ejemplo), pero el predominio cuantitativo de los primeros es abrumador, sobre todo si dejamos de lado los estudios meramente descriptivos y consideramos sólo las publicaciones que intentan una aportación teórica.

Tomando en cuenta todo tipo de publicaciones sobre estereotipos, la expansión ha sido espectacular. Según el recuento de Ashmore y Del Boca (1981) el crecimiento es constante en la década de los 70 y se convierte casi en geométrico a partir del 74. La mayoría de estos estudios ya no se ocupan de la estereotipia racial, que pasa a una posición más discreta, sino de la estereotipia sexual, que es el tema dominante. Junto a estas dimensiones claves, se dan también otras como los grupos profesionales o lingüísticos. No tenemos datos cuantitativos para

la década de los 80, pero la sensación es que el alto ritmo cuando menos se mantiene durante este período.

La derivación hacia lo cognitivo no ha sido algo exclusivo del estudio de los estereotipos sino que ha alcanzado a toda la psicología social. Hasta el punto de que autores como Markus y Zajonc (1985) han llegado a decir que "la psicología social y la psicología social cognitiva son hoy casi sinónimos. ...El resultado es que uno no puede ya ver la psicología social de hoy como el estudio del comportamiento social. Es más exacto definirla como el estudio de la mente social."²⁴ En la visión de estos autores, el paradigma cognitivo es sucesor lógico del anterior paradigma dominante, el conductismo. El automatismo de este último trajo consigo la necesidad creciente de tomar en consideración las representaciones internas para poder predecir la respuesta. Paralelamente, la popularidad de las explicaciones psicoanalíticas y motivacionales en general iba en descenso y crecía la insatisfacción con el concepto de actitud (cf. Ashmore & Del Boca, 1981). Todo esto tomó en principio la dirección de un énfasis en la dinámica cognitiva en la década de los 50 y sobre todo en la de los 60, como el que vemos en las teorías de la consonancia y equilibrio cognitivo. Dicha dinámica no era ya vista como producto del subconsciente sino con una luz cognitiva, pero seguía necesitando una serie de supuestos fundamentales cuyas ramificaciones, aparentemente cognitivas, terminaban en cuestiones motivacionales o muy cerca de ellas. El individuo seguía siendo visto como capaz, en su negociación con el mundo

²⁴. Marcus & Zajonc (1985) pg. 137

social, de supeditar la verdad de su percepción al fin superior del bienestar (o de la evitación del malestar). La cognición estaba al servicio de metas y necesidades que trascendían a la propia cognición. A fines de los 60, sin embargo, esta insistencia en la dinámica va cayendo en el olvido, ahogada en la misma multiplicidad y ambigüedad de las teorías de la consistencia. La inconsistencia, por ejemplo, era un proceso que se postulaba entre la situación a la que se enfrentaba el sujeto y su respuesta, pero nunca era definida con claridad y, mucho menos, medida empíricamente.

6. La cognición social

6.1 Introducción.

A partir de los 70, el interés en la dinámica deja paso pues a una perspectiva más descriptiva que se centra en la naturaleza de las representaciones cognitivas, de tal modo que "la consecuencia del mayor esfuerzo teórico de las dos últimas décadas ha sido producir una explicación del comportamiento social ajena a la motivación y ajena a la emoción."²⁵ El recurso a factores dinámicos o motivacionales es progresivamente visto como menos necesario para la explicación de la realidad social. Entre otras cosas, porque la realidad que se quiere explicar es precisamente la cognición. Se trabaja bajo el supuesto de que es la cognición la que media todos los otros elementos de la realidad, incluyendo la conducta y la emoción. Hay por tanto que analizar la cognición para poder, al menos en parte, predecir los otros aspectos. Todo esto desemboca en lo que se ha llamado cognición social.

Al final, esta perspectiva ha conservado muchas de las deficiencias de los paradigmas a los que estaba destinada a superar. Las estructuras cognitivas básicas que se quieren estudiar no se pueden, obviamente, medir directamente. En cambio, se miden respuestas a situaciones concretas y se trata de hacer inferencias desde ellas a las estructuras que pueden estar debajo. Lo cual es algo parecido a lo que ocurría con la disonancia. La imposibilidad de la medición hace que los principios cognitivos sean tan poco proclives a la falsación como

²⁵. Marcus & Zajonc (1985) pg. 139

lo eran los principios del conductismo. Algunos de los constructos cognitivos fundamentales adolecen de una gran ambigüedad; se analizan las supuestas funciones y efectos de los mismos sin definirlos con claridad. Por otro lado, la capacidad explicativa que las estructuras cognitivas tienen sobre la conducta parece ser tan débil como la que poseían los elementos afectivos. Tanto es así que algunos autores cognitivos parecen sugerir, como solución a esta espinosa cuestión, dejar de lado la pretensión de predecir el comportamiento desde las estructuras cognitivas:

"Estoy especialmente preocupada con que tengamos la misma esperanza para la atribución que una vez tuvimos para la actitud en cuanto a su capacidad de predecir el comportamiento, y que esto sea problemático en las aplicaciones del constructo de la atribución. ... La relación es débil, esto lo hemos sabido durante años."²⁶

Es evidente que la renuncia a abordar la conducta social aliena a la psicología social de una de las tareas principales de cualquier ciencia social.

La investigación en cognición social ha procedido del modo siguiente. Se parte del supuesto de que las representaciones cognitivas, comoquiera que estas sean, tienen una estructura y una relación entre ellas y siguen las constricciones del sistema cognitivo. Limitando las condiciones de entrada ('input') de los datos y observando el tiempo, el patrón, el orden y el agrupamiento de la respuesta, se puede intentar inferir la naturaleza de la organización cognitiva. De esta manera, se elaboran modelos teóricos de funcionamiento cognitivo, que muchas

²⁶. Taylor (1981b) pg. 202

veces dan la impresión de ser excesivamente complicados y detallados para los datos indirectos en que se basan.

A menudo se busca un patrón normativo de respuesta, se verifican las respuestas de los sujetos, y si hay alguna diferencia sistemática entre éstas y el primero, se habla entonces de sesgo. Este es el caso por ejemplo de la falacia de la proporción inicial ('base rate fallacy' en inglés), donde la incapacidad de los sujetos de aplicar la regla probabilística de Bayes les hace ignorar parte de la información a la hora de calcular la probabilidad de que ocurra un suceso. Este es un buen ejemplo de lo desafortunado que puede llegar a ser dicho modelo; ¿es razonable esperar de veras que la gente aplique complicados algoritmos matemáticos al hacer juicios en la vida cotidiana? El modelo normativo del 'científico ingenuo' que sirve de control en las investigaciones sobre sesgos es de dudosa generalizabilidad a toda la vida social. No parece muy sensato que la gente aspire en primer lugar a conducir su vida de la misma forma que un científico lleva a cabo la investigación. A menos, claro está, que el énfasis cognitivo nos lleve al punto en el que deseo de una percepción exacta sea la única motivación considerada y todas las demás motivaciones o emociones desaparezcan del horizonte. Ya decía Allport que al fin y al cabo el trabajo último del hombre en el mundo era ser un 'buscador de valores' y que el pensamiento dirigido, como el que tiene lugar a la hora de solucionar un problema, sólo ocupa una pequeña parte. Una cognición exacta puede no ser en absoluto la motivación preferente en muchos casos. Los mismos experimentos de Tajfel con las líneas nos muestran un distanciamiento de la percepción

exacta en aras de una funcionalidad cognitiva. De la misma forma cabe esperar similares desviaciones, y probablemente más intensas, cuando hay una razón emotiva o social que favorece o dificulta determinados contenidos. En suma, con el modelo del científico ingenuo en mente, los psicólogos sociales han demostrado con frecuencia una concepción de racionalidad muy reduccionista, que descarta cualquier fin que no sea la exactitud de la percepción. Otros tipos de racionalidad alternativa como una racionalidad cara a un fin afectivo o emocional, o una racionalidad social han sido dejadas de lado. También se ha pasado por alto el hecho de que como afirma Brigham "puede que para los estereotipos ... las bases funcionales puedan ser distintas para diferentes individuos."²⁷

Así pues, el distanciamiento con respecto a este modelo del científico ingenuo se explicaba antes en razón a ocultas fuerzas provenientes del subconsciente. Ahora, las mismas desviaciones tratarán de explicarse en clave cognitiva, como producto de estructuras y mecanismos del propio sistema de cognición.

5.2 Conceptos, metáforas y fundamentos teóricos.

Desde el punto de vista teórico, los procesos que reclamarán la atención serán la categorización y la atribución.

En lo referente a los constructos, el que hará mayor fortuna será el de 'esquema'. El concepto de esquema es algo completa y, quizá en parte, deliberadamente ambiguo, para que pueda abarcar fenómenos diversos sin mayor problema. Para convencernos de la

²⁷. Brigham (1971) pg. 30

vaguedad del mismo no tenemos más que examinar las definiciones que dan de él algunos de los autores que lo manejan.

"Un esquema es esa porción del ciclo perceptual completo que es interna al perceptor, modificable por la experiencia, y de algún modo específica a lo que está siendo percibido."²⁸

"De acuerdo a las 'teorías de esquema', todo conocimiento está empaquetado en unidades. Estas unidades son los esquemas. Incluida en estos paquetes de conocimiento está, además del conocimiento mismo, información sobre cómo debe usarse este conocimiento. Un esquema, pues, es una estructura de datos para representar los conceptos genéricos almacenados en memoria."²⁹

"Para los propósitos de esta revisión, incluimos casi todas las hipótesis abstractas, expectativas, principios de organización, marcos, moléculas implicacionales, guiones, planes o prototipos que han sido propuestos como sistemas mentales de organización abstractos o estructuras de memoria en nuestro uso de la palabra 'esquema'.³⁰

En definitiva, parece que lo difícil es pensar en algún contenido cognitivo que no sea un esquema. No es extraño por tanto que el propósito general, a menudo explícito, haya sido investigar cuáles serían los efectos de los esquemas sin perder demasiado tiempo en averiguar qué son exactamente. El acuerdo en cuanto a la amplitud no es sin embargo completo. Hay por ejemplo autores que quieren diferenciar esquema de categoría tal que aquél, a diferencia de ésta, estaría organizado en torno a principios especificables a priori (Mandler, 1979; Wyer & Gordon, 1984).

Además de la amplia validez y la flexibilidad del concepto que permitía múltiples avenidas de análisis empírico y a la vez las

²⁸. Neisser (1976) pg. 54

²⁹. Rumelhart (1984) pg. 163

³⁰. Hastie (1981) pg.41

conectaba de algún modo, este constructo poseía el atractivo adicional de haber sido empleado (aunque con significados diversos) por clásicos de la psicología como Piaget o Bartlett.

La tesis general es que si la información que se percibe en un momento dado es relevante para algún esquema de los que tenga el perceptor, entonces esa información adquiere un estatus especial, lo cual le conferirá, por ejemplo, un procesamiento preferente. En la postura más extrema algunos autores han llegado a defender incluso que sólo es posible la percepción de aquello para lo que tenemos esquemas, mientras el resto se descarta (Neisser, 1976). Además de controlar la percepción los esquemas tienen diversos otros efectos. Su propia flexibilidad les permite cumplir funciones complementarias. Allí donde la información es excesiva, los esquemas ayudan a simplificarla. Por otro lado, si la información es escasa, los esquemas se encargan de completarla. En su conjunto, "estas estructuras ayudan al perceptor a alcanzar alguna coherencia en el ambiente y en el sentido más general se ocupan de la construcción de la realidad social"³¹.

Una de las consecuencias de la expansión cognitiva iba a ser, obviamente, el préstamo de técnicas propias de la psicología cognitiva. Esto inclinará la balanza hacia una metodología exclusivamente experimental. Las técnicas cognitivas poseían varios rasgos que las hacían muy atractivas para los psicólogos sociales, en su intento de salir de la famosa crisis en la que andaban metidos. Su utilización implica al fin y al cabo una vinculación con otra rama de la psicología y el empleo de

³¹. Markus & Zajonc (1985) pg. 143

técnicas ya contrastadas. Son bastante fáciles de aplicar y aparentemente exactas y objetivas. Pueden recogerse simultáneamente diversas medidas dependientes del mismo proceso y una misma respuesta puede ser analizada de múltiples formas (orden, cantidad, tiempo invertido, agrupamiento, etc.).

Al mismo tiempo la adopción de estas técnicas ha supuesto claros inconvenientes. El entusiasmo cognitivo y la misma facilidad en su utilización ha llevado a una multiplicidad y a una exactitud en la medición de difícil interpretación teórica. De ello son conscientes incluso autores que usan dichas medidas.

"Muchas técnicas de medición de procesos cognitivos son más precisas y son comprendidas con mayor precisión que los procesos sociales que uno intenta comprobar. Aún más, tales medidas a menudo proporcionan una densidad de datos que excede con mucho el alcance de nuestras teorías de procesos sociales. Uno simplemente no sabe qué hacer con tal riqueza de información medida con precisión."³²

Este mismo fervor cognitivo a menudo hace que no sólo se copien miméticamente las técnicas de la psicología cognitiva, con todas los supuestos y metateorías que éstas llevan consigo, sino incluso que se tomen directamente los materiales experimentales. Al leer algunos trabajos de cognición social a veces uno tiene la impresión de que se trata de pura psicología cognitiva, sólo que da la casualidad de que los estímulos son personas. Con lo cual, si el proceso implícitamente parece ser el mismo que con otros tipos de estímulo, no se entiende por qué tenga que ser objeto de la psicología social.

Una de las características distintivas de los efectos cognitivos es su universalidad. Mientras los factores emotivos,

³². Taylor & Fiske (1981) pg. 508

motivacionales o sociales dependen de una situación o de unas coordenadas específicas (un contexto intergrupalo, un tipo de personalidad, la necesidad de expresar o compensar unos impulsos en un cierto momento, etc.), el funcionamiento cognitivo se supone general y aplicable de manera sistemática en prácticamente todos los casos y para todos los individuos.

"Otra razón para concentrarse en el proceso nace de la creencia, implícita o explícita, de que los contenidos están fijados cultural, temporal y situacionalmente, pero que los procesos son universales."³³

Los contenidos son vistos por tanto como coyunturales y por ello no muy relevantes para la ciencia, que busca universales. La atención se desplaza entonces a los procesos, para los que se formulan modelos teóricos cognitivos.

A pesar del abundante armamento metodológico, de los supuestos y los modelos teóricos, y de la ingente investigación empírica que ha generado, la verdad es que la cognición social no tiene aún una teoría clara. Esto favorece la proliferación de estudios empíricos que comparten los mismos principios, pero también ayuda a la dispersión de los mismos y dificulta su coordinación.

"Un tercer problema en cognición social es la carencia de teoría... El hecho de que no tengamos una perspectiva teórica global en cognición social en este punto, sino más bien sólo una metateoría, sugiere que aunque podamos tener las bases para generar un investigación considerable en contextos sociales interesantes, no hemos incorporado las bases para falsar nuestros propios fenómenos. Así, el estado actual en cognición social puede proliferar sin restricciones hasta que seamos capaces de formular una teoría adecuada que lleve a su propia caída."³⁴

³³. Taylor & Fiske (1981) pg. 460

³⁴. Taylor (1981b) pg. 204

Lo más cercano a una teoría que tiene la cognición social es su concepción antropológica del hombre como perceptor de información. Si en un tiempo la metáfora favorita de los cognitivos fue la del ordenador, el hombre como procesador secuencial y eficiente de forma análoga a la de una computadora, ahora la metáfora dominante parece ser la que se ha dado en llamar el 'avaro cognitivo' ('cognitive miser' en inglés). El término no es muy afortunado porque no se trata de alguien que de modo cuasi-enfermizo opta por no gastar los abundantes recursos a su disposición. Muy al contrario, el concepto corresponde a un individuo que ha de emplear con sumo cuidado los escasos recursos cognitivos con que cuenta para intentar optimizarlos en lo posible. En su empeño de no desperdiciar los pocos recursos a su alcance, tiene que renunciar a una percepción detallada o exhaustiva de cada dato que recibe y recurrir a toda una serie de atajos (heurísticos) y procedimientos que aceleren y faciliten la tarea. Asociada con esta visión suele aparecer la noción de 'desbordamiento cognitivo' ('cognitive overload') que se produce cuando la cantidad de información excede la capacidad del perceptor. Esta es la situación que provoca la necesidad de dichos heurísticos y a la vez la situación que éstos tratan de evitar.

Oakes y Turner (1990) han criticado (también desde una postura relativamente cognitiva pero entroncada con la teoría de la identidad social) esta idea de que la estereotipia provenga de una capacidad cognitiva limitada y, retomando la línea de Bruner, han defendido que la categorización no es un remedio de urgencia sino el propio proceso que da significado a los estímulos y

permite comunicarlo. Por consiguiente la categorización y la selectividad que ésta conlleva, lejos de suponer una pérdida o reducción de información, implicarían una mejora de la misma de cara a la realización de un propósito en la mente del perceptor; el resultado de la categorización respondería tanto a las características reales de los estímulos y a su ajuste con las categorías previas, como al propósito del sujeto en el momento que la realiza. Oakes y Turner sostienen que debajo de esta visión de la categorización como reductora de una realidad demasiado compleja se esconde un supuesto individualista, según el cual la auténtica realidad son los individuos y no los grupos, supuesto que ellos no comparten. En el fondo esta postura comparte muchas cosas con aquella a la que ataca, como la categorización y la estereotipia consideradas como producto de un proceso normal de percepción, y la admisión de que pueden llevar a distorsiones ocasionales (como ahora veremos). Lo que las diferencia es el matiz, bien que importante, de si el proceso siendo normal es también el ideal o en cambio supone la renuncia inevitable a la percepción de la auténtica realidad individual.

Billig (1985) critica también la idea de la categorización como mecanismo reductor y rechaza en general el predominio de la propia categorización en la percepción social. A ésta le contrapone un mecanismo opuesto, igualmente importante, al que llama particularización. El problema principal de Billig es que el enemigo contra el que fieramente se debate es en buena parte de su propia creación. El modelo ultrarrígido de categorización al que se enfrenta no es en absoluto el dominante, y muchos de los procesos que presenta como rupturas del modelo de

categorización (particularizaciones) serían perfectamente aceptables por autores cognitivos, cuando no han sido ya de hecho específicamente estudiados por los mismos: la necesidad de revisar una categorización excesivamente rígida en presencia de información diferente o de demandas para la acción; la existencia de dimensiones alternativas de categorización; el hecho de que una categorización predominante puede obligar al resto de las categorizaciones a hacerse más flexibles para poder ajustarse a la primera; la subdivisión de una categoría en subcategorías para adaptarse a información contradictoria. En ocasiones la visión de la categorización puede aparecer como rígida pero nadie parece haber llegado a los extremos que este autor denuncia. Por otro lado, aunque el concepto de 'particularización' resulta un tanto vago, los ejemplos del mismo que hemos enumerado dan la impresión de apuntar a un proceso que tiene lugar una vez que han tenido lugar una o varias categorizaciones previas, con lo que la importancia de esta última queda patente. Los argumentos acerca de que las categorías pueden expresar tanto prejuicio como tolerancia y en el sentido de que no hay demostración contundente de la asociación necesaria del prejuicio con un estilo cognitivo determinado, cuestionan la vinculación automática entre categorización y prejuicio (véase más adelante la parte del sesgo endogrupal), pero no degradan la importancia de la primera en la percepción social, más allá de lo que la pueda degradar el que Billig etiquete las corrientes teóricas basadas en las categorización como 'biologistas' o 'burocráticas'.

Volviendo a la concepción cognitiva mayoritaria, estos procesos simplificadores, cuyo efecto global es obviamente positivo, pueden llevar sin embargo en ocasiones a distorsiones de la percepción real. Como ya sabemos, dichas desviaciones no son ya explicadas por motivaciones o emociones especiales sino por la propia naturaleza de esos mecanismos simplificadores, que hacen su labor lo mejor que pueden pero no pueden evitar cometer algunos fallos.

Que se produzcan errores parece consistente con la concepción de que estos heurísticos son al fin y al cabo un apañío ante una situación difícil, y no constituyen el modo ideal (aunque sí el normal) de percibir. Si fuéramos millonarios en recursos cognitivos entonces nuestra cognición tendría lugar como como Dios manda, con atención generosa a cada estímulo. Pero como casi nunca lo somos, no tenemos otra opción que recurrir a estos procedimientos para evitar el mal mayor de la confusión total. Pero además de encontrar errores esperables (si no hubiera tales errores, los mismos heurísticos constituirían la percepción ideal por derecho propio), lo importante es que esos fallos no siempre son aleatorios sino que a veces muestran algún tipo de patrón sistemático. Esta sistematicidad del error se atribuirá a las características particulares de las estructuras cognitivas y de su funcionamiento.

En el efecto simplificador de estos elementos cognitivos reconocemos inequívocamente una de las funciones de la estereotipia que habían defendido los autores que habían considerado su aspecto cognitivo, comenzando con Lippmann. El estereotipo como estructura cognitiva encaja perfectamente en

toda la descripción anterior de lo que las estructuras cognitivas, los esquemas, representan. De hecho, en la literatura de corte cognitivo el estereotipo termina siendo ni más ni menos que eso, un esquema.

"Desde una perspectiva cognitiva, pues, un estereotipo puede ser definido como una estructura cognitiva que contiene el conocimiento del perceptor, sus creencias y expectativas sobre algún grupo humano. Definiendo el estereotipo de esta forma, hemos equiparado nuestra concepción de un estereotipo con los términos que otros han usado para definir un esquema."³⁵

El bautizar al estereotipo como un esquema refuerza varias ideas que ya han sido comentadas con anterioridad desde la atalaya cognitiva: el estereotipo constituye una forma normal y positiva de percepción aunque su empleo pueda producir sesgos ocasionales; busca la simplificación y la coherencia; es fruto del propio proceso perceptivo y no de una motivación particular o de una coyuntura intergrupala; y los sesgos que pueda provocar pueden explicarse también desde un punto de vista cognitivo. Además, la equiparación con los esquemas refuerza el proceso que hemos llamado de neutralización de los estereotipos.

Pero dicha equivalencia entre estereotipo y esquema tiene unas consecuencias que van todavía más allá. Para empezar, marca el abandono del consenso social como uno de los criterios definidores del estereotipo. Los esquemas se originan perceptivamente y no necesariamente en un proceso de difusión social o socialización. Cada persona tiene sus propios esquemas que no tienen por qué coincidir con los de los demás. La relevancia de unos esquemas u otros se centra en la saliencia de

³⁵. Hamilton & Trolie (1986) pg. 133

cada uno, entendida esta saliencia sobre todo como una propiedad de los estímulos en la propia percepción más que en relación a valores sociales. Además, cada sujeto en su propia experiencia individual habrá desarrollado una saliencia o relevancia para determinados esquemas. Luego si el estereotipo es un esquema, desaparece la necesidad de que sea socialmente compartido. Además, desde el punto de vista metodológico, al prescindir de la lista de adjetivos de Katz y Braly se evita que el consenso se cuele por la puerta falsa de la técnica de medición.

El ejemplo más paradigmático de todo esto es la conocida definición de Ashmore y Del Boca y la división que establecen entre estereotipos individuales y sociales:

"Así proponemos lo siguiente como el significado esencial del término 'estereotipo': Un conjunto de creencias sobre los atributos personales de un grupo de personas."³⁶

"el término 'estereotipo' debería ser reservado para el conjunto de creencias sostenidas por un individuo en relación a un grupo social y ... el término 'estereotipo cultural' debería ser usado para describir patrones de creencias compartidos o propios de una comunidad."³⁷

En su lectura cognitiva estos autores llegan incluso a tratar de cerrar el círculo histórico del concepto de estereotipo cuando afirman que "en esencia Lippmann usó el término 'estereotipo' muy similarmente a como los psicólogos cognitivos contemporáneos usan el término esquema"³⁸. Admitiendo que Lippmann analizó las funciones y consecuencias cognitivas del estereotipo como parte de un proceso normal de percepción y que lo dibujó además como

³⁶. Ashmore & Del Boca (1981) pg. 16

³⁷. Ashmore & Del Boca (1981) pg. 19

³⁸. Ashmore & Del Boca (1981) pg. 2

una estructura bastante ambigua que regulaba dicha percepción (como es el caso del esquema), Ashmore y Del Boca parecen olvidar que también lo concebía como un producto altamente emotivo y como la 'defensa de nuestra posición en la sociedad'.

El intento de distinguir entre estereotipos individuales y compartidos no es nuevo en la literatura (cf. Karlins et al., 1969; Secord & Backman, 1964). Pero es notablemente revelador que mientras en estos dos últimos casos se acuña el concepto 'estereotipo personal' para los contenidos individuales no compartidos (es decir, el significado de la palabra estereotipo 'por defecto' es social), Ashmore y Del Boca piden que se añada la palabra 'social' cuando se trate de algo consensual. En otras palabras, la palabra 'estereotipo' a secas indica que es individual y si uno quiere referirse a algo consensual debe hacer una especificación adicional.

De cualquier forma, el descabalgamiento del consenso de la definición del estereotipo, y toda la metateoría que esto conlleva, supone que éste se convierte en un elemento mucho más flexible y moldeable. Bajo estos nuevos presupuestos es ahora concebible, por ejemplo, que los investigadores creen un estereotipo (un esquema) experimentalmente e incluso que lo modifiquen a voluntad hasta cierto punto.

En resumen, la equiparación con el esquema ahondará la laxitud en la definición de estereotipo en todos los aspectos. En cuanto a el objeto de los estereotipos, éstos ya no se aplican solamente a grupos sociales en el sentido tradicional, grupos basados en el hecho de que sus miembros comparten un hábitat común (grupos nacionales), valores y tareas o roles comunes (grupos

ocupacionales), una naturaleza física o social en común (grupos sexuales) o al menos una sensación compartida de pertenencia a un colectivo. En cambio, hallamos la palabra 'estereotipo' aplicada a una categoría de personas independientemente de cuál sea el criterio de agrupamiento, tal que muchos de los que 'pertenecen' a él probablemente no habrán pensado nunca que son miembros de tal grupo. Así, encontramos por ejemplo estereotipos de padrastro (Bryan et al., 1986), de paciente de hospital (Manis et al. 1986, 1988) e incluso de niño prematuro (Stern & Hildebrandt, 1986).

La cosa no acaba aquí. En la definición de Ashmore y Del Boca todavía quedan dos elementos que diferencian los estereotipos de otro tipo cualquiera de esquema: son atributos personales; y afectan a los miembros de un grupo social. Este último punto contiene la idea de que un estereotipo está referido en último extremo a una categoría (a cuyos miembros se aplica). Implícito está el hecho de que la categoría ya existe y está definida por unos criterios determinados, y el estereotipo aporta un contenido adicional a los miembros de esa categoría. Pues aun este principio se va a ver cuestionado. Para algunos autores, los miembros a los que se les aplica el estereotipo no tienen en común nada más que los atributos que comporta el mismo estereotipo. Es decir, que el único criterio para definir a este grupo (o, mejor dicho, a este agregado de individuos) sería el propio contenido del estereotipo. En esta perspectiva, el estereotipo no sería tanto un conjunto de atributos aplicados a una categoría como una estructura que agrupara varios atributos a la vez de modo que fueran aplicados simultáneamente. Estamos

hablando entonces de una concepción del estereotipo análoga a la de las teorías implícitas de la personalidad, tal y como defienden explícitamente algunos psicólogos sociales (cf. Ashmore, 1981). Este autor intenta una integración entre ambos conceptos dibujando un nuevo tipo de teoría implícita de la personalidad en la que quepan tanto rasgos como pertenencia a categorías. En el extremo de esta línea están aquellos que prescinden completamente de la pertenencia a categorías sociales. Johnson y Bennion (1980), por ejemplo, hablan del estereotipo como un conjunto de constructos usados por el sujeto para percibir a los demás, a la manera de Kelly.

"Constructos que están altamente relacionados en su aplicación se llaman 'constelatorios', formando una 'constelación' o estereotipo personal. Constructos que se aplican independientemente se llaman 'proposicionales' o no estereotipados."³⁹

En este estado de la cuestión, la ambigüedad y la confusión llegan en ocasiones a ser notables. Por poner un caso, Andersen y Klatzky (1987) intentan precisamente contrastar las propiedades de las categorías sociales por un lado, esto es los estereotipos, y de las categorías basadas en un rasgo por otro. Las primeras supondrían pertenencia a un grupo y las segundas sólo la atribución de un rasgo. Pero cuando más adelante leemos que 'neurótico' es un estereotipo mientras que 'introvertido' es un rasgo, no nos queda exactamente la impresión de poder diferenciar claramente un concepto de otro.

³⁹. Johnson & Bennion (1980) pg. 839

6.3 Áreas de investigación preferente

Con todo, la mayoría de los psicólogos sociales cognitivos sigue trabajando con una concepción de estereotipo que supone la atribución de rasgos individuales a miembros de categorías sociales, al modo de Ashmore y Del Boca (1981). Vista la convergencia entre estereotipo y categoría, y a la vez, entre estereotipia y categorización, estaba claro que el estudio empírico de los estereotipos y las mismas hipótesis que se intentaban probar iban a estar dirigidas por la teoría de la categorización. En esta línea, las áreas de investigación preferente han sido, entre otras, las siguientes.

La primera hace referencia a las condiciones que favorecen la saliencia de determinadas categorías y estereotipos. Consecuentemente con la perspectiva cognitiva, los factores que determinan la saliencia van a ser buscados en la misma disposición de los estímulos. En este sentido, se hipotetiza que la percepción de un miembro de un grupo será tanto más estereotipada cuanto menos miembros del mismo grupo haya en el contexto. La estereotipia máxima ocurrirá pues cuando haya un solo miembro de un grupo rodeado de individuos que pertenecen a otro grupo categorizado en razón a la misma dimensión (Taylor et al., 1978; Nesdale et al., 1987). Desde distintas posiciones se ha criticado a menudo el reduccionismo y el automatismo que supone abordar la saliencia exclusivamente desde el punto de vista de las propiedades del estímulo dejando de lado el propósito y los valores del perceptor (cf. por ejemplo Oakes & Turner, 1990).

Otro problema objeto de investigación relacionado con la saliencia es la hipótesis de que los individuos extremos, al ser particularmente salientes, están sobrerrepresentados en la imagen de su grupo (Rothbart et al., 1978).

La segunda línea de investigación que ha recibido atención preferencial ha sido el análisis de los efectos que la categorización y la estereotipia tienen en toda una serie de procesos cognitivos a la hora de procesar información acerca de individuos que pertenecen a grupos sociales: atención y codificación de la información (Taylor et al. 1978), interpretación de la misma (Duncan, 1976), recuperación y memoria (que ya veremos en detalle), y atribución causal del comportamiento (Deaux, 1976; Wilder, 1978). En ocasiones se investiga también la incidencia de la estereotipia en aspectos no solamente cognitivos, como el propio comportamiento durante la interacción intergrupal (Word et al. 1974; cf. Rose, 1981). Las referencias que acabamos de citar son sólo algunas de las más tempranas; el número de artículos dedicados a estos temas es hoy en día bastante notable.

La tercera de las corrientes de investigación más frecuentadas por los autores de inspiración cognitiva es la referente al nivel de la categorización y la estereotipia. Para precisar un estereotipo ya no basta con señalar la dimensión sobre la que se hace la categorización sino que hay también que indicar el nivel. Un estereotipo contiene varios subestereotipos de modo que se forma una estructura arborescente en la que unos estereotipos de menor nivel están incluidos en otros de mayor nivel. Esto supone aplicar a los estereotipos la concepción de estructura de

categorías que ya existía respecto a otros objetos físicos o a clasificaciones zoológicas o botánicas, por ejemplo. Es un paso más en la mimesis entre estereotipo y categoría. Era normal que este enfoque de las subcategorías se diera en el área de los estereotipos sexuales (Ashmore & Del Boca, 1979), donde los dos grandes estereotipos (hombre/mujer) parecían demasiado amplios como para manejarse bien en la realidad. Pero la idea de la subestereotipia se aplicó también a otros ámbitos, como la tercera edad (Brewer, 1981). En los estudios sobre subcategorías suele haber además dos supuestos suplementarios. Uno, que aunque la categorización es posible a cualquier nivel, existe siempre un nivel básico en cada conjunto estructurado de categorías en el que la categorización suele tener lugar (Rosch, 1978). Este nivel será aquel que permita una mayor diferenciación entre grupos conservando un alto grado de especificidad en cada uno de ellos. Luego otra tarea que a partir de aquí se asignarán los psicólogos sociales será descubrir este nivel básico para cada caso. Este supuesto parece difícil de falsar, puesto que cualquier nivel que sobresalga sobre los demás será automáticamente considerado como el nivel básico. Sin embargo, la amplia evidencia de que la saliencia de una categorización depende del contexto y del propósito específico del perceptor (como ya decían los fenomenólogos) ensombrece hasta cierto punto la validez de este nivel básico.

El segundo supuesto que se suele encontrar es el principio de que a mayor familiaridad con los objetos, menor será el nivel al que se produzca la categorización y mayor por tanto el número de subestereotipos (cf. Hamilton, 1981. pg. 339). Este segundo

supuesto está lejos de ser probado y, por otro lado, resulta paradigmático del carácter aséptico y carente de consideraciones sociales a que llega en ocasiones el enfoque cognitivo. Presumir familiaridad como sinónimo de bajo nivel de categorización es dar por sentado un contexto formal y 'neutral', como el de las categorías que emplea un entomólogo; a mayor sea su conocimiento de entomología, más precisas serán las clasificaciones de insectos que manejará. Pero en escenarios sociales operan otras fuerzas de distinta naturaleza. Por ejemplo, en circunstancias de conflicto social (y conflicto a menudo equivale a familiaridad), es común que la percepción de los miembros del grupo rival se haga a ese mismo nivel grupal, dejando de lado las diferencias individuales (cf. Tajfel, 1984) y cualquier otro tipo de categorización de nivel inferior que subdividiera al grupo con que nos enfrentamos.

En cualquier caso, la subcategorización y los subtipos o subestereotipos abren un inmenso horizonte para la investigación empírica y revitalizan, por así decirlo, la investigación descriptiva. Se trata ahora de buscar los subtipos escondidos bajo las grandes categorías. El hallazgo de los subestereotipos viene a veces facilitado por la propia naturaleza de la tarea. Como ocurre en algunos experimentos, la metodología parece preparada de antemano para lograr un resultado concreto, partiendo de lo que quiere demostrar. Así, si se les pide a los sujetos que dividan unos rasgos en grupos y luego definan a cada subgrupo como maculino o femenino (Ashmore & Tumia, 1980), uno no puede extrañarse demasiado de que salgan subtipos sexuales. Lo que se echa en falta es una medida del grado en que este nivel

de categorización tiene realmente relevancia para los sujetos en relación a otros niveles, y de los contextos en que es especialmente relevante o lo contrario.

Hemos visto pues tres áreas de investigación predominante de los estudios cognitivos relacionados con la estereotipia. Tres áreas donde el enfoque cognitivo suele mostrarse como autocontenido. Con todo y con eso, en algunas ocasiones los estudios cognitivos han incluido factores extra-cognitivos.

Por ejemplo, se comprobó que dividiendo a los sujetos según el cuestionario de Bem (1974) de identificación con roles sexuales, los sujetos con inclinación a uno de los dos sexos tenían una tendencia mayor que los 'andróginos' (es decir, aquellos que no se identificaban con roles masculinos ni femeninos) a categorizar la información de forma sexual, como parecía demostrarse por el hecho de que cometían más errores intrasexuales que intersexuales en el recuerdo (Taylor & Falcone, 1982). Este experimento es análogo (aunque en un ámbito muy distinto) a los viejos experimentos sobre prejuicio e identificación de fotografías, en cuanto que la relevancia para el sujeto de la dimensión de categorización influye sobre su desempeño en la misma.

Otra vía por la que se introducen cuestiones motivacionales en estudios cognitivos es el sesgo endogrupal. El proceso de categorización puede explicar la diferenciación entre grupos pero no la preferencia por el endogrupo. En este sentido por ejemplo, la teoría de la identidad social parte de los experimentos de Tajfel sobre categorización, pero necesita además

de un importante supuesto motivacional (la tendencia a una identidad social positiva) para dar cuenta de los fenómenos que intenta explicar.

"El modelo de categorización ofrece una explicación simple y poderosa de la discriminación intergrupala en contextos mínimos en términos de un proceso cognitivo que se ha demostrado que opera en una serie de ámbitos distintos ... A pesar de estas ventajas, sin embargo, hay una limitación importante a tal interpretación: no puede explicar la asimetría que es un rasgo tan omnipresente de la diferenciación intergrupala. ... El enfoque de la categorización puede dar cuenta del hecho de que los grupos se hagan más distintivos unos de otros, pero no puede explicar por qué esa distintividad a menudo se evalúa positivamente para el endogrupo y negativamente para el exogrupo. Para comprender qué es lo que está debajo de esa distintividad positiva necesitamos un nuevo concepto, el de identidad social."⁴⁰

Otro caso típico de asimetría en un fenómeno asociado a la categorización es el efecto de homogeneidad exogrupal: el exogrupo es visto como más homogéneo que el endogrupo. Aquí también existe un intento de explicación puramente cognitiva -la representación de los miembros del endogrupo es más compleja y heterogénea porque se tiene más contacto con miembros del endogrupo que del exogrupo (Linville & Jones, 1980)- que no parece ser suficiente en muchas situaciones (cf. Strehphan, 1977; Simon & Brown, 1987; Judd & Park, 1988).

Se ha planteado la conexión entre esta percepción de homogeneidad y la estereotipia, debido al hecho de que a menudo el estereotipo del exogrupo suele ir acompañado de la creencia de que los miembros del exogrupo son iguales entre sí o muy parecidos. De hecho Linville, uno de los principales estudiosos de la homogeneidad exogrupal, ha venido a decir que el

⁴⁰. Brown, Rupert (1988) pg. 399

estereotipo puede definirse meramente como la percepción de homogeneidad de los miembros de un grupo:

"Con este enfoque, es natural definir el pensamiento estereotípico como la posesión de una representación relativamente indiferenciada de los miembros del grupo. Así, la estereotipia es una cuestión de grado. Cuanto más diferenciada sea la representación cognitiva del perceptor de los miembros de un grupo dado, menos estereotípico será el pensamiento del perceptor sobre ese grupo."⁴¹

Más tarde los autores aclaran que a la hora de la medición, la medida de tendencia central, es decir la extremosidad en la atribución del rasgo al grupo, mide el prejuicio mientras que la medida de dispersión mide el estereotipo. Esto supondría traspasarle al prejuicio todo el contenido cognitivo, digamos la información sobre cómo son los miembros del grupo, mientras que el estereotipo sólo contendría información sobre el grado en que dichos miembros son similares entre sí. Todos caemos en la tentación de interpretar la realidad en base al paradigma básico que estamos manejando, pero este cambio en la definición de estereotipo no parece muy razonable. Probablemente la idea de que los miembros de un grupo son de una determinada manera vendrá acompañada con frecuencia de la percepción de que son hasta cierto punto similares. Sin embargo, el contenido fundamental, y el que el perceptor tiene presente sobre todo, sigue siendo cómo son esos individuos. Es decir que la extremosidad, antes que la dispersión o diferenciación, es lo que define más que nada el contenido cognitivo de las imágenes de grupos sociales. La información de que los miembros de un grupo son todos de una misma manera sin saber de qué manera son, no tiene mucho sentido;

⁴¹. Linville, Salovey & Fischer (1986) pg. 198

saber que los miembros de un grupo son iguales en su grado de agresividad sin saber en qué medida son agresivos o no, no parece un mensaje muy útil.

Conectado con eso está el hecho de que uno de los problemas de la investigación en percepción de homogeneidad, aparte de la multiplicidad de técnicas de medición (cf. Linville et al., 1986), es en nuestra opinión la dificultad de separar extremosidad y homogeneidad. En el sentido de que a partir de un cierto límite un aumento en la extremosidad implicará una tendencia al aumento de la homogeneidad. Tomemos por ejemplo la extremosidad en la percepción de un rasgo (en qué grado se piensa que un grupo dado posee tal rasgo) medida con una escala de 5, 7 ó 9 puntos. Con una puntuación media en torno al centro de la escala caben diversas posibilidades en cuanto a la dispersión de dichas puntuaciones. Pero en cuanto la media comience a hacerse extrema la dispersión tendrá necesariamente que oscilar a la baja. Medias cercanas a uno de los extremos de la escala son matemáticamente incompatibles con una alta dispersión. En el extremo, si la media fuera exactamente igual al máximo o al mínimo de la escala, la dispersión sería nula por definición. Por otro lado, no parece usual en la mayoría de los casos de percepción intergrupar el que un grupo sea visto por ejemplo con una puntuación media en una dimensión pero con un alta homogeneidad, es decir que todos los miembros tengan exactamente un grado intermedio de un rasgo; normalmente la alta homogeneidad se reserva para cuando los miembros de un grupo son todos muy altos o muy bajos en alguna dimensión. En resumen, parece haber cierto acuerdo en que la estereotipia está a menudo

ligada a una percepción de homogeneidad del grupo, pero la presunta vinculación metodológica y epistemológica entre ambos procesos hace difícil una evaluación precisa de la influencia independiente de la estereotipia sobre la homogeneidad o viceversa.

6.4 Un pequeño balance.

A lo largo de estas páginas el lector habrá encontrado varias críticas a diversos aspectos del enfoque cognitivo. Sin embargo, no todo es negativo en los estudios cognitivos ni mucho menos. Al fin y al cabo esta es una tesis que examina fundamentalmente un efecto cognitivo de la estereotipia, y la disonancia cognitiva del autor podría desbocarse si la perspectiva cognitiva saliera muy malparada en este capítulo.

Las consecuencias positivas de dicha perspectiva podríamos resumirlas de la siguiente forma.

La primera y más obvia es el redescubrimiento de los procesos cognitivos en que están envueltos los estereotipos, que habían sido considerados teóricamente por algunos autores en el pasado pero que ahora pasan a ser investigados empíricamente.

Por otro lado, determinados rasgos que se habían dado por supuestos en los estereotipos, e incluso en su definición, se convierten asimismo en objetivos de investigación.

Toda esta febril actividad investigadora ha ayudado a rescatar a los estereotipos del empiricismo en que habían caído los estudios descriptivos. La acumulación de estudios sobre el contenido de los estereotipos de distintos grupos sociales según eran percibidos por otros varios colectivos sociales, con escasa

o ninguna teoría detrás, no parecía estar contribuyendo mucho a una mejor comprensión del fenómeno de la estereotipia.

En cuanto al lado negativo de la aproximación cognitiva a la estereotipia hay que insistir en que las críticas que hemos ido recogiendo no son críticas a dicho enfoque cognitivo en tanto que cognitivo, es decir por estudiar los procesos cognitivos, sino por la dirección concreta que esta corriente ha tomado en muchos casos.

En general, la limitación fundamental del enfoque cognitivo en muchas ocasiones no está en lo que hace o dice, sino en lo que deja de hacer y decir. Es perfectamente válido y laudable analizar los procesos cognitivos. Aún más, es legítimo como estrategia metodológica y teórica de investigación perseguir una línea teórica hasta el final, y sondear hasta dónde puede llegarse en la explicación de un fenómeno utilizando tan sólo un tipo de factor explicativo. En palabras de los propios teóricos cognitivos:

"En mucha de esta investigación, pues, la estrategia ha sido empujar el análisis cognitivo tan lejos como pueda ir -explorando la medida en la que los factores cognitivos solos podrían producir resultados de juicio y de comportamiento que fueran paralelos a las manifestaciones de estereotipia y discriminación en el mundo real. ... Sin embargo, debido a este centrarse en mecanismos cognitivos, algunos lectores de esta literatura han asumido equivocadamente que el enfoque cognitivo mantiene que los ejemplos contemporáneos de estereotipia y discriminación en el mundo real pueden ser explicados solamente como producto de sesgos en el funcionamiento cognitivo. Esta es una conclusión inapropiada. ... el interés del enfoque cognitivo es clarificar la naturaleza y las consecuencias del componente cognitivo de la estereotipia, el prejuicio y la discriminación, y no

desacreditar la importancia potencial de otros componentes de estos fenómenos ⁴²

Sin embargo, el riesgo es que tal estrategia de investigación termine convirtiéndose en el horizonte máximo del que la emplea, impidiéndole ver más allá de la misma. Esto entraña un doble peligro. Uno consiste en que en la investigación que se hace se tiende a sobrestimar la potencia del elemento cognitivo, y se renuncia a investigar otros factores (esta sería la investigación que NO se hace). El segundo es que cuando en el curso de una investigación cognitiva aparece un elemento extracognitivo que podría contribuir a una mejor explicación conjunta de un proceso, es dejado de lado porque no pertenece a la constelación de fenómenos usualmente considerados. En este sentido, la tan anunciada y defendida integración teórica (Ashmore & Del Boca, 1981; Hamilton, 1981; entre otros) y metodológica (Taylor & Fiske, 1981) con otras perspectivas no se ha producido o lo ha hecho en muy pequeña escala.

Los propios autores cognitivos son a veces conscientes de estas deficiencias, lo cual no parece haber servido mucho para corregirlas.

"Más esfuerzo podría ser dedicado a examinar precisamente qué factores en la situación social no están considerados por la hipótesis cognitiva o qué es propiamente social en la manifestación de este proceso, antes que depender simplemente de la psicología cognitiva para que ésta proporcione teoría, constructos, paradigma, y medidas, reservando sólo el contexto como social."⁴³

⁴². Hamilton & Trollet (1986)

⁴³. Taylor (1981b) pg. 204

De hecho la convergencia entre la psicología social y la psicología cognitiva que Markus y Zajonc señalaban se produce a costa de diluir el componente social de la primera, un proceso que podríamos llamar la 'desocialización' de la psicología social. Tomemos por ejemplo la equiparación de estereotipo y esquema. Es muy posible que el estereotipo funcione como un esquema. El error está en concebir al estereotipo sólo como un esquema, equivalente a cualquier otro tipo de esquema. En primer lugar, el estereotipo por su naturaleza social e intergrupala es algo más que un esquema. La definición del estereotipo como mero esquema ayuda a escamotear y no tener que plantearse siquiera una serie de problemas claves. En segundo lugar, hay que verificar si estas especiales características no podrían estar influyendo en su mismo comportamiento como esquema, y en la determinación de qué clase de esquema sea.

Por último, sin trascender de la posición exclusivamente cognitiva que contempla el estereotipo solamente como fruto del proceso normal de percepción, es muy difícil explicar el cambio o la evolución que a veces se da en los propios estereotipos (cf. Condor & Henwood, 1986: citado en Hogg & Abrams, 1988, pg. 89).

Una aclaración adicional que queremos hacer es que probablemente hemos dado la impresión de que no hay hoy en día otra psicología social que no sea cognitiva. Esto no es así, aunque ya hemos visto que hay cognitivos que así lo piensan. La perspectiva cognitiva, tanto en general como en cuanto a la estereotipia, es posiblemente la dominante. Pero existen otros enfoques diversos, tanto continuaciones de posiciones antiguas

(estudios sobre el estereotipo en la clásica conexión con el prejuicio, por ejemplo) como paradigmas nuevos, algunos de los cuales están en las antípodas metodológicas y teóricas de los cognitivos.

7. El estereotipo en clave grupal

Hemos querido dedicar una pequeña referencia a la consideración de los estereotipos desde el punto de vista tanto intra como intergrupai. Esta es la perspectiva más puramente social, entendiendo social no en el sentido de la presencia de una pluralidad de individuos que son vistos como aislados e intercambiabiles (interindividual), sino teniendo en cuenta las relaciones de los individuos con sus grupos y la de éstos entre sí.

Ya hemos visto como los clásicos (Lipmann, Allport) analizaron el papel de los estereotipos en la vinculación del individuo a su grupo y en la dialéctica entre los grupos. Sin embargo son escasos los autores, desde luego entre los psicólogos sociales, que se han dedicado a investigar estos temas.

7.1. La faceta intergrupai.

Desde la perspectiva intergrupai, la primera y más evidente aproximación es la concepción de los estereotipos como producto de la posición relativa de los grupos en la estructura social y de la relación que mantienen entre sí. Esta postura estructural ha sido muy cara a los teóricos del conflicto. Dos grupos que mantienen un conflicto entre sí obviamente tenderán a poseer imágenes recíprocas negativas, tal y como ocurre en cualquier guerra. Asimismo grupos que ocupan distintas posiciones de estatus y poder en una misma estructura social también pueden tender a desarrollar percepciones mutuas negativas. Complementariamente, es evidente que unas buenas relaciones entre grupos influirán en el sentido de una visión más positiva del

otro grupo. En definitiva, que la percepción intergrupal es contingente a las posiciones y relaciones de los grupos en el contexto social es un factor tan obvio y tan poderoso que lo extraño es que no se ponga de relieve más a menudo. De hecho, muchos estudios de sociología trabajan con esta premisa. Sin embargo el concepto de estereotipo, fundamentalmente visto como un asunto de psicólogos e históricamente asociado con una percepción distorsionada, no aparece en la literatura sociológica con excesiva frecuencia. Por su parte los psicólogos, con algunas y notables excepciones, han recurrido en su mayoría a cuestiones de corte estructural e intergrupal cuando detectaban un cambio en los estereotipos que no podían explicar de otra manera. Por ejemplo, ya hemos visto cómo la variación en el tiempo del contenido de los estereotipos sobre un grupo nacional era achacada a la guerra contra ese país, y hemos examinado la implicación de estos hallazgos para el debate tradicional sobre la estabilidad de los estereotipos. Casi siempre esa discusión sobre la estabilidad tenía lugar en un ámbito abstracto, en el vacío, sin la consideración debida a los factores intergrupales que están detrás de los estereotipos y por consiguiente de las situaciones en las que debe ser esperable que éstos cambien o no. Lo cual viene a demostrar de nuevo el escaso peso que se le ha asignado a la perspectiva grupal en la estereotipia.

Entre las excepciones antes citadas de quienes sí abordan este enfoque plenamente y no como un recurso para situaciones especiales, el primer trabajo que queríamos reseñar es el conjunto de estudios clásicos de los Sherif (Sherif et al., 1961). En un estudio de campo, Sherif mostró cómo creando

situaciones de competición intergrupal la percepción recíproca de los grupos empeoraba rápidamente, mientras que en situaciones donde la cooperación entre esos grupos era necesaria para la consecución de una meta común esas imágenes mutuas, antes muy negativas, mejoraban sensiblemente. Esto supone una recreación experimental de una realidad muy frecuente en la vida cotidiana. Por ejemplo, se tienen noticias de que la percepción de los extranjeros en España a lo largo de los siglos mejoraba o empeoraba según la coyuntura del ciclo económico los hiciera aparecer como necesaria mano de obra o como competidores ajenos para recursos escasos (Nadal, 1986).

Pero todo esto puede dar la impresión de que los estereotipos corresponden exactamente a la realidad, en el sentido de que sea necesaria una competición real por recursos o una desigualdad asimismo real para que existan los estereotipos negativos. Sin embargo, Tajfel y su teoría de la identidad social lucharon arduamente contra la idea de esta necesidad de un conflicto real para que se dé el etnocentrismo y el tipo de estereotipos que éste conlleva. No nos podemos detener ahora en un análisis detenido de esta teoría ni de la validez o no de los contextos artificiales en que el autor intenta probarla. Nos limitaremos a enunciar dos puntos relevantes que se derivan de su teoría y que han gozado desde entonces de una aceptación general en la comunidad científica. El primero es que no cualquier diferencia de poder o estatus, o cualquier conflicto de intereses llevará necesariamente al etnocentrismo y a los estereotipos negativos, como lo muestran los casos en que las desigualdades grupales están institucionalizadas y son percibidas como legítimas por

todos los grupos. El segundo punto es que para que se dé tal antagonismo grupal no hace falta que haya competición por bienes (físicos) escasos, sino que ésta también ocurre con respecto a elementos sociales como el estatus o el prestigio, que son escasos por definición. La suma de estas dos afirmaciones supone romper la biyección entre una situación de competición real, por un lado, y el etnocentrismo y los estereotipos negativos por otro, de modo que a cada una de las primeras ya no le corresponde necesariamente una de las segundas, ni viceversa. Sin embargo, se conserva plenamente la idea del estereotipo en clave intergrupala.

En suma, estos factores intergrupales han recibido escasa atención en psicología social a pesar de ser incuestionables y en muchas ocasiones muy intensos. El ejemplo de cómo en pocos meses una guerra cambia radicalmente la percepción intergrupala pone de relieve que estas fuerzas son, al menos potencialmente, mucho más poderosas probablemente que los sesgos cognitivos o las emociones o motivaciones individuales. Indudablemente que en tan colosal proceso de cambio habrán mediado elementos emocionales y cognitivos (propaganda por ejemplo), pero éstos habrán sido desatados en cualquier caso por la situación intergrupala. Una última consideración que queríamos sugerir es que si tal factor intergrupala se usa en ocasiones para explicar el cambio de los estereotipos, no se ve la razón por la que no deba ser usado también para dar cuenta de la estabilidad, como por ejemplo los estereotipos de la mayoría sobre las minorías en una misma sociedad.

7.2 La faceta intragrupal.

Pasemos ahora al aspecto intragrupal. Si el lado intergrupala había sido utilizado repetidamente por los conflictivistas, el intragrupal es patrimonio preferente de los teóricos del consenso (cf. Stroebe & Insko, 1989. pg. 13). Se destaca el hecho de que el estereotipo es parte de la herencia cultural que el individuo recibe, fundamentalmente en la socialización primaria, lo cual reforzará su validez para el poseedor y su resistencia al cambio. En esta dirección, una de las líneas de investigación que se encuentran en la literatura es la evaluación de la influencia de los medios de comunicación de masas como difusores de estereotipos, especialmente entre niños y jóvenes (por ejemplo Donagher et al., 1975; Morgan, 1982; ó Repetti, 1984).

Si tomamos conjuntamente lo que dijimos anteriormente sobre su papel en la relación y el conflicto entre grupos, y lo que acabamos de relatar sobre su vinculación a los valores del endogrupo en la socialización, vemos que el concepto de estereotipo, desde esta óptica, cae dentro del campo de la noción de ideología. Ya hicimos mención del uso de la palabra ideología en el clásico artículo de Tajfel del 69 en relación con este tema. Significativamente, Abrams y Hogg (1988) titulan uno de los capítulos de su libro "De la estereotipia a la ideología". En esta misma línea Schaff (1984), que contempla el estereotipo desde múltiples puntos de vista (emocional, cognitivo, grupalmente integrativo, etc.), habla de la función defensiva de los estereotipos en colaboración con la ideología (una función que, una vez más, ya encontrábamos en Lipmann).

"El funcionamiento es bidireccional: pensar en términos de estereotipos refuerza la función

defensiva de las ideologías, y pensar en términos de una ideología conduce a la emergencia y consolidación de los estereotipos en el pensamiento. Esto es así porque nada hace a la mente tan inmune contra los argumentos de una ideología extraña como el pensar en términos de estereotipos."⁴⁴

En esta misma conexión cifra el autor la función política de los estereotipos, o sea su papel en los conflictos y en el lenguaje político.

En este punto vale la pena señalar que la asociación con la ideología, la cual tiene indudablemente un tinte de falsedad y manipulación o cuando menos de sesgo en la percepción del mundo (cf. Mannheim, 1952), refuerza la vieja concepción patológica de la estereotipia como un mecanismo de distorsión.

En ocasiones incluso se tiene la impresión de que algunos autores se encuentran incómodos con el término de estereotipo por carecer de suficiente poder explicativo en muchas situaciones de conflicto, donde el concepto de ideología funciona mucho mejor. La respuesta más simple sería que no tiene sentido pedir a un concepto algo que no puede dar. El estereotipo es algo mucho más reducido y de menor alcance que la ideología. El estereotipo se refiere a los rasgos individuales de los sujetos que forman parte de un grupo. En su momento ya hablamos de la falacia que supone adjudicar las características de un grupo en cuanto actor colectivo en el contexto intergrupual a sus componentes individuales. Los grupos tienen rasgos en cuanto grupos que no son automáticamente asignables a sus miembros. Luego estos aspectos no estarían recogidos en el estereotipo, pero sí podrían venir tratados por la ideología. Por ejemplo, una

⁴⁴. Schaff, 1984. pg. 95

constante de las ideologías de izquierda, sobre todo las inspiradas en corrientes marxistas, ha sido evitar la psicologización que supone atribuir la opresión y en último extremo el conflicto social a las características personales de los componentes del grupo dominante o del resto de los grupos. Por otro lado, si intentamos componer una secuencia causal, vemos que mientras que un estereotipo puede bien ser producto de un entramado ideológico, no parece probable que toda una cosmovisión se origine en uno o varios estereotipos concretos. Como mucho, éstos formarán parte de la primera.

Otra línea de investigación que toma en cuenta el contexto grupal es la de aquellos que relacionan los estereotipos sobre un grupo con el rol que ocupan sus miembros en la sociedad. Si dichos miembros desempeñan predominantemente un mismo tipo de rol, como ocurre con las mujeres o las minorías étnicas, entonces los atributos de ese rol serán atribuidos al grupo como tal y vistos como típicos del mismo (Eagly & Steffen, 1984; Eagly, 1987). Por ejemplo, si las mujeres están casi siempre a cargo de los niños, las cualidades que se supone se necesitan para esta labor serán asignadas a las mujeres en general. Básicamente esto supone concebir los estereotipos en función de la realidad social. Sin embargo, un retraso en el ajuste entre los estereotipos y los cambios sociales puede implicar que los primeros respondan a una realidad pasada. Una versión nueva de la noción de 'fondo de verdad'.

En resumen, tradicionalmente los psicólogos sociales han prestado escasa atención al contexto social y grupal (tanto intra como intergrupar) donde se producen los estereotipos, salvo algunos casos de cierta importancia. En la literatura actual es inusual que aparezca este enfoque, aunque ocasionalmente sí se encuentran estudios que vinculan la estereotipia por ejemplo a las comunicaciones entre los grupos (McNabb, 1986), a factores socioeconómicos (Marín & Salazar, 1985) o a la estructura social (Eagly & Kite, 1987).

8. Otras concepciones heterodoxas sobre la estereotipia

Vamos a ver ahora algunas posturas teóricas sobre la estereotipia que se salen en alguna medida de las corrientes principales que acabamos de revisar. Es esto exactamente lo que queremos resaltar con la palabra 'heterodoxa', sin que indique ningún juicio de valor sobre su validez ni sobre su generalización futura.

8.1. El estereotipo como probabilidad diferencial.

Comencemos con la primera de estas aproximaciones, la de McCauley, Stitt y Segal (1980), que es por así decirlo la menos heterodoxa. Y lo es porque, aunque representa una formulación especial, encaja bien dentro del marco de los cognitivos, y porque su definición de estereotipo ya ha sido empleada en alguna ocasión en investigación empírica por autores distintos de los que la formularon (cf. Gardner et al. 1988).

Estos autores asumen los principales postulados de la orientación cognitiva, como la necesidad de estereotipar debida a la carencia de recursos cognitivos para enfrentarse a cada estímulo individualmente, y la consideración de la estereotipia como un proceso normal de percepción que no tiene por qué ser más exacto ni menos, en principio, que cualquier otra generalización. Su aportación original consiste sin embargo en su definición de estereotipo, que es a la vez una concepción teórica y una formulación operativa para la medición del mismo.

"Sugerimos que los estereotipos son esas generalizaciones sobre una clase de gente que distinguen esa clase de otras. En otras palabras, la estereotipia es una atribución diferencial de rasgo

o una predicción diferencial basada en la información de pertenencia grupal."⁴⁵

Esta idea, formulada matemáticamente en términos de probabilidad bayesiana, equivale a la razón diagnóstica. O sea la probabilidad de que un individuo posea un rasgo condicionada a que sea miembro del grupo en cuestión, dividida entre la probabilidad global de un individuo de tener el rasgo (teniendo en cuenta todos los grupos a la vez).

$$\text{Razón diagnóstica} = \frac{P(\text{Rasgo/Pertenencia al grupo})}{P(\text{Rasgo})}$$

Alternativamente, es también equivalente a la probabilidad de pertenecer al grupo condicionada a poseer el rasgo, dividida entre la posibilidad general de pertenecer al grupo. En resumidas cuentas se trata de saber si la probabilidad de poseer una característica es igual para los miembros de un grupo que para la población en general. Si ambas son iguales y el cociente entre ellas es igual a uno, entonces no hay estereotipia. Pero si la primera es significativamente mayor o menor que la segunda, entonces tendríamos un estereotipo, que sería tanto más intenso cuanto más fuerte fuera el desnivel entre las dos. Como método de medición, proponen preguntar directamente a los sujetos sobre estas dos probabilidades, por ejemplo en términos de porcentajes. (¿Qué porcentaje de personas del grupo A tienen la característica B? y ¿Qué porcentaje de personas en el mundo tienen la característica B?).

En el fondo lo que la propuesta trata de recoger es el aspecto de los estereotipos que se refiere a la distintividad. En la

⁴⁵. McCauley et al. (1980) pg. 197

comprensión de lo estereotípico podemos distinguir en general dos componentes.

Uno vendría representado por lo que podríamos llamar valor predictivo. Esto es, la medida en que conociendo de un individuo exclusivamente su pertenencia a un grupo podemos predecir las características de tal individuo (basándonos claro está en el estereotipo del grupo). Esto se expresa en términos probabilísticos, tal que cuanto más alta sea la probabilidad de que un miembro al azar del grupo comparta los atributos del estereotipo, mayor será el valor predictivo del mismo. Este poder predictivo es por tanto función directa de la proporción de sujetos del grupo que posean efectivamente los supuestos rasgos del grupo reflejados en el estereotipo.

El segundo componente de lo estereotípico lo podríamos denominar valor diagnóstico. Sería igual a la medida en que, conociendo que un individuo posee una serie de rasgos, seamos capaces de predecir (también en términos probabilísticos) su pertenencia a un grupo concreto, de modo que los rasgos del sujeto se correspondan con los del estereotipo del grupo. Este es el aspecto que recoge el significado de distintividad respecto a otros grupos, a menudo señalado en la literatura con la palabra 'prototipicalidad', que es precisamente el que intentan formalizar McCauley, Stitt y Segal.

Ambas vertientes, que hemos llamado predictiva y diagnóstica, están evidentemente relacionadas, dado que a medida que crece la proporción individuos de un grupo que poseen una característica crece paralelamente tanto su poder predictivo como diagnóstico. Sin embargo, son aspectos claramente diferentes,

porque mientras en uno de ellos entra la consideración de en qué grado otros grupos poseen el rasgo (diagnóstico), en el otro esta cuestión es completamente indiferente (predictivo). Una característica puede ser común a todos los miembros del grupo pero también a muchos otros, con lo cual su valor predictivo es alto pero su valor diagnóstico es bajo. A la inversa, una característica puede ser muy inusual entre los componentes de un grupo pero inexistente fuera de él, de modo que su valor diagnóstico será alto pero su valor predictivo será reducido (esto es exactamente lo que Allport llamaba 'diferencial raro-cero').

En definitiva, lo que tratan de lograr estos autores es ajustar la definición y medición de estereotipo a este segundo componente diagnóstico o distintivo. Sin embargo, esto ya está implícito en las respuestas de los sujetos cuando se les pregunta por las características típicas de un grupo. Cuando una persona dice que los alemanes son eficientes (por seguir el ejemplo de McCauley y Stitt, 1978) lo que quiere decir casi siempre es precisamente que los alemanes son promediadamente más eficientes que el resto de los grupos en general. Hay que valorar pues si el esfuerzo de estos autores por convertir este elemento en explícito compensa los costes que supone.

En nuestra opinión es un esfuerzo de dudoso beneficio. Fundamentalmente tiene dos desventajas. Una es la artificialidad de las preguntas y la dificultad en su contestación. Especialmente la pregunta de qué porcentaje de gente en el mundo tiene tal o cual rasgo debe sonar un tanto extraña a los oídos de muchos sujetos. Por lo general, la gente maneja las

atribuciones de rasgos a grupos en términos comparativos (un grupo es más o menos que otro) pero sin referencia a un parámetro cuantitativo, sobre todo a un parámetro global para todos los seres humanos.

En segundo lugar, el segundo término implícito con el que la gente efectúa la comparación en la atribución de rasgo no es necesariamente 'toda la gente del mundo'. En cada caso, el término escondido de la comparación puede variar, desde todos los humanos, pasando por determinados grupos de referencia, hasta llegar a un único grupo de contraste que es especialmente relevante en el contexto intergrupar. Aún más, cuando se piensa en 'toda la gente del mundo' probablemente no se está haciendo demográficamente una media entre todos los habitantes del planeta, sino que se recurre a una impresión global en la que distintos grupos pesan de distinta manera. Cuando un español piensa que los alemanes son más eficientes que la población en general, posiblemente en este último concepto tengan más peso cada uno de los pueblos de la Europa Occidental que los pueblos de la Polinesia.

Es concebible pues por ejemplo que un grupo no sea percibido como significativamente distinto de toda la humanidad en un determinado rasgo, pero sí sea visto como significativamente diferente de los otros grupos relevantes en su contexto intergrupar, por lo que la gente sigue pensando que los miembros de ese grupo tienen esa característica en mayor grado de lo habitual. Negarle a esta atribución la credencial de estereotipo sólo porque no hay diferencia con la humanidad global es a nuestro juicio un error que primaría la formalidad de una

hipotética definición ideal en detrimento de la auténtica relevancia social de los estereotipos.

8.2. El estereotipo como método de control social del exogrupo.

La segunda concepción 'heterodoxa' que queremos presentar es la que aparece en un artículo de Goudy, Bain y Spiker publicado en 1977. El estudio empírico que presentan para apoyarla es extremadamente débil y además no se cumplen sus hipótesis, pero lo novedoso es su visión teórica de la estereotipia. El marco usual de la estereotipia parte del hecho de que una imagen grupal es asignada a un individuo en razón a su pertenencia al grupo. Aquí, el punto de partida es el contrario. Se asume que el individuo se forma una impresión de un grupo a partir del contacto con alguno de sus miembros, incluso con uno solo de ellos; las características individuales son pues aplicadas al grupo. Para que este proceso pueda tener lugar en estos términos se necesita un contexto donde no exista una imagen previa del grupo, de modo que tal contacto sea el primero que se produzca con miembros de ese grupo.

El segundo supuesto trata de la motivación para estereotipar y nos remite a una especie de conductismo social. Si el comportamiento del miembro del grupo fue negativo, se estereotipa al grupo negativamente para impulsar al grupo a controlar la conducta negativa de sus miembros en futuras ocasiones. Si el comportamiento del miembro del grupo fue positivo, se estereotipa positivamente al grupo para que éste premie a su miembro y lo anime a repetir esa conducta. Así pues, el estereotipo es concebido como un refuerzo positivo o negativo con el que se

intenta controlar la conducta de los miembros del grupo. Esto supone una comprensión de la estereotipia como un proceso eminentemente racional e instrumental, que muchos otros autores no compartirían.

Un supuesto adicional que manejan los autores, y que está lejos de ser demostrado, es que la tendencia a atribuir las características del individuo con el que uno interacciona al grupo a que éste pertenece crecerá con la extremosidad (positiva o negativa) del comportamiento de este individuo. De hecho, puede ocurrir exactamente lo contrario, tal que si la conducta es inusualmente positiva o negativa el perceptor puede atribuir el comportamiento a la excepcionalidad del sujeto (atribución personal), reduciendo así la posibilidad de explicar su conducta en términos de su pertenencia grupal.

La verdad es que muchas interacciones y percepciones sociales son mucho más complicadas que la simple evaluación de una conducta como agradable o desagradable. Por otro lado, pese a que parece una visión grupal, lo cierto es que el análisis es básicamente interindividual y el grupo juega un papel de mero mediador y controlador entre las conductas individuales. El grupo es estereotipado para que module las conductas individuales de sus miembros, en una hipotética cadena de influencias que llegará supuestamente de vuelta al individuo causante de la estereotipia de su grupo. Se hace abstracción de la influencia que pueda tener en el contexto el grupo al que pueda pertenecer el perceptor (el estereotipador) y de la posibilidad de percepción de un individuo precisamente en cuanto miembro de un grupo. El individuo es

valorado sólo en cuanto individuo aislado y al grupo se le invoca para que lo controle.

La validez de la propuesta de los autores parece en todo caso limitada a la especial situación en la que no se tenga ninguna información previa sobre el grupo con cuyo miembro se está interaccionando.

8.3. El estereotipo construido en cada situación.

Por último, la tercera visión que queremos presentar no es equiparable a las otras dos. Aquí la heterodoxia no puede traducirse en una perspectiva diferente desde los mismos principios, sino que constituye prácticamente un paradigma alternativo a la psicología social tradicional. Nos estamos refiriendo a la corriente del análisis del discurso. El alcance de esta corriente va mucho más allá de la percepción de grupos sociales (hasta el cuestionamiento incluso de los conceptos tradicionales de actitud y comportamiento) y no es este el lugar de reflexionar a fondo sobre la cuestión. Pero su interés aquí radica precisamente en su cuestionamiento del concepto de estereotipo, de tal modo que la propia utilidad del mismo aparece cuestionada. En palabras de uno de los textos más influyentes de esta perspectiva,

"Las teorías de los estereotipos presumen que la gente lleva dentro estas imágenes sesgadas y las reproduce cuando se les pide, mientras que los analistas del discurso han señalado cómo la misma persona puede producir categorizaciones estereotípicas bastante diferentes dependiendo de las demandas de la situación."⁴⁶

⁴⁶. Potter & Wetherell (1987) pg. 53

Básicamente el énfasis se pone en el carácter argumentativo de los elementos cognitivos, y en la dependencia de las manifestaciones estereotípicas y de prejuicio del contexto en que se producen (cf. Billig, 1985). El lector habrá notado además en la cita anterior que implícitamente se asume el concepto de estereotipo como algo errado (al uso de la tradicional concepción patológica de la estereotipia).

El hecho de que los estereotipos que obtenemos dependen del instrumento de medición y del contexto en que se producen no es nada nuevo y es desde luego algo que conviene tener en cuenta. Además, es cierto que en muchas ocasiones nuestras opiniones sobre otros grupos tienen una intención argumentativa y dependen de quién sea nuestro interlocutor en cada momento. Sin embargo, si estas dos consideraciones nos llevan a concluir que no existe una estructura actitudinal en el individuo, puede que hayamos dejado escurrir el niño junto con el agua sucia al quitar el tapón. Aun aceptando que la interpretación de nuestra imagen de un grupo social en cierta medida 'se construye' en cada situación, no deja de ser cierto que algunos sujetos 'construyen' esa imagen o ese argumento en un sentido consistente a lo largo de una serie de contextos, y otros sujetos lo hacen en sentido inverso, también de forma consistente. Esto no quiere decir que no haya variación entre contextos sino que los sujetos a menudo muestran un patrón coherente en todos ellos. Además, los sujetos cuya evaluación de un grupo es más extrema en un contexto tienden a ser los mismos que son más extremos en otros contextos y viceversa, aunque la extremosidad de todos ellos varíe con el contexto. Puede que exista el contexto neutro, el ideal donde

medir nuestras actitudes sin sesgos, o puede que no. Pero en definitiva, al igual que hay una variación de un mismo individuo según el contexto que necesita explicación, así también hay una cierta consistencia en las expresiones de cada sujeto o cada grupo social en diferentes contextos que asimismo necesita explicación. Y para esa consistencia nos hace falta una estructura, un concepto, llámese actitud (o estereotipo si hablamos de imágenes de grupos sociales) o como se quiera. De lo contrario, la postura extrema de que los estereotipos no existen sino que son expresiones sólo contingentes al contexto supondría asumir que no hay variación individual ni grupal en cuanto a la visión de otros grupos y que el contexto puede explicarla completamente por sí mismo.

9. Otras cuestiones teóricas.

Vamos ahora a profundizar brevemente en dos aspectos teóricos que creemos centrales a la estereotipia y que aunque hayan podido aparecer ocasionalmente en las páginas anteriores no han recibido una atención detallada.

9.1. El núcleo del concepto de estereotipo: la interacción entre el grupo y los individuos.

El primer de ellos está en el mismo corazón del concepto de estereotipo. Nos referimos a la conexión, a la dialéctica entre el lado individual y el grupal de la estereotipia.

El estereotipo está referido a individuos en cuanto miembros de un grupo. Por un lado, la percepción de individuos miembros de un grupo influenciará la impresión global del grupo. Al fin y al cabo el grupo como tal 'no se ve' y sólo los individuos nos son directamente perceptibles, independientemente del grado de realidad que queramos concederle al concepto de 'grupo'. Ya sabemos que la formación de estereotipos no tiene necesariamente que venir a través de este proceso inductivo (sino de la transmisión directa en la socialización por ejemplo) pero es indudable que, con mayor o menor resistencia al cambio, alguna incidencia tiene que tener la percepción de los miembros sobre la imagen del grupo.

Por otro lado, una vez que tenemos formado un estereotipo es esta percepción del grupo la que se aplicará a los miembros por el hecho de serlo. Estamos ante un proceso deductivo (si tal persona es miembro del grupo X entonces tiene cuando menos una alta probabilidad de poseer tal característica), de tal forma

que al menos bajo ciertas condiciones la percepción de un individuo será igual a las características observables en él más las atribuibles en función de su pertenencia grupal. O, de un modo menos aditivo, las características grupales afectarán a la percepción de las individuales.

En circunstancias ideales el flujo entre ambas partes, individual y grupal, y entre ambos procesos, inductivo y deductivo, es automático y sin obstáculos: la percepción de nuevos individuos tiene un efecto inmediato y proporcional en la imagen grupal, y a la vez esta última sirve a la percepción de los individuos sin interferir ni distorsionar las características individuales directamente observables. Quienes manifiestan que los estereotipos son rígidos o resistentes al cambio están describiendo una situación en la que los procesos deductivos predominan sobre los inductivos, de modo que mientras que la percepción de miembros individuales no logra afectar a la imagen global incluso si éstos la contradicen, el conocimiento de la pertenencia de un sujeto a su grupo sí atribuye varias características al individuo y regula en general la percepción del mismo.

Independientemente de si hay tal sesgo de la nueva información en favor del viejo contenido o no, el auténtico poder del estereotipo radica precisamente en su capacidad de incidir en la percepción de un individuo nuevo. Si el estereotipo se limitara a una visión general y global de un grupo social que no afectara a la percepción de sus miembros individuales, su interés sería indudablemente mucho menor. A la inversa, si una persona no tiene conscientemente ninguna visión concreta sobre una categoría

social y sin embargo atribuye de hecho ciertos rasgos a los individuos de esta categoría cuando interacciona personalmente con ellos -- pensemos por ejemplo en quienes defienden a nivel consciente la igualdad de los sexos y sin embargo minusvaloran a las mujeres concretas con las que se encuentran--, concluiremos que el fenómeno reclama poderosamente la atención. Evidentemente en la realidad ambos componentes, la imagen grupal y la atribución individual, suelen ir casi siempre juntos, pero si los separamos conceptualmente vemos que es el segundo el que constituye la esencia misma y el interés del estereotipo.

De hecho muchas investigaciones sobre estereotipos han estado enfocadas a determinar el efecto de los estereotipos en la evaluación o en el juicio sobre miembros de los grupos. Estudios sobre sesgos en la conducta y el juicio, como la discriminación, o sobre los sesgos cognitivos en el procesamiento de información sobre individuos, son casos paradigmáticos de este tipo de investigaciones.

Como se ha señalado (véase por ejemplo Sangrador, 1981, pg. 50), el problema fundamental de muchos de estos diseños es que la información que se da a los sujetos experimentales sobre los individuos que tienen que juzgar es muy limitada y se reduce a menudo a poco más que la propia pertenencia grupal. Es el viejo dilema de muchos estudios experimentales en los que la persecución del máximo control de los procesos implicados lleva a una enorme simplificación de lo que sería una situación real, en la que al sujeto se le dejan pocas otras opciones alternativas a aquella que está en el foco de atención. En nuestro caso concreto, si a la persona que ha de contestar se le da muy poca

información sobre un individuo, aparte de por supuesto del grupo al que pertenece, y se le pide a pesar de todo un juicio, tendrá que agarrarse a la información que tiene y echar mano del estereotipo. En otras palabras, en cierto modo le estamos obligando a estereotipar. Y si de hecho existe una creencia sobre los miembros del grupo, no podemos sorprendernos ni llamar sesgo al hecho de que se aplique a un individuo, especialmente en circunstancias en las que no hay mucha otra información disponible.

La pregunta que nace de aquí y que ha ocupado a muchos investigadores es si en la percepción de individuos el estereotipo funciona sólo en ausencia de información individual o también lo hace cuando ésta existe, afectándola o complementándola. Esta cuestión es crucial para decidir luego si el estereotipo supone o no un sesgo, puesto que si sólo funciona cuando no hay información alternativa sus posibilidades de ser considerado un sesgo disminuyen considerablemente, y paralelamente aumenta la probabilidad de verlo como un mecanismo útil de ayuda en situaciones de información insuficiente. / O más exactamente, la pregunta sería cuál es el umbral mínimo de información adicional por debajo del cual el estereotipo afecta a la evaluación de un individuo, y qué tipo de información es la que hace que el estereotipo sea inoperante. La suposición con la que se trabaja es obviamente que a menor cantidad de información general, y especialmente a menor cantidad de información relacionada con la dimensión del juicio, mayor será la influencia del estereotipo. En un extremo, si tal información individual fuera nula el juicio sobre tal 'sujeto fantasma' debería ser

igual a la media del estereotipo o, digamos, al prototipo del grupo. En el otro extremo si tenemos todos los datos sobre el sujeto que podemos necesitar para el juicio, la incidencia del estereotipo en el mismo no debería existir y, de hacerlo, habría que calificarla de sesgo.

2.1.1. Los estudios sobre la falacia de la proporción inicial

La creencia en la existencia y en la fuerza del sesgo ha sido en general tan grande que ha provocado por ejemplo que se presente como un resultado extraordinario o especialmente interesante el hecho de que cuando los sujetos tienen información relevante sobre la persona que han de juzgar, los estereotipos del grupo no juegan ningún papel (Locksley et al. 1980; 1982). Debiera ser obvio que, aunque muchos estudios hayan demostrado como hemos visto antes la incidencia de los estereotipos en juicios individuales incluso cuando hay información concreta, esto no significa que los estereotipos vayan a afectar siempre este tipo de juicios en el caso de que la información individual sea relevante y suficiente.

Los estudios de Locksley parten de los experimentos cognitivos sobre la falacia de la proporción inicial ('base rate fallacy') y son una buena muestra del formalismo y el esquematismo al que llega parte de la psicología social de inspiración cognitiva, y del automatismo con el que se llegan a aplicar miméticamente ~~técnicas de la~~ psicología cognitiva a procesos sociales. Bajo esta perspectiva, la elección entre información categorial e individualizada es concebida independientemente de cualquier motivación individual o social en el perceptor para preferir uno

de los dos contenidos. La batalla tendría lugar pues en un campo meramente cognitivo y neutro, en el que se trataría de contrastar la elección del sujeto con aquella 'científicamente' correcta y más cercana a la verdad.

Esta línea de investigación sobre la falacia de la proporción inicial comenzó con un estudio de Kahneman y Tversky (1973) en el que se les suministraba a los sujetos experimentales una probabilidad inicial o general de que una persona dentro de un conjunto perteneciera a uno de dos grupos (abogados o ingenieros), y luego se les daban descripciones de cinco individuos (supuestamente tomadas al azar de el conjunto) que guardaban cierta relación con la pertenencia a un grupo u otro aunque no permitían un diagnóstico perfecto. Cuando se les preguntaba la probabilidad de que un individuo perteneciera a uno de los grupos, los sujetos contestaban en función de la descripción de tal individuo e independientemente de la frecuencia relativa (la probabilidad inicial) con que los dos grupos aparecían. O sea que la posibilidad de que una descripción correspondiera a un grupo era más o menos la misma tanto si tal grupo era el más numeroso como si era minoritario. En términos matemáticos los sujetos 'olvidaban' la probabilidad inicial, que es uno de los componentes de la fórmula bayesiana para el cálculo de la probabilidad final. En realidad, no la olvidaban completamente, pero su efecto era menor del que la regla de Bayes prescribe.

No es razonable esperar que la gente aplique complicados algoritmos al hacer juicios en la vida cotidiana, de modo que si cualquier diferencia con el resultado que dan los primeros va

a ser considerada un sesgo, todos estamos rodeados de sesgos. Hay sin duda muchos otros cálculos en la vida normal que la gente hace consistentemente de manera distinta a lo que sería el ideal matemático.

Este es el razonamiento que Locksley y colaboradores quieren aplicar a los estereotipos, considerándolos como probabilidades iniciales, y contrastando que cuando la información individualizada es realmente relevante para la dimensión del juicio los estereotipos no influyen en el mismo. En cambio sí tienen influencia si no hay otra información o la que hay no está relacionada con el tema juicio. De aquí se desprendería que la incidencia del estereotipo en el juicio individual, o más bien su carencia de influencia, no es más que un caso del principio general de la relegación de las probabilidades iniciales.

Sin embargo el paralelismo entre las situaciones de Kahneman y Tversky, y de Locksley y colaboradores es limitado. El experimento de los dos primeros se presenta prácticamente como un problema de matemáticas, donde la pregunta es la probabilidad de pertenencia a un grupo. El juicio de la descripción del individuo (aunque no el juicio de la probabilidad final) es en principio independiente de la influencia de la probabilidad inicial. El proceso sería como sigue. El sujeto lee y evalúa la descripción del individuo en cuanto a la posibilidad de que corresponda a un grupo (abogados) o al otro (ingenieros), formula una probabilidad, y después debe recordar que un grupo es más frecuente que otro por lo que debe ajustar su probabilidad a este hecho. Este último vínculo, el hecho de que la distinta frecuencia de ambos grupos debe suponer una reevaluación de la

probabilidad de que una descripción corresponda a un grupo no es tan evidente, al menos para sujetos no muy versados en matemáticas, como lo prueban los resultados del estudio. En cualquier caso, lo que queremos poner de relieve es que la evaluación del individuo (de la descripción) es independiente de la probabilidad o frecuencia relativa de ambos grupos, aunque ambos elementos deben entrar idealmente en el cómputo de la probabilidad final.

Además, la probabilidad inicial, o sea las frecuencias relativas de ambos grupos, no es en este caso algo general y constante que el sujeto conozca o crea de antemano, sino algo que el experimentador ha creado artificialmente para su experimento, y que por tanto el sujeto debe recordar. En términos más claros, no es un hecho general en la realidad cotidiana que haya más abogados que ingenieros o al revés, sino que es una condición específica del conjunto concreto de individuos del que supuestamente trata el experimento. Y por eso decimos que el que participa en el experimento debe recordar (aunque el experimentador hace lo posible para recordárselo) algo que no es un elemento normal en la realidad.

En este diseño se incluyen estereotipos, los estereotipos de abogado e ingeniero, pero éstos sirven para interpretar lo que se llama información individualizada y no tienen nada que ver con la probabilidad inicial cuyo efecto intenta medir el experimento.

Por otro lado, en este experimento no hay una norma, una norma social esto es, como sería la que en otros experimentos condena por ejemplo el sesgo en el juicio sobre individuos motivado por su pertenencia a grupos étnicos (algo que se considera tiende al

racismo). Lo único que hay en este caso es una norma matemática que el experimentador espera que el sujeto adopte.

Por su parte, los estudios de Locksley y colaboradores no se presentan tanto como un problema de matemáticas sino como un juicio social, aunque la pregunta esté formulada en términos de probabilidad. Aquí el sujeto debe juzgar no sobre la probabilidad de pertenencia a un grupo sino sobre el grado en que una característica (asertividad por ejemplo) se aplica a un individuo. La probabilidad inicial (la probabilidad de ser asertivos para hombres y mujeres) no es ya algo independiente del juicio o de la probabilidad final sino que entra a formar parte de la misma. El que juzga no establece una probabilidad general de conducta asertiva según la descripción del comportamiento concreto que lee y luego recuerda que se trata de un hombre o una mujer y reevalúa su probabilidad. Por el contrario, aquí el ser hombre o mujer (y la asertividad que ello pueda conllevar) es un elemento más de la descripción y contribuye desde el principio a la impresión global que el sujeto se forma. De hecho, en la realidad cotidiana los estereotipos no funcionan al margen de la información individualizada sino que ayudan incluso a la interpretación de esta última y forman un todo con ella.

Además, en este caso la probabilidad inicial no viene creada 'ad hoc' por el experimentador sino que se supone que es una creencia que está de manera estable en la mente del sujeto. Esta creencia inicial es precisamente el estereotipo (de hombres y mujeres) cuya influencia es la que el diseño trata de contrastar. Recordemos que en el trabajo de Kahneman y Tversky el

estereotipo afectaba a la información individualizada pero no a la probabilidad inicial.

Por otro lado, en los experimentos de Locksley y colaboradores sí que hay una norma, una norma social para la evaluación de individuos. Mientras que en el caso anterior lo que había era una norma estadística, que los sujetos no llegaban a cumplir, en éste tenemos una norma social según la cual los individuos deben ser juzgados idealmente según sus características personales (al menos si éstas se conocen) y no según los grupos sexuales a los que pertenecen. Esto es particularmente relevante en el estudio de Locksley, Borgida, Brekke y Hepburn (1980) donde cada sujeto tiene que responder a las tres condiciones: información sexual sólo; información sexual más individualizada no diagnóstica; e información sexual más individualizada diagnóstica. Teniendo en cuenta que el sujeto pasa por una condición de información sexual sólo, es muy probable que esté muy alerta sobre la cuestión de la incidencia de lo sexual en el juicio. Así pues, el sujeto lo que hace es cumplir con la norma implícita de evaluar a las personas en sí mismas, especialmente si tiene información altamente diagnóstica.

Después de los experimentos pioneros de Kahneman y Tversky se han llevado a cabo diversos estudios sobre la falacia de la probabilidad inicial en los que no vamos a entrar; nuestra intención fundamental ha sido simplemente subrayar la dificultad de aplicar automáticamente los resultados de modelos cognitivos formales a situaciones sociales.

Si lo que pretenden los estudios de Locksley es decirnos que los estereotipos no funcionan siempre en el juicio sobre

individuos cuando los datos sobre los individuos son claros en cuanto a la dimensión del juicio, pues todos estaremos de acuerdo, aunque para ese viaje no hacían falta tales alforjas.

Pero si lo que se intenta es establecer desde esta línea de investigación la nulidad general de los estereotipos en la evaluación de individuos, o incluso elaborar conclusiones sobre la naturaleza de este efecto borrando su componente motivacional y dejando sólo un principio cognitivo, entonces evidentemente no podemos estar de acuerdo en absoluto.

"Estos resultados son obviamente inconsistentes con las teorías motivacionales sobre los efectos de los estereotipos sociales en los juicios de individuos. Como se ha dicho antes, las teorías motivacionales asumen que los efectos de los estereotipos ocurren debido a sus resultados o beneficios para el estereotipador. Este supuesto no puede sostenerse dada la sensibilidad de los efectos de los estereotipos a cambios en el conjunto de la información disponible sobre miembros de grupos estereotipados, considerando que estos cambios no tienen consecuencias motivacionales."⁴⁷

Un resultado que avala por ejemplo la insuficiencia de un enfoque exclusivamente cognitivo de la cuestión, y la necesidad de un factor motivacional o social, es el de Hewstone, Benn y Wilson (1988), quienes encontraron que los sujetos hacían uso de la probabilidad inicial en el caso de un miembro del endogrupo pero no en el de un exogrupo rechazado, dado que en el contexto del experimento el uso de la probabilidad inicial hacía disminuir la probabilidad de culpabilidad. Este uso selectivo de la probabilidad inicial produciría así un efecto de exoneración endogrupal.

⁴⁷. Locksley et al. (1980) pg. 38

Irónicamente, el experimento de Kahneman y Tversky que hemos visto, y que es pionero de la corriente en la que Locksley se apoya para intentar negar la influencia de los estereotipos en el juicio individual, muestra precisamente la influencia del estereotipo (de abogado o ingeniero) a la hora de evaluar una información individual y juzgar la probabilidad de pertenencia del individuo a uno de esos grupos. Esta 'lectura invertida' de sus resultados nos avisa también de que la oposición simple entre 'información individualizada', por un lado, y 'estereotipos' o 'categoría social', por otro, debe ser tomada con extrema cautela. La información individual puede ser interpretada por medio de otras categorías sociales o estereotipos. Por otro lado, la enseñanza de esto es una vez más lo atrevido de extrapolar esos modelos cognitivos al campo social.

La solución más evidente a este aparente enigma entre la información individual y social está, aparte de los factores motivacionales y sociales ligados a ambos tipos de información que Locksley quiere escamotear sin siquiera haber intentado medir, en la relativa diagnosticidad o 'fuerza' de ambas clases de información en cada contexto concreto. De acuerdo con esto, a veces la categoría social puede influir más, otras veces menos, y otras no incidir en absoluto si la otra información es suficientemente indicativa, como ocurría en el caso de Locksley y colaboradores.

Como parecía que más experimentos eran necesarios para demostrar lo obvio, Krueger y Rothbart (1988) mostraron que el conocimiento de la categoría social (hombre o mujer) afecta los juicios individuales sobre una dimensión (agresividad) que guarda

socialmente una relación con la categoría, incluso cuando se cuenta con una información conductual relevante del individuo. Bajo otras condiciones, cuando se presentaba la conducta como temporalmente consistente o cuando se introducía un rasgo en vez de una conducta, tal información individual sí era capaz de determinar los juicios de forma que la categoría social ya no suponía diferencia alguna en los mismos.

Por supuesto, todo depende de la intensidad de la relación entre la categoría social y la dimensión a evaluar, por un lado, y de la relación entre la información individual y dicha dimensión, por otro. De hecho, incluso en el segundo experimento de Locksley, Hepburn y Ortiz (1982), dos entre los doce individuos utilizados como estímulos sí que daban diferencias significativas entre las dos categorías sociales (sexos), y los dos correspondían a informaciones que no permitían decidir claramente sobre la dimensión en un sentido u otro.

9.1.2. La racionalidad de las decisiones categoriales y sus consecuencias

Otra derivación del problema de la confrontación entre datos individuales e información categorial es la racionalidad o no de tomar decisiones en razón a pertenencias grupales. Con esto conectamos por una parte con la norma social de que hemos hablado en el sentido de juzgar según datos individuales, y por otra parte con lo que hemos llamado malestar en la categorización. Sin embargo, estos dos elementos no prejuzgan necesariamente la racionalidad de la decisión. En la segunda edición del manual de Roger Brown (1986 pg. 599 y ss.) se puede encontrar un

interesante análisis de la cuestión. Lo cierto es que como dice el autor la presunta irracionalidad de utilizar el contenido de las categorías sociales para juzgar individuos puede no ser tal.

Desde un punto de vista formal, si la información individual no nos permite una evaluación concluyente sino probabilística, utilizar el conocimiento de las categorías sociales a las que pertenece el individuo para modular esa probabilidad puede no sólo no ser irracional sino por el contrario constituir el procedimiento más racional posible. Al menos esto es lo que nos dice la matemática. Otra cosa distinta es que los contenidos atribuidos a las categorías sociales sean verdaderos o no.

Como siempre, la solución dependerá en buena parte de cuándo consideremos una información individual suficientemente concluyente. Porque está claro que si un individuo se comporta sistemáticamente de manera que podamos atribuirle razonablemente una característica en alto grado, el que no hiciéramos tal atribución simplemente porque tal rasgo fuera inusual en su grupo sería una decisión injusta. El problema está en decidir cuándo la información personal es suficientemente adecuada y abundante como para hacer el juicio en sí misma. Porque si dejamos que el contenido de la categoría afecte desde el principio la decisión de si la información individual es suficientemente concluyente o no (en el sentido de que lo es si confirma lo que es usual entre miembros de la categoría, y no lo es en el caso contrario), entonces estamos cayendo en la circularidad.

Pero una cosa es la racionalidad formal, y otra cosa es la bondad moral de una acción. Aunque sea racional, evaluar a un individuo según el grupo del que forma parte puede ser a menudo

algo moralmente rechazable por dos razones. La primera es que va contra el valor aceptado en nuestra cultura de igualdad entre los individuos independientemente de categorías sociales.

La segunda radica en que tal tipo de decisiones en razón a categorías sociales pueden convertirse en círculos viciosos y en procesos que se perpetúan a sí mismos. En el terreno del empleo por ejemplo, si nunca se da trabajo cualificado a unos individuos aparentemente capaces porque son miembros de un grupo considerado incapaz (lo cual decrementaría la probabilidad de que los individuos de ser percibidos como capaces), nunca se dará la posibilidad de que los miembros de tal grupo salgan de esa situación inferior. Si en igualdad de condiciones, siempre se emplea a miembros del grupo superior, los miembros más capaces del grupo inferior (aunque sean menos que los del otro grupo) nunca tendrán una opción de triunfar y elevar de paso el nivel medio de capacidad de su grupo. De hecho, si todos los empleadores toman individualmente tal estrategia basada en la probabilidad inicial, el grupo inferior se verá tratado de manera incluso inferior a su capacidad real en ese momento, y verá anulada por supuesto cualquier posibilidad de mejora futura.

Por el contrario, si algunos toman la decisión 'irracional' de dar trabajo ignorando las pertenencias grupales (las probabilidades iniciales), es posible que una parte de los miembros del grupo inferior tenga éxito y esto vaya mejorando progresiva y paradójicamente la probabilidad inicial de su grupo (la media de capacidad del mismo), la misma que en principio se decidió dejar de lado. Es incluso concebible que este proceso acumulativo progresara hasta igualar las probabilidades iniciales

de los distintos grupos (sus características globales) de modo que hiciera por fin irrelevante el usarlas o no en la decisión.

Todo esto sucede porque la realidad social es más dinámica y compleja que el modelo estático que se refleja en un problema de probabilidades matemáticas.

Con todo, la conciencia generalizada de que las decisiones individualizadas pueden ser inmorales pero no necesariamente irracionales posiblemente obligaría a una buena parte de la literatura sobre discriminación y sesgo en diversas áreas a revisar su enfoque y a renunciar a la palabra sesgo, o cuando menos a explicar que se entiende referida a un parámetro de naturaleza no cognitiva sino social.

9.2. El grado de creencia en el estereotipo.

La segunda gran cuestión teórica que queríamos plantear se podría resumir en la pregunta '¿qué grado de fiabilidad o credibilidad le otorgan a los estereotipos los propios sujetos que los poseen?'.

Tradicionalmente, los estereotipos han sido estudiados digamos casi como una actitud compartida socialmente, o cuando menos como el componente cognitivo de la misma. De este modo, si un grupo social tenía un estereotipo (sobre otro grupo) se presumía que todos los miembros del grupo tenían individualmente esa actitud, es decir que todos creían que los individuos pertenecientes al otro grupo eran de esta o aquella manera. En efecto, en casi todos los estudios sobre la estereotipia se busca cuál es el estereotipo a nivel grupal y se da por supuesto que todos los miembros lo comparten, es decir creen en él. Hasta el punto de

que, como señala Pettigrew a propósito de la psicología social experimental, "las diferencias individuales son generalmente ignoradas y consideradas simplemente 'error'"⁴⁶. Si por ejemplo la investigación se ocupa de un efecto de la estereotipia, se usan habitualmente dos muestras independientes, una para medir el estereotipo, y otra para probar el efecto, con lo que el análisis de las diferencias individuales en cuanto a la estereotipia se torna imposible. Por supuesto, a menudo se maneja la posibilidad de que algunos individuos no compartan el estereotipo, pero se espera que su efecto sea despreciable en las medias grupales. Algunos autores que se han preocupado de buscar dimensiones en los estereotipos han llamado uniformidad al grado de consenso o difusión de un determinado estereotipo (cf. por ejemplo Cauthen et al., 1971).

Sin embargo, no está claro qué es exactamente lo que es uniforme o consensual. Hay una preocupación de que quizá los estereotipos no sean tanto o no solamente creencias que tienen los individuos, sino más bien imágenes sociales que están presentes para todos pero en las que muchos individuos, y no necesariamente una pequeña minoría, pueden no creer realmente. Esto es una cuestión metodológica de cómo se miden los estereotipos, pero es también una cuestión de fondo. Algunas citas históricas nos ayudan a ver que esta no es una consideración excéntrica ni reciente.

"De acuerdo a la mayoría de las interpretaciones normales de la estereotipia, las protestas de los estudiantes y su aparente falta de etnocentrismo no debería haber estado acompañada de tales impresiones altamente estandarizadas de los grupos en cuestión.

⁴⁶. Pettigrew (1981) pg. 306

Una explicación es que los estudiantes han relatado generalizaciones de rumores que no significan nada en absoluto para ellos personalmente (como algunos de ellos estaban deseosos de aclarar).⁴⁹

"Los resultados sobre la medida en que una generalización dada está extendida entre un grupo de gente (sujetos), incluso si se ignoran los problemas metodológicos, no tienen ningún valor para elucidar qué es un estereotipo, cómo se desarrollan o incluso cuánta gente tiene un estereotipo. Por ejemplo, ¿cuántos sujetos en realidad suscriben (están de acuerdo con) o usan la generalización en la conducta, y cuántos sujetos están simplemente relatando su conocimiento de los rasgos que las personas en su cultura atribuyen más comúnmente al grupo étnico dado...?"⁵⁰

"Uno puede también ser capaz de reconocer un estereotipo sin creer que es descriptivo del grupo en cuestión."⁵¹

"Estos resultados sugieren que hay que proceder con cautela al hablar sobre el estatus ontológico de los estereotipos básicos. Pueden ser reales en el sentido de que todo el mundo sabe lo que se supone que son y puede contarlos cuando se le pide que lo haga."⁵²

Eysenck y Crown (1948) sugirieron que a menudo los sujetos a los que se les pasan pruebas de estereotipos pueden ver el recurso a los clichés o imágenes culturales como la única opción en una situación de elección neurótica en la que no tienen por sí mismos una respuestas pero se ven obligados a dar una. Esto es especialmente relevante con técnicas metodológicas como la lista de adjetivos en la que el sujeto no tiene la posibilidad de no estereotipar y sólo la elección de los rasgos concretos es dejada a su arbitrio.

⁴⁹. Karlins et al. (1969) pg. 15

⁵⁰. Brigham (1971) pg. 29

⁵¹. Cauthen et al. (1971) pg. 111

⁵². Williams et al. (1989) pg. 407

Cabe también la posibilidad de que en algunos ámbitos la gente posea a la vez estereotipos sociales y otro tipo de conocimiento, quizá más directo o técnico, sobre el grupo en cuestión. Scheff (1966) escribió a propósito de la percepción social de los locos, que incluso en el caso de sujetos familiarizados con conceptos de la psiquiatría "los estereotipos tradicionales no son descartados, sino que continúan existiendo junto a las concepciones médicas, porque los estereotipos reciben apoyo casi continuo de los medios de comunicación y en el discurso social ordinario"⁵³.

En suma, el interrogante se centra en si los estereotipos no serán a la percepción de grupos sociales lo que los trajes regionales a los vestidos en general. Es decir, algo casi folklórico, que todo el mundo conoce y que en ese sentido 'representa' muy bien al grupo, pero que no genera expectativas en cuanto a los miembros concretos de tal grupo en la vida ordinaria y por tanto no influye en la interacción con ellos. Podría argüirse que aunque no tuvieran poder predictivo todavía podrían conservar poder diagnóstico (de la misma forma que es muy fácil detectar la procedencia de un traje regional a pesar de no esperar que sea la vestimenta habitual de los miembros del grupo), pero incluso éste puede verse eliminado si se juzga que los rasgos del estereotipo son igualmente frecuentes en otras comunidades. La asociación entre los rasgos y el grupo funcionaría así sólo en un sentido pero no en el contrario; si se le da al sujeto la etiqueta del grupo puede contestar con los rasgos programados en el cliché, pero no porque haya una persona

⁵³. Scheff (1966) pg. 67-68

real con esos rasgos va a ser vista como más probable su pertenencia a ese grupo.

En muchas medidas de estereotipo se pregunta a los sujetos el grado en que los adjetivos, frases, etc. son 'típicos' o 'representativos' del grupo. Estas palabras podrían provocar dichas asociaciones con imágenes sociales en las que el sujeto no tiene por qué creer. Aun si se pregunta con claridad la opinión propia del sujeto sobre el grupo, podría ser que el sujeto interpretara que lo que se espera de él son las imágenes culturales, o el sujeto podría echar mano de ellas en el caso de no tener una opinión personal.

Una de las razones que pudiera explicar la no creencia efectiva en tales imágenes culturales sería el hecho de que esas impresiones pudieran haber sido creadas en un momento pasado, en el cual socialmente fueron consideradas como ciertas, y haber perdurado más o menos inalteradas en la iconografía social mientras la creencia de que realmente correspondían a los miembros actuales del grupo se iba desvaneciendo.

Este es un dilema de difícil solución. La única sugerencia va en la línea de tener en cuenta que existen estas dos posibilidades al nivel individual: conocimiento del estereotipo (se sabe que hay una imagen de que los miembros de un grupo son de una forma determinada) y creencia en el mismo (se cree que los miembros de ese grupo son efectivamente así). Habría entonces que tratar de medir estas dos posibilidades por separado en lo posible.

Con esto no queremos decir que al nivel social el estereotipo en sí tenga dos componentes, creencia y conocimiento, y pueda

manifestarse con uno de ellos independientemente del otro. El estereotipo a nivel grupal en sentido estricto lo constituyen las creencias reales sobre cómo son los miembros de un grupo, dado que como hemos argumentado anteriormente uno de sus rasgos esenciales es su capacidad de crear expectativas y de afectar a la percepción de nuevos miembros del grupo. El estereotipo por tanto requiere que una mayoría cualificada o una parte importante de la población comparta y crea en la realidad del mismo. Otra cosa es que haya, como en efecto hay, imágenes culturales claras y compartidas sobre otros grupos pero que son tomadas de modo anecdótico y que no son realmente aplicadas a los miembros del grupo. Estos clichés culturales no debieran ser, estrictamente hablando, llamados estereotipos. Aparte de esto, incluso si la mayoría de la población cree que los miembros de un grupo poseen determinados rasgos, habrá personas que estén en desacuerdo con ese estereotipo y sin embargo lo conozcan.

¿?
9.2.1. La separación entre creencia y conocimiento del estereotipo: el trabajo de Devine.

Independientemente de si la gente en general reproduce una imagen cultural sin asumirla personalmente cuando se le pregunta su visión de un grupo social, o si en cambio la mayoría cree realmente en él y sólo una minoría lo rechaza, una de los objetivos fundamentales de la distinción entre conocimiento de un estereotipo y la asunción o creencia en el mismo es que el mero conocimiento de un estereotipo puede tener efectos particulares, por ejemplo cognitivos. Este problema será

precisamente uno de los puntos claves de atención en nuestro trabajo empírico cuando nos ocupemos del proceso de la memoria.

Un planteamiento muy cercano a éste, según el cual el simple conocimiento de un estereotipo puede tener ciertos efectos, es el que aparece en los estudios de Devine (1989). En primer lugar, se asegura de que el conocimiento del estereotipo de los negros desde el punto de vista social es igual para los sujetos con alto y bajo prejuicio, es decir para sujetos que están de acuerdo y en desacuerdo con el estereotipo. La prueba estadística para respaldar esta hipótesis no parece muy sólida (diferencias de proporciones con un número bajo de sujetos), ni la alternativa de confiar en la evaluación de los jueces tampoco. Pero de cualquier forma este es un supuesto - el hecho de que el conocimiento del estereotipo sea más o menos el mismo para quienes están de acuerdo con él y quienes no- con el que razonablemente se puede estar de acuerdo, al menos a nivel general. Hay una serie de sesgos en la literatura (el falso consenso, la evaluación de extremosidad según la propia extremosidad del sujeto, etc.) que nos avisan de que afirmar una igualdad exacta en la percepción del estereotipo social por parte de quienes lo asumen y quienes lo desautorizan puede ser dudoso. Sin embargo, dado que el estereotipo social está respaldado por una amplia difusión del mismo, en medios de comunicación por ejemplo, podemos asumir como mínimo que el conocimiento del mismo será amplio incluso entre quienes no lo profesan. De hecho estos últimos, al ser estereotipo algo socialmente compartido, se encuentran a menudo a sí mismos luchando contra él.

En el segundo estudio, el central, Devine utiliza una técnica de Bargh y Pietromonaco (1982) para activar una información a los sujetos de manera inconsciente. Se trata de presentar una palabra en una pantalla durante un intervalo suficientemente grande para que el sujeto la pueda percibir pero demasiado pequeño para que la pueda reconocer conscientemente (80 milisegundos). La palabra aparece en uno de los cuatro cuadrantes del campo de visión y la tarea del sujeto, para mantener su concentración en la misma, es contestar lo más rápidamente posible si el estímulo (el sujeto no sabe en principio que es una palabra) apareció en la mitad derecha o en la izquierda del campo de visión. Cada sujeto debía responder a 100 estímulos, luego de esta forma se activaban 100 palabras. En una condición 80 de estas 100 palabras estaban relacionadas con el estereotipo de los negros: etiquetas del grupo, adjetivos estereotípicos o sustantivos asociados con el grupo (Harlem, por ejemplo); las otras 20 eran neutrales. En la otra condición sólo 20 palabras estaban relacionadas con dicho estereotipo y 80 eran neutrales. Uno de los aspectos centrales del estereotipo del negro era la agresividad pero ninguna de las palabras actualizadas estaba directamente relacionada con la agresividad.

La segunda tarea variaba de acuerdo a una de las tres siguientes condiciones. Una condición consistía en pedirle a los sujetos que adivinaran las palabras que se les habían presentado en la tarea anterior; sus 'corazonadas' no coincidieron con los estímulos efectivamente presentados. Una segunda condición era la del test de reconocimiento donde los sujetos intentaban reconocer unas cuantas palabras de las que habían visto

taquistoscópicamente, mezcladas con otras tantas que no habían visto. De acuerdo al análisis de la teoría de detección de señales, el reconocimiento de los ítems no fue significativamente superior al azar. En suma, los sujetos no pudieron reconocer los estímulos usados en la tarea de percepción, tal como estaba previsto.

La tercera condición, la crucial, consistía en leer un párrafo que describía el comportamiento ambigüamente hostil de un persona (tomado de Srull & Wyer, 1979), formarse una impresión de esa persona y juzgarla en unas escalas de rasgos, varias de las cuales hacían referencia a la dimensión de hostilidad. No se proporcionaba información sobre la raza de esta persona.

De acuerdo a la hipótesis, los sujetos que 'vieron' un 80% de estímulos relativos a los negros en la primera tarea juzgaron a la persona descrita en el párrafo de la segunda tarea como significativamente más hostil que aquellos sujetos que sólo estuvieron expuestos a un 20% de estímulos relacionados con el estereotipo de los negros. Y lo que es más importante, tal resultado se daba tanto para los sujetos con alto prejuicio (alto acuerdo con el estereotipo) como para aquellos con bajo prejuicio y no había diferencias significativas entre estos dos grupos en cuanto a este fenómeno.

El tercer estudio pedía a los sujetos que escribieran todos y cada uno de los pensamientos que se les vinieran a la mente cuando pensaban en el grupo social de los negros. Como era de esperar, los sujetos de alto prejuicio relataban pensamientos más negativos y más en línea con el estereotipo que los sujetos de bajo prejuicio.

La autora interpreta sus datos, en vez de en el sentido de que los sujetos clasificados como de bajo prejuicio han modificado sus auténticas respuestas en la tarea consciente, como que el mero conocimiento del estereotipo puede producir respuestas congruentes con el estereotipo o prejuiciosas en tareas inconscientes donde el control del sujeto sobre su propio proceso psicológico está ausente. De modo que no es que los sujetos de bajo prejuicio tengan alto prejuicio sino que funcionan como ellos cuando el proceso es automático y no puede ser inhibido. De aquí se sigue que el auténtico prejuicio o creencia en el estereotipo debe medirse a nivel consciente y no en tareas automáticas como hacen otros investigadores. En línea con la visión cognitiva del hombre como un procesador limitado de información cuyas limitaciones le llevan a cometer sesgos, Devine afirma que cuando el tiempo, la atención y el esfuerzo cognitivo estén limitados, el perceptor correrá el riesgo de funcionar estereotipada o prejuiciosamente. A pesar de que ella deduzca una conclusión optimista, en el fondo un claro pesimismo se desprende de su visión. Cuando a la gente se le presentan imágenes sobre grupos sociales de manera oculta, incluso los que realmente no creen en ellas terminan hasta cierto punto funcionando como si creyeran, de modo que perciben a un miembro del grupo de forma convergente con dicha imagen.

Los resultados de Devine son indudablemente interesantes y originales, pero tienen en nuestra opinión un flanco débil, sutil quizá pero decisivo. La autora ha demostrado que la presentación inconsciente de palabras relacionadas con el estereotipo del negro (uno de cuyos componentes es la hostilidad, aunque ésta no

se mencione en dicha presentación) es capaz de actualizar la hostilidad en la mente del sujeto hasta el punto de percibir un estímulo ambiguo como más hostil. Hasta aquí todos de acuerdo.

A partir de aquí, supone que el proceso ha tenido lugar de la siguiente forma: el sujeto ha asociado los componentes del estereotipo del negro con otro componente que faltaba (la hostilidad), de manera que se lo ha atribuido a un sujeto ambiguo en una tarea posterior, como si fuera negro, actuando así de manera prejuiciosa. Implícito en este análisis está la presunción de que aunque la persona en general no piense que los negros son hostiles, en cierto momentos y de forma subconsciente sí llega a crearlo de manera que afecta sus respuestas.

Veamos ahora otro posible escenario. Para comenzar, la primera gran objeción que hay que hacer es cuestionar el supuesto de que los juicios de los participantes fueron estereotípicos o prejuiciosos en la segunda tarea. Para que fuera así, los sujetos tendrían que haber juzgado más hostil la descripción de una persona negra que otra descripción de iguales características correspondiente a una persona blanca. Y recordemos que la descripción no hacía referencia alguna a la raza. Por otro lado, no hay base para garantizar que los sujetos estaban percibiendo esa descripción como de un negro. Por consiguiente, no hay razones para afirmar que las evaluaciones fueron ni estereotípicas ni, menos aún, prejuiciosas.

En segundo lugar, la activación de la dimensión de hostilidad no tiene que venir necesariamente de la creencia que los negros son hostiles. Podría venir también, especialmente para los sujetos de bajo prejuicio, de la percepción de un discurso

hostil, de un mensaje hostil en las palabras que 'veían'. Si observamos que tales palabras incluían ejemplos como 'esclavitud', 'oprimidos', 'ghetto', 'plantación' o mismamente 'prejuicio' no parece descabellado que tal mensaje se asocie con la hostilidad, independientemente de la imagen que se tenga de los negros. Aparte de estas palabras concretas con un contenido más negativo, en general la actualización de la imagen que socialmente se tiene de los negros puede implicar una activación de la hostilidad que otros sienten hacia los negros, no necesariamente la hostilidad proveniente de los negros. O quizá este mensaje de prejuicio puede generar incomodidad en el sujeto, tanto por su acuerdo como su desacuerdo, que puede proyectarse fuera como hostilidad. En general, un problema con la activación de emociones es que no se sabe bien qué se está activando y cuál es su relación con otras emociones. Es concebible que la activación de una emoción negativa se canalice a través de otra como la hostilidad. Dicho en otros términos, puede que no se haya activado tanto la idea de hostilidad por asociación con el resto del estereotipo como la sensación de hostilidad ante el conjunto del mensaje, por diversas razones.

Pero incluso si diéramos por buena la idea de que la hostilidad procede de la asociación con el resto del estereotipo del negro, no hay ninguna prueba de decisión estereotípica o prejuiciosa hasta que esto no redunde en un incremento de la hostilidad percibida en un negro y no en un blanco. Si a resultas de la asociación con el estereotipo hemos conseguido activar la percepción de hostilidad, pero en general y en relación a cualquier objeto social, no podemos calificar esto de decisión

estereotípica ni prejuiciosa, a lo sumo de 'relacionada con el estereotipo'.

Todo este enigma se arreglaría si el diseño incluyera dos condiciones adicionales, una con un estímulo a juzgar blanco y otra con uno negro. Sin embargo esta posibilidad está vedada por el hecho de que se busca precisamente una activación inconsciente, la cual sería cuestionable si alguna clave racial diera la posibilidad de hacerla consciente y por tanto, en términos de Devine, de inhibir la respuesta prejuiciosa.

En resumen, está aún por demostrar que la activación de un estereotipo cultural haga, en ciertas condiciones, que los individuos que no lo asumen actúen y juzguen como si creyeran en el estereotipo, es decir como si pensarán que los miembros del grupo son en efecto de tal manera. Dado que Devine da por supuesto este vínculo entre activación por un lado, y juicio (como si fuera creencia) por otro, habla indiferenciadamente de activación de una creencia o de una imagen.

Con ello, la solución a la estereotipia y el prejuicio está aparentemente en entrenarse en activar la creencia personal al menos con la misma frecuencia con la que se activa el estereotipo social. Sin embargo, la activación de una imagen social es algo distinto y de consecuencias distintas a la activación de una creencia. Mientras la primera 'se ve', la segunda 'se siente' actitudinalmente, por lo que sus activaciones no son equiparables. Al menos mientras no se demuestre lo contrario.

En conclusión, pese a que no apoyamos las conclusiones de Devine, su trabajo sí nos sirve para sostener la posición de que el simple conocimiento de un estereotipo puede tener una serie

de efectos, de cuya naturaleza exacta todavía no podemos establecer conclusiones definitivas pero en la que intentaremos profundizar, al menos en el campo de la memoria. Provisionalmente podemos decir que el conocimiento del estereotipo puede bastar quizá para que éste actúe como esquema en determinadas condiciones.

10. Nuestra definición de estereotipo.

La intención de este apartado no es encontrar, por fin, la piedra filosofal que nos lleve a la definición auténtica de un estereotipo, ni tampoco entrar y tomar postura en todas y cada una de las polémicas que ha producido. El propósito es más bien poner las cartas de nuestra concepción de estereotipo boca arriba, de modo que se sepa a qué nos estamos refiriendo cuando demos cuenta de nuestras investigaciones empíricas.

Sin más dilación, podríamos definir un estereotipo como la imagen compartida que existe en un grupo social relativa a las características atribuidas a los miembros de otro grupo social en cuanto miembros de ese grupo. En esta formulación se pueden destacar los siguientes aspectos.

El primero, contenido en la palabra 'compartida', es el consenso. Coincidimos con tantos otros psicólogos sociales (cf. Vinacke, 1957; Gardner, 1973; Perkins, 1979, etc) en que los estereotipos deben ser compartidos si quieren tener alguna entidad propia y algún interés para la psicología social. Ya existen en la psicología cognitiva y en la propia filosofía otras palabras que designan las creencias o las cogniciones de un sujeto. Si no encontramos ninguna diferencia entre las generalizaciones que los sujetos tienen sobre cualquier otro tipo de objetos y no exigimos la necesidad del consenso, no vemos la necesidad de que la psicología social se ocupe de ellas. En el momento en que consideramos sólo elementos compartidos, accedemos a toda una compleja dinámica grupal e intergrupal que de otro modo nos estaría vedada.

El segundo punto al que queremos hacer referencia es la deliberada ambigüedad de la palabra 'imagen' de modo que incluya contenidos diversos, tanto cognitivos como evaluativos. Asimismo, aunque normalmente los estereotipos se miden en forma de rasgos (adjetivos) por su mayor facilidad, la palabra 'imagen' quiere dar cabida a cualquier otro tipo de contenido como comportamientos, asociaciones, etc.

En tercer lugar, la definición apunta a características de los miembros del grupo, es decir a características individuales aunque comunes a los miembros del grupo. De este modo se quiere diferenciar de los rasgos de un colectivo en tanto que colectivo, tratando así de evitar la falacia individualista en las relaciones intergrupales que ya hemos descrito.

Otro aspecto a destacar es que lo que cuenta es la imagen de los miembros en cuanto miembros, es decir debida a su pertenencia al grupo. Así, si por ejemplo hay algún rasgo común entre los miembros de ese grupo pero también característico de muchas otras personas de distintos grupos, no podremos concluir que tal rasgo esté relacionado con la pertenencia al grupo. Esto nos remite directamente al componente diagnóstico o distintivo del estereotipo. Este aspecto de la imagen de unos sujetos en cuanto miembros de su grupo nos da acceso de nuevo a la dinámica intergrupala que tanto interés tiene (o debiera tener) para las ciencias sociales. Podría darse la casualidad de que un individuo que tuviera que juzgar uno a uno a los componentes de un grupo pensara que muchos de ellos tienen una característica particular, pero hasta que en la mente del perceptor no haya una conexión (consciente o inconsciente) entre dicha característica y la

pertenencia al grupo no podríamos hablar estrictamente de estereotipo.

Por último, las características de los miembros del grupo tienen que ser atribuidas, esto es, no definitorias. Según esto, el grupo viene definido por una serie de rasgos o criterios, más o menos rotundos o difusos, que determinan la inclusión o no de una persona como miembro del mismo. Estos rasgos no podrían pues formar parte del estereotipo, el cual estaría compuesto de otros rasgos que se atribuirían a los miembros del grupo adicionalmente a los que determinan su pertenencia. En otros términos, los rasgos del estereotipo deben ser formalmente independientes de los que rigen la categorización de los sujetos como miembros del grupo. Aunque en la realidad cotidiana, especialmente en situaciones de ambigüedad, estos rasgos atribuidos puedan luego ayudar a decidir si una persona es considerada o no miembro del grupo.

Si no hiciéramos esta salvedad podríamos caer en la tautología o en la irrelevancia. Decir por ejemplo que el estereotipo del negro supone tener la piel negra, que el estereotipo del gallego tiene como componente el haber nacido en Galicia, o que parte del estereotipo de la mujer consiste en tener determinadas características fisiológicas y determinados órganos genitales no parece que tenga mucho sentido.

Todo ello nos conecta con la propia naturaleza controvertida de los estereotipos, los cuales tradicionalmente han estado compuestos de rasgos, fundamentalmente de personalidad, que eran objeto de disputa entre los grupos afectados y entre los propios científicos sociales. Si por el contrario el estereotipo hubiera

estado referido a características objetivas e incontrovertibles estas polémicas no se hubieran producido.

11. Unas notas metodológicas

Tras haber pasado revista al concepto de estereotipo, dedicaremos ahora un breve espacio a su medición. Si quisiéramos analizar a fondo todas las formas, pasadas y posibles, de medición, necesitaríamos probablemente al menos tantas páginas como llevamos empleadas en el concepto. Nos limitaremos por tanto a examinar unos cuantos puntos de interés de forma que sirva también de introducción para nuestra propia forma de medición.

11.1. Las primeras técnicas: la lista de adjetivos.

Como ya sabemos, los estudios sobre estereotipos comienzan con identificación de fotografías para pronto pasar a la técnica de la lista de adjetivos de Katz y Braly, que constituye el núcleo de ese paradigma teórico-empírico que parte de estos autores. Ya vimos que la técnica consiste en proporcionar a cada sujeto 84 adjetivos y pedirle que seleccione los que considere típicos de cada grupo. Los adjetivos más usados por el conjunto de sujetos para describir a un grupo constituirían el estereotipo del mismo y la consistencia del mismo sería tanto mayor cuantos menos adjetivos hicieran falta para incluir el 50 por ciento de todas las atribuciones. Desde entonces esta técnica ha sido criticada desde todos los ángulos y perspectivas, lo cual no ha sido obstáculo para que se siguiera utilizando. Las críticas más significativas las podríamos resumir en cuatro.

La primera radica en que el contenido que se puede adscribir a cada grupo está limitado por la oferta de adjetivos que le ofrece el experimentador. Así, el sujeto puede no encontrar lo que quiere expresar, bien porque el adjetivo que desea no está

en la lista o bien porque su idea no encaja en un adjetivo sino en una conducta, etc.. En este caso, puede optar por uno de los adjetivos presentes que resulte similar a lo que quiere decir, como mal menor, o abstenerse. Esta desventaja de la técnica, siendo incuestionable, es sin embargo compartida con todas las otras técnicas que no tengan un formato abierto. Y no hace falta insistir en la dificultad de tratar material no estructurado y de ejecutar análisis precisos con el mismo. Por ello, lo que parece razonable es utilizar métodos abiertos en principio y pasar a preguntas más estructuradas una vez que se conozca más o menos el contenido de la imagen de cada grupo sobre el que se desee investigar.

La segunda sería objeción que se ha presentado contra este procedimiento es que no permite una medida individual de estereotipo. Podríamos concebir una medida del acuerdo individual con el estereotipo colectivo, pero ciertamente no podemos elaborar ninguna medida de la intensidad de la visión estereotípica de cada individuo. Aunque esta crítica viene a veces de parte de aquellos que buscan medir los 'estereotipos personales' (cf. McCauley et al., 1980), lo cierto es que su validez es general. Paralelamente, podemos afirmar que la lista de adjetivos tampoco permite una buena evaluación de la intensidad grupal del estereotipo. Se podría argüir que la proporción de sujetos que señala cada rasgo es un índice de esta intensidad, pero sólo indirectamente puesto que es concebible que los sujetos elijan mayoritariamente un adjetivo para un grupo, entre el conjunto dado de adjetivos, sin por ello creer que este adjetivo se aplica de forma extrema al grupo (es decir que los

miembros del grupo X son muy ...). Además, no permite comparar las intensidades de los estereotipos de distintos grupos porque la posible intensidad (indirecta) que nos revela el porcentaje de sujetos que consigna un adjetivo está en todo caso referida al conjunto de adjetivos usados para ese grupo pero no puede ser contrastada directamente con los adjetivos de otros grupos.

El tercer problema del procedimiento de Katz y Braly es que el conjunto de adjetivos que obtenemos para cada grupo está sacado del total de las asignaciones y no refleja necesariamente ningún patrón individual. Si tenemos en total 6 adjetivos, es posible por ejemplo que la mitad de la muestra haya señalado 3 de ellos y la otra mitad de la muestra los otros 3 sin que ningún sujeto marque los 6. Esta contrariedad se agrava en la medida en que pensemos en el estereotipo como un conjunto articulado de rasgos que tienen un significado conjunto y no como un agregado de adjetivos.

La cuarta crítica, y a nuestro juicio la más importante, es el hecho de que el procedimiento de Katz y Braly obliga al sujeto a estereotipar y sólo le deja libre la opción de elegir los rasgos en los que se basará el estereotipo. Esta consideración está conectada con la anterior de la dificultad de medir la intensidad, pero sus efectos son mucho más destructivos. De hecho, en la replicación del estudio de Katz y Braly llevada a cabo por Gilbert (1951) un porcentaje apreciable de sujetos se negó a aplicar características a los sujetos en razón a su pertenencia étnica, es decir que se negó a hacer la tarea. Aquí, como en tantas otras mediciones sociales, es fundamental dejar

abierta la posibilidad de que el fenómeno que intentamos medir no se produzca-- una posibilidad, claro es, que esté incluida en la misma tarea que se pide a los sujetos y que no suponga tenerse que negar a realizarla. Tenemos que dejar espacio para que se dé la hipótesis nula, en este caso que no haya estereotipo sobre un grupo social. En concreto, tenemos que permitir al sujeto que pueda contestar que los miembros de un determinado grupo no tienen ninguna característica particular, y aún más, que pueda manifestar incluso que los miembros de ningún grupo (étnico, por ejemplo) tienen tampoco ningún rasgo especial debido a su pertenencia grupal. Dado el tradicional vínculo entre estereotipo y prejuicio, y lo que llamamos el 'malestar en la categorización', esta es una posibilidad a considerar muy seriamente.

11.2. El sesgo de la autopresentación: el autocontrol de las propias respuestas de acuerdo a los valores sociales.

Ya dejando al margen a Katz y Braly, pero conectada con esta vinculación entre prejuicio y estereotipo, hay una cuestión que muchos investigadores han tratado de sortear: la valoración social negativa en muchos lugares de los estereotipos negativos. No está bien visto denigrar a los exogrupos, especialmente a las minorías, por la connotación (cuando no la denotación) de prejuicio y racismo que esto supone. Ya veíamos las reflexiones de Allport a propósito de la fricción entre el prejuicio dominante en ciertas áreas de los EEUU y el 'credo americano'. En estas circunstancias es muy posible que los sujetos no declaren sus auténticas imágenes y percepciones de los exogrupos,

y que sus respuestas en función de la conformidad con los valores dominantes nos digan más sobre éstos que sobre sus propias creencias. Este problema es lo que en la psicología social anglosajona se conoce con el nombre de 'social desirability'. Esto es especialmente grave si tratamos de medir el prejuicio - recordemos que la intención de la escala F de Adorno era justamente medir el prejuicio indirectamente para evitar este problema- pero también es muy preocupante si nos enfrentamos a los estereotipos. Al fin y al cabo este es un obstáculo con el que siempre se han enfrentado los psicólogos sociales.

En cambio, se han tratado de descubrir métodos que permitieran esquivar este inconveniente. Vamos a analizarlos.

11.2.1. El método del 'bogus pipeline'

El primero de ellos es el procedimiento llamado de 'bogus pipeline'. Consiste en conectar al sujeto a un aparato y convencerle de que el mismo es capaz de detectar las creencias auténticas de la persona por medio de mediciones fisiológicas, algo así como un detector de mentiras. A renglón seguido se le pide al sujeto que trate de predecir los resultados que está marcando el aparato en su caso. El supuesto es que el sujeto intentará acertar en la predicción y por tanto se ajustará más a sus verdaderas creencias. Esta técnica ha sido usada por Sigall y Page (1971), que han comparado los resultados obtenidos con los que se producen bajo un formato normal de respuesta. De acuerdo con las predicciones de los autores, los resultados bajo la condición experimental (con la máquina) correspondían a un estereotipo más negativo de los negros que en la situación de

control. Sin embargo el procedimiento del 'bogus pipeline' dista mucho de ser algo objetivo y de interpretación unívoca.

Se ha criticado el hecho de que es un método de aplicación limitada por su alto coste en relación a cada sujeto entrevistado y porque su eficiencia se basa en que los sujetos desconozcan su auténtica naturaleza, por lo cual una difusión amplia de su uso terminaría haciéndolo inviable (cf. Stahlberg & Frey, 1988). Sin embargo las objeciones más serias corresponden al supuesto de que el sujeto responderá según su verdadera actitud, y en general a la motivación con la que contesta en tan especiales condiciones. Stults, Messé y Kerr (1984) hallaron que los resultados con esta técnica no eran constantes sino que variaban a medida que el sujeto se acostumbraba a la misma. Pero son los propios Sigall y Page los que siembran las dudas más siniestras en el mismo artículo cuando consideran la posibilidad de que los sujetos traten de expresar una opinión socialmente más negativa (desde el punto de vista de la autopresentación) de la que tienen en realidad para que luego el aparato les 'sorprenda' positivamente, en vez de correr el riesgo contrario y llevarse un 'chasco'. O cuando afirman que el sujeto puede intentar predecir estados fisiológicos propios que pueden no coincidir con su verdadera opinión, al menos en términos cognitivos. Por ejemplo, si la situación le produce ansiedad es concebible que el sujeto crea que la máquina predecirá prejuicio, al margen de su actitud.

En definitiva, el 'bogus pipeline' es en buena parte una incógnita y no ofrece garantía de evitar el problema de la automanipulación de las respuestas en la línea de las expectativas sociales.

11.2.2. La variación de las instrucciones

Una segunda forma con la que se ha intentado eliminar o paliar el sesgo ha sido variando las instrucciones al contestar el cuestionario. Lobel (1988) preguntó a los sujetos por la opinión del americano típico, y comparó la media con la que se obtenía cuando se les pedía su propia opinión. La diferencia entre ambas condiciones era de nuevo significativa en el caso de los negros (siendo el estereotipo más positivo bajo la condición normal) y variaba en el resto de los grupos. La lógica era que al ser preguntado por el americano típico, el sujeto no se sentiría constreñido por la sanción social negativa y no tendría que preocuparse por su autopresentación, por lo que contestaría según su verdadera actitud. Este es quizá el procedimiento más flojo de todos por diversas razones. Cabe imaginar dos líneas de razonamiento diferentes que pudieran llevar a la conclusión que pretende su autora.

La primera sería que cada sujeto, al ser preguntado por la valoración del americano típico, contestara directamente con su valoración personal, independientemente de su percepción de lo que el americano típico piensa. Esto no parece muy razonable.

La segunda línea de razonamiento posible estaría basada en dos supuestos. Uno, que la población universitaria que examina es representativa de la general (de modo que la media muestral de sus opiniones debería coincidir con la del 'americano típico'); y dos, que la percepción de la opinión social por los individuos es exacta, de modo que cualquier diferencia entre ésta y la media de las opiniones individuales tiene que provenir de la distorsión de estas últimas en el sentido de conformidad con los valores

dominantes. Ninguno de los dos supuestos tiene fundamentos válidos. En primer lugar, la población universitaria no tiene por qué equivaler a la población 'típica' del país en absoluto. Por otra parte, la percepción de la evaluación que otras personas hacen de un objeto está sujeta a sus propios sesgos en distintas direcciones, de los cuales hay buena muestra en la literatura sobre polarización y extremosidad (sujetos con actitudes extremas ven opiniones de distinto signo como más extremas), sobre falso consenso (la tendencia a creer que los demás piensan como uno), etc. Por tanto, no hay garantía de que dicha percepción de la actitud social sea correcta.

Posiblemente, las respuestas desde la opinión personal estén sujetas a un sesgo de autopercepción, pero éste no guarda una relación necesaria con la respuesta desde un criterio social. Dicho de otra forma, el supuesto de que, en ausencia de la incidencia de la autopercepción, la media de las opiniones individuales de estudiantes universitarios debe ser igual a la media de las opiniones que estos perciben en el ciudadano típico (por lo cual la diferencia entre las dos nos revelaría el sesgo de la autopercepción) es bastante gratuito. Además, el significado de 'americano típico' está lejos de ser preciso; puede entenderse como el americano medio, o sea la media de todos los americanos, o como el americano genuino o distintivo, el más característico de su país. Si una persona lo entiende bajo este último prisma y considera por ejemplo que la mayoría de los americanos tiene prejuicios contra los negros, no es de extrañar que su respuesta a las preguntas sobre el 'americano típico' resulte más negativa de lo que sería la media real de todos los

americanos puesto que habría una parte de la población (la 'no típica' y no prejuiciosa) que no estaría tomada en cuenta en su juicio estimativo.

Resumiendo, la conclusión es que éste no es un método fiable para controlar, y no digamos ya cuantificar, la influencia de la autopresentación.

11.2.3. El método del 'matched guise'.

El tercer procedimiento que se ha empleado en este empeño ha sido la llamada técnica del 'matched-guise', que consiste en igualar los estímulos en todo menos en el factor que se quiere estudiar y comparar las evaluaciones de los sujetos hacia los distintos estímulos. Williams, de la Cruz y Hintze (1989) mostraron a sus sujetos descripciones de varias personas que reflejaban distintos tipos de personalidad, y les pidieron que evaluaran a cada una en una serie de escalas de adjetivos. Cada una de las seis personas descritas aparecía como un hombre para la mitad de la muestra y como una mujer para la otra mitad. Al estar igualadas en todo lo demás, la diferencia en las escalas entre la parte de la muestra a la que se le presentó como mujer y la mitad a la que se le presentó como hombre tendrá que ser debida al estereotipo sexual. La existencia de varios estímulos diferentes permite además medir el efecto del mismo según el tipo de personalidad. El lector se habrá dado cuenta de que el vínculo entre el estereotipo de un grupo y el juicio sobre uno de sus miembros, que analizábamos en un apartado anterior y que algunos autores habían cuestionado, aquí se da por supuesto. Esta técnica se ha empleado en repetidas ocasiones (Duncan, 1976; Sagar &

Schonfield, 1980) pero el estudio que acabamos de describir es el que quizás más explícitamente la entiende como una forma de medición de los estereotipos en vez de un estudio de sus efectos.

Este es esencialmente el método clásico para estudiar el sesgo que los estereotipos producen en la toma de decisiones o en el comportamiento, o más en concreto para estudiar la discriminación en razón a la pertenencia grupal. Su aplicación es obviamente más sencilla en relación a la estereotipia sexual pues el punto de referencia es inequívoco (el otro sexo) y basta con cambiar el sexo del estímulo; es allí donde se ha utilizado preferentemente (por ejemplo Fidell, 1970; Friend, Kalin & Giles, 1979). Esta ha sido también una técnica muy empleada por los estudiosos de las relaciones intergrupales lingüísticas, desde el estudio pionero de Lambert et al. (1960) que utilizaba un mismo mensaje pero con distintas variedades lingüísticas. Esta corriente de las relaciones entre grupos lingüísticos ha tratado así de obtener el estereotipo de un grupo pidiendo a los sujetos que juzgaran al autor de una emisión grabada. A veces, la lengua era una clave más que remitía a un grupo concreto, nacional por ejemplo, pero en otras ocasiones la variedad lingüística era el criterio mismo de categorización grupal (cf. Giles, 1977), especialmente en sociedades bilingües.

Indudablemente esta es una estrategia metodológica más elegante que las dos anteriores, pero a la vez que ventajas también presenta inconvenientes. Su éxito se basa en disfrazar el verdadero propósito del estudio al sujeto que contesta. En la medida en que lo consiga tendrá los efectos esperados. El hecho de que la pertenencia grupal que se pretende investigar esté

envuelta entre muchos otros tipos de información hace desde luego más improbable un control consciente de las respuestas originado por la conformidad social, pero no garantiza la imposibilidad del mismo. El contestar sobre un caso concreto y no en general aleja al sujeto de una supuesta sanción social negativa, puesto que es perfectamente compatible manifestar una opinión negativa sobre un miembro del grupo sin por ello tener un estereotipo negativo de este último. Al fin y al cabo siempre puede aducir que es este caso en concreto el que le resulta negativo. El secreto de este tipo de estudios está en que en vez de preguntar la percepción de un grupo como tal, se inquiere sobre la percepción de un miembro, que se presume estará afectada por tal pertenencia.

La técnica se puede aplicar con los estímulos como factores intrasujeto o intersujeto. Si el diseño es intrasujeto siempre se controla mejor la variación aleatoria puesto que cada sujeto contesta sobre los dos (o varios) tipos de estímulos, pero esta mejora está con mucho compensada por la desventaja que supone que en este caso la diferencia entre los estímulos (el factor a estudiar) aparece obvia y radiante a ojos del sujeto, el cual puede entonces calcular muy bien su respuesta (justo lo que queríamos evitar). Así, en diversos experimentos los participantes se encuentran para evaluar historias iguales excepto en un detalle y tendrían que andar muy despistados para no darse cuenta de lo que se espera de ellos.

Los diseños intersujetos son más seguros aunque necesiten una población mayor. Como el sujeto sólo encuentra un tipo de estímulos, es muy difícil que adivine cuál es el aspecto que

interesa realmente. Para evitar el problema del 'matched-guise' intrasujeto que acabamos de ver, a veces se presentan a un mismo sujeto estímulos que sin ser los mismos exactamente están igualados en los aspectos fundamentales. Un ejemplo lo tenemos en el estudio de Taylor y Falcone (1982) donde los sujetos evalúan las contribuciones de hombres y mujeres que previamente habían sido equilibradas por jueces en cuanto a las dimensiones relevantes.

Sin embargo, el procedimiento encuentra su debilidad en los mismos aspectos que entrañan su fortaleza. El hecho de que haya información suplementaria complica notablemente el panorama. Para empezar está la cuestión de la posible interacción del estereotipo con determinadas situaciones, de modo que el estereotipo puede funcionar en unos contextos y con determinados estímulos y en cambio no con otros. Luego habría que optar por intentar un 'muestreo' de contextos para poder realmente evaluar el estereotipo en toda su extensión. La información que se obtiene permite conocer con mayor precisión que un procedimiento normal el funcionamiento del estereotipo en un contexto, pero al tiempo imposibilita la generalización. En el caso de la estereotipia sexual el referente de cada grupo como hemos visto es único e indiscutible. Pero en cuanto a los grupos étnicos, ¿cuántos y cuáles grupos escogeremos? ¿Y en relación a las profesiones? Y no es sólo el tipo de estímulo lo que hay que decidir sino también la cantidad de información. Ya hemos analizado cómo el efecto del estereotipo es contingente a la información individualizada de que disponga el sujeto, e incluso puede llegar a desaparecer cuando tal información es muy

diagnóstica. Si incluimos demasiado poca información o demasiado irrelevante corremos el riesgo de que aparezca muy claro el objetivo del experimento. Si proporcionamos demasiada información, especialmente si tal información es muy reveladora o diagnóstica respecto a la dimensión a estimar, puede que diluyamos el efecto del estereotipo. En definitiva, el problema es que la interpretación de los resultados con este método siempre habrá de estar referida a la configuración concreta del caso o los casos que se hayan presentado.

No terminan aquí los inconvenientes. Una duda aún más inquietante se refiere a la propia interpretación de las respuestas de los sujetos, que pueden estar afectadas por efectos de contraste como demostraron Manis y colaboradores (1986; 1988). Pongamos un ejemplo. Si se relata el caso de una persona emocional (hombre o mujer, según la condición) puede ocurrir que de acuerdo al estereotipo (las mujeres son más emocionales que los hombres) la persona sea vista como más emocional si es mujer que si es hombre. Pero también puede ocurrir que, de nuevo en relación al estereotipo, suceda lo contrario y el hombre sea visto como muy emocional para ser un hombre, mientras que la mujer, teniendo en cuenta que es mujer, no sea percibida como tan emocional. Esto último es lo que se conoce como efecto de contraste y produciría resultados exactamente opuestos --la persona vista como más emocional si es hombre-- al primer caso, que es el intuitivamente esperable. En los experimentos de Manis el efecto de asimilación se daba cuando el objeto a evaluar tenía una evaluación moderada y el efecto de contraste cuando el objeto era visto como extremo en la dimensión. De modo que el mismo

estereotipo puede producir resultados contrarios en las evaluaciones individuales, con lo cual hay que tomar estas últimas con gran precaución.

11.3. Medidas de corte cognitivo.

Así pues, hemos visto diversas deficiencias que sufren los métodos de medición clásicos de estereotipos. En este contexto y teniendo en cuenta el auge del cognitivismo era de esperar que empezaran a emerger sugerencias de medidas cognitivas como mediciones de los estereotipos. Lo que originariamente se entendían como efectos de los estereotipos, concebidos en cuanto esquemas, se transforman en ocasiones en intentos de medir los propios estereotipos. De la mano de la evolución cognitiva que va desnudando al estereotipo de cualquier otro significado o cualquier otra función que no sea la de esquema, parece evidentemente lógico comenzar a medirlo cognitivamente. En concreto, se ha usado el tiempo de reacción en la realización de varias tareas como medida del estereotipo. Diversos investigadores han abordado la cuestión de la latencia de respuestas en relación con la estereotipia (cf. por ejemplo Cohen, 1983; Lalonde & Gardner, 1989), pero vamos a ver dos artículos donde los autores la contemplan de forma más clara como una metodología de medición de los estereotipos.

Gartner y McLaughlin (1983) utilizan una tarea de Meyer y Schvaneveldt (1971) que mide la asociación entre dos palabras según el tiempo que los sujetos tardan en contestar si ambas son palabras, cuando se presentan las dos a la vez. De este modo, el sujeto ve proyectadas dos conjuntos de letras en la pantalla y

cada uno de los dos puede ser bien una palabra real ('limpio', por ejemplo) o bien un agregado sin sentido ('kupod'). Su labor consiste en apretar un botón o una tecla si ambas son palabras reales y otra distinta en el caso de que una de ellas no lo sea. Se motiva al sujeto para que lo haga en el menor tiempo posible y por supuesto para que trate de evitar errores. Cuanto mayor sea la asociación entre las dos palabras menor se supone que será el tiempo de reacción. Gaertner y McLaughlin incluyeron, además de palabras neutras, las palabras 'blancos' y 'negros' y junto a ellas adjetivos positivos y negativos, algunos de ellos presuntamente estereotípicos. Los sujetos eran todos blancos. Los resultados indicaron que había una asociación superior entre 'blancos' y los adjetivos positivos que entre 'negros' y dichos adjetivos, pero sin embargo no había una asociación diferencial entre las dos palabras y los adjetivos negativos (que se suponían estereotípicos de los negros). Esto va en la línea del racismo más sutil, simbólico o aversivo al que ya hicimos referencia y que está muy en boga en la actualidad. Lo más sorprendente era que esta asociación diferencial no correlacionaba con el grado individual de prejuicio del sujeto medido de con una escala convencional, contrariamente a lo que se desprende de la literatura tradicional sobre percepción o reconocimiento y prejuicio. La no reactividad del procedimiento, que se presenta como uno de sus principales atractivos, es sin embargo muy cuestionable. A los sujetos se les dijo inicialmente que las palabras 'negros' y 'blancos' debían ser entendidas de modo racial (presumiblemente para evitar que fueran interpretadas simplemente de un modo cromático), por lo que cuando se les preguntaba su

opinión sobre el propósito del experimento una vez finalizado éste, todos lo referían al 'prejuicio. Los autores afirman que no hay evidencia de 'autocontrol' en las respuestas porque el tiempo de reacción medio de 'negros' es similar al de 'blancos' cuando ambos aparecen junto a palabras neutras, pero esto sería una prueba sólo contra la posibilidad de que los sujetos controlaran sus respuestas sobre negros más que sobre blancos, no una prueba de autocontrol en general. En cualquier caso, la situación ideal para un estudio no reactivo sobre estereotipos raciales no es exactamente aquella en la que los sujetos piensan que el estudio trata del prejuicio.

Dovidio, Evans y Tyler (1986) utilizan una técnica ligeramente distinta. En primer lugar se presenta una etiqueta de una categoría y se pide a los sujetos que piensen en el miembro típico de ese grupo, y luego una serie de adjetivos de uno en uno. Los sujetos tienen que responder (sí o no) a la pregunta de 'si el adjetivo puede ser verdad al menos en alguna ocasión' sobre la categoría o grupo en cuestión o si es siempre falso. Dado que en este caso las categorías podían corresponder a objetos físicos ('casa') o a objetos sociales ('negro', 'blanco') la tarea consistía básicamente en decir que 'sí' si el grupo social aparecía con un adjetivo de personalidad y en decir 'no' si aparecía con un adjetivo referido a objetos físicos ('metálico'), y lo contrario evidentemente si la categoría denotaba cosas. Los adjetivos de personalidad estaban escogidos por ser estereotípicos de negros o de blancos en un estudio clásico con la 'lista de adjetivos', y estaban equilibrados en cuanto a su evaluación. De nuevo se medía el tiempo de reacción

y se hipotetizaba que a mayor asociación entre el grupo social y el adjetivo menor sería el tiempo. Al igual que en el caso anterior los sujetos experimentales eran todos blancos. Los resultados, conforme a las hipótesis, fueron un menor tiempo de reacción cuando el adjetivo iba acompañado del grupo del que era estereotípico que cuando iba acompañado del otro grupo. Además, el tiempo era también más breve cuando los adjetivos negativos acompañaban a la etiqueta 'negro' que cuando la etiqueta era 'blanco' y lo contrario sucedía con los adjetivos positivos. Una vez más la baja reactividad se ofrece como uno de los rasgos claves en una situación en la que sin embargo se les pide a los sujetos que piensen en el típico negro o el típico blanco. De nuevo el bajo tiempo de reacción, equiparable a otros estudios y a otros estímulos no sociales, se interpreta como prueba de que no hubo 'procesos controlados'. Pero al afirmar que si hubiera habido control al responder sobre los negros, el tiempo de reacción habría sido más largo en vez de más corto, se está admitiendo implícitamente que el tiempo de reacción no está exclusivamente en función de la asociación entre la categoría y el estímulo sino que también viene condicionado por otros posibles factores como el autocontrol. Así, si el tiempo de reacción es largo con respecto a una clase de elementos podríamos concluir que la asociación entre ellos es baja, o bien por el contrario que el sujeto está conscientemente monitorizando sus respuestas.

Esto nos lleva a la conclusión general sobre este tipo de medidas cognitivas, especialmente las que miden el tiempo (cf. Taylor & Fiske, 1981), de que nuestro conocimiento sobre estos

procesos no es tan bueno como para que podamos utilizarlos, al menos por el momento, como medidores de la estereotipia. Una cosa es estudiar el efecto de la estereotipia en estos procesos cognitivos, que es como mejor cabría conceptualizar los estudios que tenemos hasta el momento, y otra muy distinta emplearlos directamente como medidores de la misma. De hecho, en los experimentos que hemos revisado los estímulos se han seleccionado inicialmente como estereotípicos usando la vieja técnica de la lista de adjetivos, lo que nos da una idea de que las nuevas metodologías no están aún preparadas para reemplazar sin más a las antiguas.

Pero antes de dejar las medidas cognitivas, hay un punto muy interesante que no queremos dejar escapar. En la argumentación de estos autores, las técnicas tradicionales para medir la estereotipia preguntando la opinión de los sujetos no son muy fiables, debido a su reactividad, como lo muestra el que sus resultados son en ocasiones diferentes de los obtenidos con medidas cognitivas. Estas últimas, menos reactivas, servirían entonces para corregir las mediciones de las primeras. El supuesto implícito es que la medición basada en efectos cognitivos es más exacta que la actitudinal y por tanto debe prevalecer. Debajo de este razonamiento está, una vez más, la idea de que el estereotipo es sobre todo un esquema, luego que mejor medición que verificar su función esquemática.

Este supuesto puede ser invertido, como mínimo con tanta fortuna como el anterior. Según este nuevo supuesto, si las mediciones de los efectos cognitivos no coinciden exactamente con las técnicas clásicas para encontrar estereotipos, la respuesta

probable está en que la función de un esquema no es necesariamente exactamente la misma que la del estereotipo. Hay esquemas o estructuras que ejercen una función esquemática y que no son estereotipos, y los estereotipos tienen otros caracteres al margen de los esquemáticos que son igual o más importantes que estos últimos. Por lo tanto en caso de discrepancia, la prioridad debe ir a las medidas convencionales de estereotipos, y el desfase debe intentar explicarse en la limitación de los efectos cognitivos en determinados supuestos, o en la propia debilidad de las medidas cognitivas (como el tiempo de latencia), cuya naturaleza no se conoce a fondo y en cuyo cómputo probablemente coinciden otros muchos factores además de la estereotipia.

Esta es la posición exactamente contraria a la que se desprende de los autores cognitivos que acabamos de revisar. Quizá sería beneficioso avanzar algo hacia un compromiso intermedio, en el sentido de que es en efecto posible que en ciertos casos las medidas cognitivas nos ayuden a superar algunas limitaciones de las técnicas tradicionales. Pero el supuesto automático de que cuando ambos procedimientos no coinciden la medida del efecto cognitivo dice la verdad y enmienda las 'mentiras' de su hermana mayor nos parece inaceptable.

Esta nueva postura no sólo encaja mucho mejor en la línea ya señalada de que un estereotipo no se agota en un esquema e implica además muchas otras cosas, sino que de hecho viene avalada por nuestros resultados experimentales sobre el efecto de la estereotipia en memoria, como ya veremos más adelante.

Devine (1989) elabora finas medidas cognitivas sobre la estereotipia, como ya hemos visto, y sin embargo toma la misma

postura que nosotros en cuanto a que la discrepancia entre efectos cognitivos y medidas tradicionales puede corresponder a la especial naturaleza de los procesos implicados en los primeros en vez de a la manipulación consciente de las segundas.

11.4. Las técnicas más usuales: el juicio sobre el grupo mediante escalas.

Hemos repasado una serie de medidas de la estereotipia, desde la inicial de Katz y Braly a los métodos que nacen de la psicología cognitiva, pasando por la identificación o agrupamiento de fotografías o la evaluación de mensajes grabados, y hemos visto asimismo los inconvenientes de cada una. ¿Qué método han seguido pues la mayoría de los psicólogos sociales?

Algunos han usado procedimientos abiertos donde la constricción sobre la contestación de los sujetos es mínima. En la revisión de Cauthen, Robinson y Krauss (1971) aparecen unos cuantos. Ehrlich y Rinehart (1965) emplearon una técnica de libre asociación que después ha vuelto a ser utilizada en varias ocasiones, McNeil (1960) pidió a los sujetos que completaran unas frases que estaban incabadas, y Bjerstedt (1960) propuso a niños de varios países que escribieran historias en relación a cuatro nacionalidades. Esta estrategia metodológica es indudablemente elegante y de máxima validez ecológica. Su inconveniente, al margen de su posible reactividad, es la dificultad en el manejo y el análisis del material que genera.

Sin embargo, la amplísima mayoría de los investigadores ha optado por la evaluación de los grupos en escalas de adjetivos, conductas, etc. para que el sujeto indique en qué medida cada uno

de ellos es 'típico', 'descriptivo', 'representativo' o simplemente 'aplicable' al grupo en cuestión. Esta medida suele venir precedida de algún conocimiento previo, basado bien en la literatura precedente o bien en un estudio piloto mediante técnicas abiertas, sobre qué adjetivos, conductas o dimensiones tienen probabilidad de ser estereotípicos para cada categoría social. A diferencia de la lista de adjetivos, que utiliza el mismo conjunto de ellos independientemente del grupo del que se trate, en este caso no se puede proceder 'a ciegas' desde el principio porque la aplicación de todos los rasgos a todos los grupos sería excesivamente lenta y farragosa para los participantes.

El método de evaluación en escalas tiene la desventaja, al margen de nuevo de la posible reactividad y control de los sujetos de sus propias respuestas, de que impone las dimensiones a los sujetos. Esto podría llevarnos por ejemplo a ignorar alguna de las dimensiones más relevantes para la población experimental o para el grupo que es objeto de estereotipia. Por eso es importante contar con una buena documentación en la literatura sobre el grupo en cuestión o llevar a cabo un estudio piloto cualitativo o con preguntas abiertas. El trabajo previo con un formato abierto consigue la validez ecológica del material y las escalas logran la cuantificación del grado de estereotipia de cada elemento.

La evaluación en escalas tiene de hecho grandes ventajas, la menor de las cuales no es la facilidad y comodidad de su aplicación. En relación a la lista de adjetivos convierte la estereotipia en una variable continua y no dicotómica

(estereotípico/ no estereotípico), lo cual es un avance importante que además permite determinar la extremosidad y el grado de generalidad o consenso social de cada rasgo estereotípico con gran precisión. Obtiene una puntuación por cada sujeto para cada rasgo, y posibilita así localizar y tratar de cuantificar la proporción de la población que no está de acuerdo con el estereotipo general. También ofrece la posibilidad de aplicar técnicas estadísticas que exijan que los distintos rasgos estereotípicos se den a la vez, es decir que vengan señalados por las mismas personas, aunque la verdad es que muy rara vez los investigadores usan esta opción.

Esta técnica permite a cada investigador introducir sus criterios numéricos para definir lo que acepta como estereotípico en cada caso, o para separar los rasgos según su grado de extremosidad. Algunos autores consideran estereotípico lo que se desvía significativamente del punto neutro (cf. Gardner et al, 1988), pero en general se prefiere exigir una media de un valor mínimo para evitar incluir valores significativos pero demasiado cercanos a lo neutro. Aunque la flexibilidad en la decisión de fijar umbrales numéricos para contar o no con cada rasgo según el caso es algo positivo, se echa de menos una cierta coordinación o normalización sobre qué debe considerarse en general como estereotípico en relación al número de puntos que tenga la escala.

11.4.1. Escalas monopolares y bipolares.

Otro punto de divergencia es la utilización de escalas 'monopolares', o sea con un solo adjetivo, o 'bipolares', con dos adjetivos antónimos. Las bipolares tienen la ventaja de considerar todo el continuo de una dimensión y la dificultad muchas veces de encontrar antónimos exactos. Las unipolares tienen la ventaja de no tener que preocuparse por fabricar antónimos extraños y de tener la garantía por ello de no solapar dos dimensiones que pudieran ser hasta cierto punto diferentes.

Triandis y Marin (1983) argumentan fuertemente contra las escalas bipolares basándose en que los resultados de las escalas unipolares de adjetivos opuestos no son exactamente compatibles en muchos casos. Su estudio es metodológicamente débil entre otras razones porque en vez de comprobar la desviación en puntos de lo que sería la combinación lógica de los valores en ambas escalas unipolares de adjetivos opuestos (máximo en una y mínimo en la otra, medio en las dos, etc.), lo que hace es contrastar las frecuencias de las mitades superior e inferior de ambas escalas. Y teniendo en cuenta que usa una escala sin punto medio, no sería de extrañar que hubiera una cierta fluctuación en torno a este punto medio (que es inexistente) hacia una u otra mitad de la escala.

Al margen de problemas metodológicos, se podría discutir que cuando dos adjetivos antónimos se disponen en una escala bipolar cada uno de ellos adquiere a veces un significado ligeramente diferente; el sujeto los percibe entonces como una dimensión única y entiende un adjetivo en términos excluyentes con respecto al otro, que es precisamente lo que se busca. Es decir, es

posible que en una escala bipolar mal hecha el sujeto se vea abocado a elegir entre dos extremos que él considera independientes uno del otro. Pero también es posible que el sujeto 'recrea' el significado de los adjetivos para formar una dimensión lógica. El ejemplo que ponen estos autores de los adjetivos unipolares opuestos que menos compatibilidad obtienen en sus datos es el de 'cooperativos'-'competitivos'. Se puede dudar desde luego de lo exacto de la antonimia en este caso, pero de cualquier forma si los dos son agrupados en una escala bipolar probablemente el sujeto entenderá que tiene que contestar en términos comparativos si el grupo es más cooperativo o más competitivo, de modo que una contestación intermedia no significará que el grupo no sea cooperativo o competitivo sino las dos cosas en la misma proporción.

Sea como sea, lo esencial en nuestra opinión no es si las escalas son uní o bipolares. Lo crucial es que con cualquier tipo de escala el sujeto experimental tenga un punto neutro y lo comprenda con claridad. En otras palabras, como decíamos a propósito de la crítica a la 'lista de adjetivos', es fundamental que al que responde se le dé la oportunidad de no estereotipar, y que se le dé explícitamente y con claridad. Esto desgraciadamente se pasa por alto con frecuencia. En muchas ocasiones se utilizan escalas que en sus extremos llevan escritos por ejemplo 'muy' más el adjetivo correspondiente en un lado, y 'nada' o 'en absoluto' más el adjetivo en el otro lado. Hasta aquí, nada que objetar. El problema empieza cuando no se señala con claridad cuál es el punto neutro y no se explicita qué significa exactamente el extremo inferior de la escala. Pongamos

por ejemplo que se trata del adjetivo 'simpático'. Entonces ¿qué quiere decir 'nada simpático' o 'en absoluto simpático'? Por una parte, puede emplearse para indicar que el grupo no es particularmente simpático, es decir que tiene un grado de simpatía normal en comparación a otros grupos. Si en las instrucciones se habló por ejemplo del grado en que el adjetivo es descriptivo del grupo, bien puede entenderse que el adjetivo no es en absoluto aplicable a un grupo con un grado normal de simpatía, porque desde luego no lo describe. Pero por otra parte, decir que el grupo no es 'nada simpático' o 'en absoluto simpático' suena decididamente en el lenguaje corriente a antipatía. Y en cualquier caso, si el extremo inferior de la escala se asigna al punto neutro, ¿qué se supone que contesta la persona que piense que los miembros de ese grupo son antipáticos? ¿Lo mismo que el que piense que no son simpáticos ni antipáticos? Algunos investigadores dejan, incluso explícitamente (cf. Lobel, 1988, por ejemplo), la interpretación de las instrucciones a cada sujeto, lo cual reconoce implícitamente una ambigüedad en las mismas y confirma la posibilidad de que distintos sujetos estén expresando distintas ideas con una misma respuesta.

En suma, hay que tener cuidado en ofrecer y explicar inequívocamente cuál es el punto neutro, la contestación de no estereotipia, según la cual el grupo no se diferencia de la generalidad de los otros grupos en ese rasgo. Y ello, tanto si la escala es monopolar o bipolar. La ventaja aquí de la escala bipolar es que el punto neutro aparece entonces con más claridad y espontaneidad (el punto medio de la escala), y que además ese

punto medio va probablemente más en consonancia con lo que intuitivamente sería un punto neutral que si éste está colocado en uno de los extremos de la escala.

REFERENCIAS

- Andersen, S.M. & Klaczky, R.L. "Traits and Social Stereotypes: Levels of Categorization in Person Perception" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (2) pg. 235-246
- Ashmore, R.D. "Sex Stereotypes and Implicit Personality Theory" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.
- Ashmore, R.D. & Del Boca, F.K. "Sex stereotypes and implicit personality theory. Toward a cognitive-social psychological conceptualization." Sex Roles. 1979, 5. pg. 219-248
- Ashmore, R.D. & Del Boca, F.K. "Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.
- Ashmore, R.D. & Tuma, M. "Sex stereotypes and implicit personality theory: 1. A personality description approach to the assesment of sex stereotypes" Sex Roles. 1980, 6. pg. 501-518
- Bargh, J.A. & Pietromonaco, P. "Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation" Journal of Personality and Social Psychology. 1982, 43. pg. 437-449
- Bem, S.L. "The measurement of psychological androgyny" Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1974, 42. pg. 155-162
- Berger, P. & Kellner, H. La reinterpretación de la sociología. Austral. Madrid. 1985.
- Billig, M. "Prejudice, categorization and particularization: from a perceptual to a rhetorical approach" European Journal of Social Psychology. 1985, 15. pg. 79-103
- Bjerstedt, A. "Ego-involved world mindedness, nationality images and methods of research: A methodological note" Journal of Conflict Resolution. 1960, 4. pg. 185-192
- Bogardus, E.S. "Stereotypes versus sociotypes." Sociology and Social Research. 1950, 34. pg. 286-291
- Brewer, M.B. & Dull, V. & Lui, L. "Perceptions of the elderly: stereotypes as prototypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 41 (4). pg. 656-670
- Brigham, J. C. "Ethnic stereotypes" Psychological Bulletin. 1971, 76(1). pg. 15-38.
- Brigham, J.C. "Ethnic stereotypes and attitudes: A different mode of analysis" Journal of Personality. 1973, 2. pg. 206-223

Bryan, L.R. & Coleman, M. & Ganong, L.H. & Bryan, S.H. "Person perception: Family structure as a cue for stereotyping." Journal of Marriage and the Family. 1986, 48. pg. 169-174

Brown, Roger ~~Words and things~~. Free Press. Glencoe, Illinois. 1958.

Brown, Roger Social Psychology. Free Press. Nueva York. 1965.

Brown, Roger Social Psychology. The Second Edition. Free Press. Nueva York. 1986.

Brown, Rupert "Intergroup Relations" en Hewstone, M. & Stroebe, W. & Codol, J. & Stephenson, G.M. Introduction to Social Psychology. Basil Blackwell. Cambridge. 1988

Bruner, J.S. "On Perceptual Readiness" Psychological Review. 1957, 64. pg. 123-151

Bruner, J.S. "Social psychology and perception" en Maccoby, E.E. & Newcomb, T.M. & Hartley, E.L. (eds.) Readings in Social Psychology. Holt, Rinehart and Winston. Nueva York. 1958.

Bruner, J.S. & Goodman, C.C. "Value and need as organizing factors in perception" Journal of Abnormal and Social Psychology. 1947, 42. pg. 33-44

Campbell, D.T. "Stereotypes and the perception of group differences." American Psychologist. 1967, 22. pg. 817-829

Cauthen, N.R. & Robinson, I.E. & Krauss, H.H. "Stereotypes: A review of the literature 1926-1968" The Journal of Social Psychology. 1971, 84. pg. 103-125

Cohen, C.E. "Inferring the Characteristics of Other People: Categories and Attribute Accessibility" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44 (1). pg. 34-44

Deaux, K. "Sex: A perspective on the attribution process" en Harvey, J.H. & Ickes, W.J. & Kidd, R.F. (ed.) New directions in attribution research. vol. I. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, N.J. 1976.

Devine, P.G. "Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 5-18

Donagher, P.C. & Poulos, R.W. & Liebert, R.M. & Davidson, E.S. "Race, sex and social example: an analysis of character portrayals on inter-racial television entertainment" Psychological Reports. 1975, 37. pg. 1023-1034

Dovidio, J.F. & Evans, N. & Tyler, R.B. "Racial Stereotypes: The Contents of Their Cognitive Representations" Journal of Experimental Social Psychology. 1986, 22. pg. 22-37

Duncan, B.L. "Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks" Journal of Personality and Social Psychology, 1976, 34. pg. 590-598

Eagly, A.H. Sex differences in social behavior: A social-role interpretation. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1987.

Eagly, A.H. & Kite, M.E. "Are stereotypes of nationalities applied to both women and men?" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53 (3). pg. 451-462

Eagly, A.H. & Steffen, V.J. "Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles" Journal of Personality and Social Psychology. 1984, 46. pg. 735-754

Ehrlich, H.J. & Rinehart, J.W. "A brief report on the methodology of stereotype research" Social Forces. 1965, 43. pg. 564-575

Eysenck, H.J. & Crown, S. "National stereotypes: An experimental and methodological study" International Journal of Opinion and Attitude Research. 1948, 2. pg. 26-39

Fidell, L.S. "Empirical verification of sex discrimination in hiring practices in psychology" American Psychologist. 1970, 75. pg. 1094-1098

Fishman, J.A. "An examination of the process and function of social stereotyping" Journal of Social Psychology. 1956, 43. pg. 27-64

Friend, P. & Kalin, R. & Giles, H. "Sex bias in the evaluation of journal articles: Sexism in England" British Journal of Social and Clinical Psychology. 1979, 18. pg. 77-78

Gaertner, S.L. & Dovidio, J.F. "Prejudice, Discrimination and Racism: Problems, Progress, and Promise" en Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (ed.) Prejudice, discrimination, and racism. Academic Press. Orlando, Florida. 1986.

Gaertner, S.L. & McLaughlin, J.P. "Racial Stereotypes: Associations and Ascriptions of Positive and Negative Characteristics" Social Psychology Quarterly. 1983, 46 (1). pg. 23-30

Gardner, R.C. "Ethnic stereotypes: the traditional approach, a new look" The Canadian Psychologist. 1973, 14 (2). pg. 133-148

Gardner, R.C. & Lalonde, R.N. & Nero, A.M. & Young, M.Y. "Ethnic stereotypes: implications of measurement strategy" Social Cognition. 1988, 6. pg. 40-60

Gilbert, G.M. "Stereotype persistence and change among college students." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1951, 46. pg. 245-254

Giles, H. (ed.) Language, Ethnicity and Intergroup Relations. Academic Press. 1977.

Goudy, W.J. & Bain, R.K. & Spiker, K.S. "Stereotyping as a form of attempted social control" Sociology and Social Research, 1977, 61 (3). pg. 350-362

Hamilton, D.L. "Stereotyping and Intergroup Behavior: Some Thoughts on the Cognitive Approach" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Hamilton, D.L. & Trier, T.K. "Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach." en Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (ed.) Prejudice, discrimination, and racism. Academic Press. Orlando, Florida. 1986.

Hastie, R. "Schematic Principles in Human Memory" en Higgins, T.E. & Herman, C. & Zanna, M.P. (ed.) Social cognition: the Ontario symposium on personality and social psychology, vol. I. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Helmreich, W.B. The things they say behind your backs. Transaction Books. New Brunswick/Londres. 1984.

Hewstone, M. & Bann, W. & Wilson, A. "Bias in the use of base rates: Racial prejudice in decision-making" European Journal of Social Psychology. 1988, 18. pg. 161-176

Hogg, M.A. & Abrams, D. Social Identifications. Routledge. Londres. 1988.

Johnson, L.S. & Bennion, R.C. "Reconstruction of personal constructs following predictive failure: influences of stereotyping in thinking and invalidation level" Psychological Reports, 1980, 47. pg. 839-846

Judd, C.M. & Park, B. "Outgroup homogeneity: judgments of variability at the individual and group levels" Journal of Personality and Social Psychology, 1988, 54. pg. 778-788

Karlins, M. & Coffman, T.L. & Walters, G. "On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students." Journal of Personality and Social Psychology, 1969, 13. pg. 1-16

Katz, D. & Braly, K. "Racial stereotypes in one hundred college students." Journal of Abnormal and Social Psychology, 1933, 28. pg. 280-290

Katz, D. & Braly, K. "Racial prejudice and racial stereotypes" Journal of Abnormal and Social Psychology, 1935, 30. pg. 175-193

Krech, D. & Crutchfield, R.S. & Ballachey, E.L. Individual in society. McGraw-Hill. Nueva York. 1962.

Krueger, J. & Rothbart, M. "Use of Categorical and Individuating Information in Making Inferences About Personality" Journal of Personality and Social Psychology, 1988, 55 (2). pg. 187-195

Lambert, W.E. & Hodgson, R.C. & Gardner, R.C. & Fillenbaum, S. "Evaluational reactions to spoken languages" Journal of Abnormal and social Psychology. 1960, 60. pg. 44-51

Lalonde, R.N. & Gardner, R.C. "An intergroup perspective on stereotype organization and processing" British Journal of Social Psychology. 1989, 28. pg. 289-303

LaPiere, R.T. The Armenian colony in Fresno County, California: A study in social psychology. Tesis Doctoral. Stanford University. 1930.

La Piere, R.T. "Type-rationalizations of group antipathy" Social Forces. 1936, 15. pg. 232-237

La Violete, F. & Silvert, K.H. "A theory of stereotypes" Social Forces. 1951, 29. pg. 257-262

LeVine, R.A. "Socialization, social structure, and intersocietal images." en Kelman, H.C. (ed.) International behavior: A social psychological analysis. Holt, Rinehart and Winston, Nueva York. 1965.

Lilli, W. "Das Zustandekommen von Stereotypen über einfache und komplexe Sachverhalte: Experimente zum klassifizierenden Urteil." Zeitschrift für Sozialpsychologie. 1970, 1. pg. 57-79

Lilli, W. & Rehm, J. "Judgmental bases of intergroup conflict" en Stroebe, W. & Kruglanski, A.W. & Bar-Tal, D. & Hewstone, M. (ed.) The social psychology of intergroup conflict. Springer. Nueva York. 1988.

Linville, P.W. & Jones, E.E. "Polarized appraisals of outgroup members" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 38. pg. 689-703

Linville, P.W. & Salovey, P. & Fischer, G.W. "Stereotyping and Perceived Distributions of Social Characteristics: an Application to Ingroup-Outgroup Perception" en Dovidio, J.F. & Gaertner, S.L. (ed.) Prejudice, discrimination, and racism. Academic Press. Orlando, Florida. 1986.

Lippmann, W. Public Opinion. Harcourt, Brace and company. Nueva York. 1922.

Lobel, S.A. "Effects of Personal Versus Impersonal Rater Instructions on Relative Favorability of Thirteen Ethnic Group Stereotypes" The Journal of Social Psychology. 1988, 128 (1). pg. 29-39

Locksley, A. & Borgida, E. & Brekke, N. & Hepburn, C. "Sex Stereotypes and Social Judgment" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 821-831

Locksley, A. & Hepburn, C. & Ortiz, V. "Social Stereotypes and Judgments of Individuals: An Instance of the Base-Rate Fallacy" Journal of Experimental Social Psychology. 1982, 18. pg. 23-42

Mackie, M. "Arriving at 'truth' by definition, the case of stereotype inaccuracy" Social Problems. 1973, 20. pg. 431-447

Mandler, J. "The structure of value: Accounting for taste." en Clark, M.S. & Fiske, S.T. (ed.) Affect and cognition. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, N.J. 1982.

Manis, M. & Paskewitz, J. & Cotler, S. "Stereotypes and Social Judgment" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (3). pg. 461-473

Manis, M. & Nelson, T.E. & Shedler, J. "Stereotypes and Social Judgment: Extremity, Assimilation, and Contrast" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (1). pg. 28-36

Mannheim, K. Ideology and utopia: an introduction to the sociology of knowledge. Routledge & Kegan Paul. Londres. 1952.

Marin, G. & Salazar, J.M. "Determinants of hetero- and autostereotypes: distance, level of contact, and socioeconomic development in seven nations" Journal of Cross-cultural Psychology. 1985, 16 (4). pg. 403-422

Markus, H. & Zajonc, R.B. "The Cognitive Perspective in Social Psychology" en Lindzey, G. & Aronson, E. The Handbook of Social Psychology, tercera edición. vol. I. Addison-Wesley. Reading, Massachusetts. 1985.

McCauley, C. & Stitt, C.L. & Segal, M. "Stereotyping: From Prejudice to Prediction" Psychological Bulletin. 1980, 87 (1) pg. 195-208

McCauley, C. & Stitt, C.L. "An individual and quantitative measure of stereotypes" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36. pg. 929-940

McCauley, C. & Stitt, C.L. & Segal, M. "Stereotype from Prejudice to Prediction" Psychological Bulletin. 1980, 87(1). pg. 195-208.

McConahay, J.B. & Hough, J.C. "Symbolic Racism" Journal of Social Issues. 1976, 32. pg. 23-45.

McGill, K.H. "The school-teacher stereotype" Journal of Educational Sociology. 1931, 4. pg. 642-650.

McNabb, S.L. "Interaction convention and the creation of stereotypes in Northwest Alaska: an ethnography of communication" Dissertation Abstracts International, 1986, 46 (7-A) pg. 1991

McNeil, J.D. "Changes in ethnic reaction tendencies during high school" Journal of Educational Research, 1960, 53. pg. 199-200

Mead, M. "The cross-cultural approach to the study of personality" en McCary, J.L. Psychology of personality. Grove Press. Nueva York. 1956.

Meenes, M. "A comparison of racial stereotypes of 1935 and 1942" Journal of Social Psychology, 1943, 17. pg. 327-336

Meertens, R.W. & Pettigrew, T.F. "Subtle vs. Blatant Prejudice. A four nation comparison" Reunión General de la Asociación Europea de Psicología Social Experimental. Budapest. 19-24 Junio. 1990.

Meyer, D.E. & Schvaneveldt, R.W. "Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations." Journal of Experimental Psychology, 1971, 90. pg. 227-234

Miller, A.G. "Historical and Contemporary Perspectives on Stereotyping" en Miller, A.G. (ed.) In the eye of the beholder. Contemporary Issues in Stereotyping. Praeger Publishers. Nueva York. 1982.

Morgan, M. "Television and adolescents' sex role stereotypes: a longitudinal study" Journal of Personality and Social Psychology, 1982, 43 (5). pg. 947-955

Munné, F. "Prejuicios, Estereotipos y Grupos Sociales" en Mayor, J. & Pinillos, J.L. (ed.) Tratado de Psicología General. Alhambra Universidad. Madrid. 1989.

Nadal Ollero, J. La población española. (Siglos XVI-XXI). Ariel. Barcelona. 1986.

Neisser, V. Cognition and reality: Principles and implications of cognitive psychology. Freeman. San Francisco. 1976.

Nesdale, A.R. & Dharmalingam, S. & Kerr, G.K. "Effect of subgroup ratio on stereotyping" European Journal of Social Psychology, 1987, 17. pg. 353-356

Oakes, P.J. & Turner, J.C. "Is limited information processing capacity the cause of social stereotyping?" en Stroebe, W. & Hewstone, M. (ed.) European Review of Social Psychology. vol. I. John Wiley & Sons. Chichester. 1980

Perkins, T.E. "Rethinking stereotypes" en Barret, M. & Corrigan, P. & Kuhn, A. & Wolff, J. (ed.) Ideology and Cultural Production. Croom Helm. Londres. 1979.

Pettigrew, T.F. "Extending the Stereotype Concept" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Potter, J. & Wetherell, M. Discourse and social psychology: beyond attitudes and behaviour. Sage Publications. Londres. 1987.

Repetti, R.L. "Determinants of children's stereotyping: parental sex-role traits and television viewing" Personality and Social Psychology Bulletin. 1984, 10 (3). pg. 457-468

Rice, S.A. "Stereotypes, a source of error judging human character". Journal of Personnel Research. 1926, 5. pg. 267-276

Rose, T.L. "Cognitive and Dyadic Processes in Intergroup Contact" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Rosch, E. "Principles of categorization" en Rosch, E. & Lloyd, B.B. (ed.) Cognition and categorization. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1978.

Ross, L. "The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process." en Berkowitz, L. (ed.) Advances in experimental social psychology. vol. 10. Academic Press. Nueva York. 1977.

Rothbart, M. & Fulero, S. & Jensen, C. & Birrell, P. "From individual to group impressions: Availability heuristics in stereotype formation" Journal of Experimental Social Psychology. 1978, 14. pg. 237-255

Rumelhart, D.E. "Schemata and the Cognitive System" en Wyer, R.S. & Srull, T. (ed.) Handbook of Social Cognition. vol. I. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, New Jersey. 1984.

Sagar, H.A. & Schonfield, J.W. "Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 590-598

Sangrador, J.L. Estereotipos de las Nacionalidades y Regiones de España. Centro de Investigaciones Sociológicas. Madrid. 1981.

Schaff, A. "The pragmatic function of stereotypes" International Journal of Sociology of Language. 1984, 45. pg. 89-100

Schutz, A. Collected Papers. Tomo I. 'The Problem of Social Reality' Natanson, M. (Ed.) Martinus Nijhoff. La Haya. 1971

Seago, D.W. "Stereotypes: Before Pearl Harbor and after." Journal of Psychology. 1947, 23. pg. 55-63

Secord, P.F. "Stereotyping and favorableness in the perception of Negro faces." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1959, 59. pg. 309-315

Secord, P.F. & Backman, C.W. Social Psychology. McGraw-Hill. Nueva York. 1964.

Secord, P.F. & Bevan, W. & Katz, B. "The Negro stereotype and perceptual accentuation." Journal of Abnormal and Social Psychology. 1956, 53. pg. 78-83

Sherif, M. & Harvey, O.J. & White, B.J. & Hood, W.R. & Sherif, C.W. Intergroup conflict and cooperation: The Robber's Cave experiment. University of Oklahoma Book Exchange. Norman, Oklahoma. 1961.

Simon, B. & Brown, R. "Perceived intragroup homogeneity in minority-majority contexts" Journal of Personality and Social Psychology. 1987, 53. pg. 703-711

Sinha, A.K.P. & Upadhyay, O.P. "Change and persistence in the stereotypes of university students toward different ethnic groups during Sino-Indian border dispute." Journal of Social Psychology. 1960, 52. pg. 31-39

Stull, T.K. & Wyer, R.S.Jr. "The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 1660-1672

Stahlberg, D. & Frey, D. "Attitudes I: Structure, Measurement and Functions" en Hewstone, M. & Stroebe, W. & Codol, J. & Stephenson, G.M. Introduction to Social Psychology. Basil Blackwell. Cambridge. 1988

Stephan, W.G. "Cognitive differentiation in intergroup perception" Sociometry. 1977, 40. pg. 50-58

Stern, M. & Hildebrandt, K.A. "Prematurity stereotyping: effects on mother-infant interaction" Child development. 1986, 57. pg. 308-315

Stroebe, W. & Insko, C.A. "Stereotype, Prejudice, and Discrimination: Changing Conceptions in Theory and Research" en Bar-Tal, D. & Graumann, C.F. & Kruglanski, A.W. & Stroebe, W. (ed.) Stereotyping and Prejudice. Changing Conceptions. Springer Verlag. 1989.

Stults, D.M. & Messé, L.A. & Kerr, N.L. "Belief discrepant behavior and the bogus pipeline: impression management or arousal attribution?" Journal of Experimental Social Psychology. 1984, 20. pg. 47-54

Tajfel, H. "A note on Lambert's 'Evaluational reactions to spoken languages'" Canadian Journal of Psychology. 1959, 13. pg. 86-92

Tajfel, H. "Cognitive aspects of prejudice" Journal of Social Issues. 1969, 4. pg. 79-97

Tajfel, H. Grupos humanos y categorías sociales. Herder. Barcelona. 1984. El original en inglés es de 1981.

Tajfel, H. & Sheikh, A.A. & Gardner, R.C. "Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups." Acta Psychologica. 1964, 22. pg. 191-201

Tajfel, H. & Wilkes, A.L. "Classification and quantitative judgement" British Journal of Psychology. 1963, 54. pg. 101-114

Taylor, S.E. "A Categorization Approach to Stereotyping" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981a.

Taylor, S.E. "The interface of Cognitive and Social Psychology" en Harvey, J.H. (ed.) Cognition, Social Behavior and the environment. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, N.J. 1981b.

Taylor, S.E. & Falcone, H.T. "Cognitive Bases of Stereotyping. The Relationship Between Categorization and Prejudice." Personality and Social Psychology Bulletin. 1982, 8 (3). pg. 426-432

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. "Getting inside the head: methodologies for process analysis." en Harvey, J.H. & Ickes, W. & Kidd, R.F. (ed.) New directions in attribution research. vol. III. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. & Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J. "Categorical bases of person memory and stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36. pg. 778-793

Triandis, H.C. & Vassiliou, V. "Frequency of contact and stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1967, 7. pg. 316-328

Triandis, H.C. & Marin, G. "Distortions introduced by the use of bipolar scales in stereotype research" The Journal of Social Psychology. 1983, 121. pg. 153-154

Tversky, A. & Kahneman, D. "Availability: a heuristic for judging frequency and probability" Cognitive Psychology, 1973, 5. pg. 207-232

Vinacke, E. "Stereotypes as social concepts" The Journal of Social Psychology 1957, 46. pg. 229-243

Wilder, D.A. "Perceiving persons as a group: Effects on attributions of causality and beliefs." Social Psychology, 1978, 1. pg. 13-23

Williams, R.N. & de la Cruz, X. & Hintze, W.J. "The Stereotypical Nature of Stereotyping" The Journal of Social Psychology. 1989, 129 (3). pg. 397-411

Word, C.O. & Zanna, M.P. & Cooper, J. "The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in racial interaction" Journal of Experimental Social Psychology. 1974, 10. 109-120

Wyer, R.S. & Gordon, S.E. "The Cognitive Representation of Social Information" en Wyer, R.S. & Srull, T.K. (ed.) Handbook of Social Cognition. vol. II. Lawrence Erlbaum Associates. Hillsdale, New Jersey. 1984.

CAPITULO IV. EL CONCEPTO DE ESTEREOTIPO EN NUESTRA REALIDAD SOCIAL: UN ESTUDIO EMPIRICO SOBRE COMO ENTIENDE LA GENTE LA ESTEREOTIPIA.

1. Introducción.

Después de pasar revista al concepto de estereotipo en cuanto a su origen y evolución etimológica, y en cuanto a su papel en ciencias sociales, pensamos que sería conveniente analizar cómo entiende la gente el concepto y el proceso que éste designa. La investigación bibliográfica previa debería pues complementarse con una investigación aplicada sobre el significado social del fenómeno. Ahora bien, cuando hablamos de la interpretación que de él hace 'la gente', somos conscientes de que caemos en una generalización (¿acaso en un estereotipo?) cuya inespecificidad la vacía de contenido. 'La gente' es una abstracción que tiene que encarnarse en unas coordenadas concretas. Evidentemente, no toda la gente tiene la misma comprensión de la cuestión. En distintos ámbitos culturales y en distintos grupos y clases sociales (además de las diferencias individuales) la percepción será distinta.

En este caso, nos centraremos en nuestro entorno cultural. Y dentro de él no es nuestra pretensión, ni tendríamos tampoco recursos para ello, obtener una representatividad amplia de todos los grupos ni, por descontado, trazar el perfil para cada grupo concreto. En cambio, vamos a centrarnos justamente en la misma población que servirá luego de muestra para los estudios experimentales. Hay que insistir en que vamos a intentar analizar la comprensión no sólo del término sino también del proceso que

intentamos definir. Por ello, esperamos que esto nos ayude a entender qué pasa por la mente de los sujetos cuando se les aplica una prueba sobre estereotipos, ya sea descriptiva o experimental, y en esa misma medida que nos ayude por tanto a interpretar nuestros propios resultados experimentales.

En nuestras muestras experimentales, solemos trabajar con muestras de alumnos, bien a punto de finalizar la enseñanza secundaria (3º de BUP ó COU) o bien recién entrados a la universidad. Esta era pues la población a la que teníamos que dirigirnos. En concreto, elegimos una muestra de primer curso de universidad (Ciencias Políticas) para esta prueba. La amplísima mayoría de los investigadores lleva a cabo sus estudios también con muestras de universitarios. En la medida que la estructura social de los universitarios y el ámbito cultural sea parecido, podrían aplicarse los resultados al contexto de otras investigaciones.

2. Objetivos de la investigación.

La meta general del estudio es profundizar en la comprensión que los sujetos tienen del concepto de estereotipo y del fenómeno que implica. Dentro de este objetivo general podemos precisar más los puntos de interés.

En primer lugar, preguntamos directamente a los sujetos sobre su interpretación de diversos aspectos del concepto de estereotipo, como son:

- la definición del mismo.
- la evaluación que les merece el concepto.
- el objeto a que está referido.
- el grado de positividad-negatividad y de fiabilidad de la imagen grupal que expresan.
- las razones por las que surgen los estereotipos.
- el tipo de grupos sobre el que la gente suele tener estereotipos.
- el grado de extensión de la estereotipia.
- la posible vinculación de la estereotipia con determinados niveles culturales o intelectuales.
- la posible influencia del grado de contacto entre los grupos en la génesis de la estereotipia.

Además de las cuestiones sobre el concepto de estereotipo, inquirimos sobre la validez o no de hablar generalizando sobre grupos sociales, que es uno de los procesos más íntimamente relacionado con la estereotipia y que puede suscitar lo que en el capítulo anterior denominamos hostilidad a la categorización social.

Al margen ya de las preguntas teóricas sobre el concepto y el fenómeno, abordamos la medición del grado de estereotipia real de cada sujeto de una doble forma.

Por una parte preguntamos a los sujetos sobre la frecuencia con que ellos personalmente por un lado, y la sociedad en general por otro, tenían estereotipos sobre grupos sociales pertenecientes a diversas dimensiones. Asimismo les pedimos que citaran grupos concretos de los que tuvieran un estereotipo y que aclararan la positividad o negatividad de cada uno de ellos. A esto le denominaremos estereotipia reconocida.

Por otra parte se midió el grado de estereotipia de unos cuantos grupos concretos mediante escalas de adjetivos. A esto le llamaremos estereotipia aplicada.

La obtención de estas dos medidas de estereotipia nos permite abordar varios problemas teóricos como son:

- la medida en que la estereotipia puede ser más intensa para rasgos negativos, que pueden suscitar un mayor rechazo social, que para rasgos positivos.
- el grado de estereotipia aplicada en relación a la concepción teórica que cada sujeto tenga de la estereotipia y de algunos de sus extremos. Un ejemplo señalado de ello es la verificación de si quienes afirman que la estereotipia es inválida, negativa o poco fiable manifiestan después en verdad un menor nivel de estereotipia aplicada concreta.
- el grado de estereotipia reconocida asimismo en relación a la concepción teórica de la estereotipia.

- la propia consistencia entre la estereotipia reconocida y la aplicada, y la posibilidad de explicar los posibles desajustes en razón a distintas concepciones de la estereotipia.

- la generalidad de la estereotipia, es decir la medida en que hay una tendencia consistente a estereotipar a todos los grupos de distintas dimensiones o a ninguno de ellos, tal como han defendido algunas corrientes teóricas.

Por último, una de las metas capitales de la investigación era confirmar la posible existencia de una norma social contra la estereotipia. Y ello no sólo a través de las preguntas directas sobre el concepto y el fenómeno sino de una manera indirecta: la duplicidad de condiciones nos permite medir la inhibición relativa de la estereotipia (ver el apartado siguiente: procedimiento).

Además, podemos vincular esta inhibición de la estereotipia, que interpretamos como la norma social, con otros aspectos contemplados anteriormente. Por ejemplo, podemos tratar de relacionar la reducción de la estereotipia con los distintos modos que tienen los sujetos de concebir la estereotipia. También podemos verificar si la reducción de la estereotipia se produce con mayor intensidad en los rasgos negativos, presuntamente más contrarios a la norma social, que en los positivos.

3. Procedimiento.

La investigación consistió simplemente en un cuestionario, que constaba de dos partes.

3.1. Medición de estereotipos sobre grupos concretos.

En esta parte se les pasaba a los sujetos una serie de escalas de adjetivos sobre distintos grupos sociales. Las escalas eran de 7 puntos e incluían tanto adjetivos presuntamente estereotípicos como neutros. Las personas que participaron tenían que responder en qué medida los miembros del grupo poseían la característica que reflejaba el adjetivo. Se les explicó que un número alto indicaba que el adjetivo era característico del grupo y un número bajo que era atípico. Se indicó que el número 7 debía entenderse como 'muy' más el adjetivo, y el 1 como 'muy' más el adjetivo contrario. De la misma forma se les dijo que 6 y 2 significaban 'bastante', mientras 5 y 3 reflejaban 'algo'.

En cada escala impresa al lado del número 7 venía escrito 'muy (el adjetivo correspondiente)' y al lado del número 1 'nada'. Se explicitó también que el 4 indicaba que los miembros no eran ni una cosa ni la contraria, o sea que tal dimensión no era relevante para describir al grupo. El número 4 sería pues el punto neutral, la respuesta de no estereotipia. De este modo una distancia positiva respecto al punto medio de la escala indicaba una tendencia a que el adjetivo fuera estereotípico para el grupo y una distancia negativa revelaba un adjetivo contraestereotípico.

Se eligieron grupos correspondientes a distintas dimensiones para abarcar un máximo abanico posible. Se incluyeron dos grupos pertenecientes a dos Comunidades Autónomas que parecen tener una imagen propia (andaluces y catalanes); dos grupos sexuales (hombres y mujeres); y tres grupos de estudiantes uno de los cuales constituía el endogrupo (estudiantes de Políticas, Derecho e Ingeniería). El endogrupo (Políticas) se presentaba antes que los otros dos.

Para los grupos de las Comunidades Autónomas y para los grupos sexuales se extrajeron las dimensiones presuntamente estereotípicas de investigaciones precedentes. Para los grupos de estudiantes, sobre los que no había antecedentes fiables, se llevó a cabo un estudio piloto donde se les pedía que describieran en un formato libre a unos cuantos grupos, entre ellos los tres que se utilizaron al final. Después de un análisis de contenido se eligieron para las escalas las dimensiones que mejor parecían caracterizar a los grupos y a la vez diferenciar entre ellos.

Las mismas escalas fueron usadas para los tres grupos de estudiantes. Los hombres y mujeres compartían la mitad de las escalas, en las que se incluían adjetivos presuntamente 'en espejo' (los hombres los atribuyen a las mujeres y viceversa). Los andaluces y catalanes tenían cada uno sus propias escalas que contaban con adjetivos presuntamente estereotípicos y neutros. Cada grupo venía acompañado de 6 escalas a las que el sujeto tenía que contestar. Una vez terminado esto, se pedía a los participantes que contestaran una simple pregunta (también en forma de escala) que trataba de medir el aspecto afectivo de su

actitud ante cada grupo ('¿Qué tal te caen?').

3.2. Cuestiones teóricas.

Esta otra parte del cuestionario consistía en una serie de preguntas teóricas sobre lo que son los estereotipos y el fenómeno relacionado con el mismo.

Había preguntas abiertas en las que el sujeto escribía su respuesta con sus propias palabras, y otras cerradas en las que debía señalar una de las opciones de respuesta que venían dadas de antemano.

Entre las preguntas abiertas tenemos la definición de estereotipo; la razones por las que surgen los estereotipos; las razones por las que los estereotipos aparecen sobre unos grupos sí y otros no; el tipo de grupos sobre los que suele haber estereotipos. Además se le pedía al sujeto que escribiera el nombre de grupos concretos de los que el tenía estereotipos y la evaluación de cada uno.

Por su lado las preguntas cerradas incluían las siguientes. En primer lugar un diferencial semántico sobre el concepto de estereotipo que incluía los siguientes adjetivos (y sus correspondientes antónimos): agradable, ocasional, inexacto, positivo, inevitable, deseable, complejo y útil.

A continuación preguntas que trataban sobre:

- el objeto de los estereotipos, a la que se daban 3 posibilidades de respuesta: referido a un grupo; a un grupo pero también a una persona; a un grupo, una persona e incluso a un objeto o un concepto.
- la positividad o negatividad de la imagen grupal que expresan los estereotipos. Se daban 5 alternativas de

respuesta, desde siempre positiva a siempre negativa pasando por una opción neutral.

- la fiabilidad o distorsión de la imagen grupal que proyectan, también con 5 opciones de respuesta.

- frecuencia con que el sujeto tiene estereotipos sobre grupos sociales pertenecientes a 6 dimensiones: sexuales, de edad, profesionales, nacionales, raciales, y otros. La escala presentaba un abanico entre 1 ('muy frecuentemente') y 5 ('nunca').

- frecuencia con que el sujeto reconoce en la sociedad estereotipos sobre los mismos tipos de grupos, utilizando la misma escala.

- la cantidad de gente que tiene estereotipos, con 5 opciones desde 'todo el mundo' hasta 'casi nadie'.

- la cantidad de grupos sobre los que la gente tiene estereotipos, con 5 respuestas desde 'casi todos' hasta 'con grupos muy excepcionales'.

- el nivel cultural de la gente que tiene estereotipos: bajo, medio, alto, o ausencia de relación entre el grado de cultura y la estereotipia.

- el nivel intelectual de la gente que tiene estereotipos, con las mismas respuestas que en el caso anterior: bajo, medio, alto, o ausencia de relación.

- el grado de validez de hablar generalizando sobre grupos sociales. Se daban 5 opciones, desde 'siempre algo equivocado' hasta 'perfectamente válido'.

- la relación entre la existencia de estereotipo y el grado de contacto entre los grupos. El estereotipo se produciría

entonces con grupos de: mucho, medio, o poco contacto. Una cuarta opción afirmaba que el grado de contacto no influía.

Nótese que mientras el resto de las preguntas hacen referencia explícita a los estereotipos, la que se refiere a la validez de la generalización no los menciona para nada. Fue introducida con la idea de, aun si la gente tenía un concepto distinto o particular de lo que es un estereotipo, poder medir esta propensión o no a generalizar sobre grupos sociales, que es una de las cuestiones centrales a la estereotipia y que, como hemos visto, puede producir una cierta incomodidad y un deseo de apartarse de ella.

3.3. Las dos condiciones del estudio.

Las dos condiciones se diferenciaban exclusivamente en el orden de los ítems.

En una de las condiciones aparecían las escalas sobre grupos sociales concretos en primer lugar, seguidas de todas las cuestiones teóricas.

En la otra condición figuraban dichas preguntas teóricas en primer lugar y a continuación las escalas.

La primera página del cuestionario introducía al estudio como referente a 'relaciones y juicios sociales' y recababa algunos datos personales: edad, sexo, lugar de nacimiento y estudios. Esta primera página era exactamente igual para los tipos de cuestionarios correspondientes a las dos condiciones. Los dos tipos de cuestionarios fueron repartidos al azar entre los sujetos, de modo que al final 53 sujetos contestaron a las

escalas en primer lugar; y 45 a las preguntas teóricas primero. Un sujeto llegó tarde y sólo contestó a la segunda parte (escalas) por lo que fue eliminado de todas las comparaciones entre condiciones.

La existencia de dos condiciones hace posible afrontar una cuestión capital, la posible existencia de una norma social contra la estereotipia, de una forma indirecta.

El objetivo de esta duplicidad de condiciones era comparar la estereotipia que se obtiene en las escalas en estas dos condiciones para ver si la reflexión teórica ha afectado a la estereotipia aplicada. La hipótesis era que si como se preveía había valores sociales consensuales (al menos para una buena parte de la población) según los cuales no es legítimo tener estereotipos ni hablar generalizando de los miembros de grupos sociales, entonces la reflexión teórica previa sobre el problema a que obligan las preguntas teóricas (en la condición en la que éstas aparecen en primer lugar) tendería a reducir la estereotipia. La contestación a las escalas en primer lugar funcionaría entonces como condición de control con respecto a la contestación a las escalas cuando van precedidas de las cuestiones teóricas. A esta última situación la podríamos considerar condición experimental.

Si se tiene en cuenta que las preguntas teóricas permitían una contestación en cualquier sentido (incluso en el sentido de la estereotipia como algo deseable, contrariamente a lo previsto), se parte de la idea de que tales preguntas teóricas colocarán al individuo ante sus propios valores o los valores dominantes en su comunidad. Las preguntas inclinarán al individuo a

estereotipar en menor medida, sólo en el caso de que él piense en el fondo que es algo negativo, o crea que socialmente no es algo recomendable. Idealmente, pues, lo que las cuestiones teóricas harían es obligar al sujeto a reflexionar consigo mismo en su propio esquema de valores. En este punto no nos importa gran cosa si el individuo actúa por sus propias convicciones, por presión social, o por deseo de mejorar su autopresentación, pues lo que vamos buscando precisamente es el clima social dominante.

En resumen, la predicción era que el grado de estereotipia sería menor en la condición en la que las preguntas teóricas aparecen primero.

Implícito en el diseño está el supuesto de que las respuestas a las escalas no afectarán a las respuestas en las preguntas teóricas o lo harán de forma insignificante. Porque de lo contrario, si todo incide sobre todo, sólo deberíamos considerar la contestación a las preguntas teóricas cuando van en primer lugar y no han sido 'contaminadas' por las escalas. Esta es una presuposición que puede falsarse empíricamente, sin embargo, comparando las respuestas de los que contestan en primer lugar con las de aquellos otros que han contestado antes a las escalas.

4. Resultados.

4.1. Resultados iniciales.

En esta primera sección ofreceremos los resultados directos de las preguntas para hacernos una idea de cómo comprenden nuestros sujetos el concepto de estereotipo y la estereotipia en general. Los resultados concretos de las escalas no se detallan porque no son de interés teórico. Algunos análisis parciales sobre las respuestas a las escalas que sí pudieran ser de relevancia teórica serán presentados más adelante. Comenzamos pues con las respuestas a las preguntas teóricas.

Antes que nada, se comprobó el supuesto antes mencionado de que contestar en primer lugar a las escalas no incidiría de forma importante en las respuestas a las consideraciones teóricas. Se llevó a cabo un contraste estadístico de estas respuestas entre ambas condiciones (escalas primero/ preguntas teóricas primero), mediante análisis de varianza (ANOVA) si la variable era cuantitativa o mediante Chi-cuadrado (X^2) para las variables cualitativas. Ninguna de las respuestas teóricas variaba significativamente entre las dos condiciones excepto una: '¿Porqué crees tú que surgen los estereotipos?' ($X^2=21,85$; g.l.=12; $p=0,0392$). La existencia de muchas categorías de respuesta (13 en éste caso) y de bajas frecuencias hace sin embargo que los valores de X^2 no sean muy fiables. De cualquier forma, el análisis de las categorías de esta pregunta en las dos condiciones no parecía revelar ninguna diferencia teórica clara. En suma, dado que este era el único caso, entre muchos análisis, de diferencia entre condiciones y no parecía claramente

interpretable, concluimos que globalmente las escalas no influían en las cuestiones teóricas. Por tanto, los datos de estas últimas se presentarán con toda la muestra completa.

4.1.1. La definición de estereotipo.

Tratamos de ver qué entienden nuestros sujetos por la palabra 'estereotipo' cuando se les pide que escriban el significado que tiene para ellos. Las definiciones de los sujetos fueron sometidas a un análisis de contenido y clasificadas en categorías. Algunas personas dieron varias respuestas, pero para simplificar se presentará sólo la primera, que se considera la interpretación más importante o la más usual para el sujeto. Estos son los resultados básicos. (No hemos incluido los porcentajes porque, dado que hay 94 casos válidos, las frecuencias pueden interpretarse prácticamente como porcentajes.)

MODELO A SEGUIR	22
PATRON A PRIORI	17
IMAGEN DE UN GRUPO	13
LO PECULIAR, CARACTERISTICO	9
PUNTO DE REFERENCIA	5
LO GENERAL, COMUN	4
TOPICO	4
PROTOTIPO	3
AGRUPACION DE CONDUCTAS O RASGOS SIMILARES	3
NORMA	2
EJEMPLO, MUESTRA	2
ETIQUETA	1
INDIVIDUO QUE DEFINE A UN GRUPO	1
PREDISPOSICIONES HACIA GRUPOS	1
PREJUICIO	1
OTRAS	6
	94

En estas formulaciones reconocemos muchos de los problemas teóricos abordados por los científicos sociales en relación a la estereotipia.

Al definir el estereotipo muchos sujetos no lo refieren, al menos explícitamente, a un grupo social necesariamente.

El resultado más notable sin embargo es la proporción de sujetos que concibe el estereotipo de una forma normativa. Una cuarta parte de los estudiantes definieron el estereotipo como una norma o como un ideal, un modelo a seguir. Para ellos el concepto pertenece pues al reino del deber-ser, lejos por tanto del dominio de la percepción de la realidad social en el que los científicos sociales lo situamos. A propósito de esto, recordamos una cita de Lippmann.

"He estado hablando de estereotipos en vez de ideales, porque la palabra ideal se reserva habitualmente para lo que consideramos bueno, verdadero y bonito. ... Nuestro mundo estereotipado no es necesariamente el mundo como quisiéramos que fuera. Es simplemente la clase de mundo que esperamos que sea."¹

Una visión no compartida por tanto por una buena parte de nuestra muestra. Estos sujetos van a tener un comportamiento lógicamente distinto en cuanto a varias otras cuestiones relativas a la estereotipia, tal y como iremos viendo, dado que al fin y al cabo manejan otro concepto de la misma.

¹. Lippmann (1922) pg. 104

4.1.2. El objeto del estereotipo.

El hecho de que la definición de estereotipo no aparecía necesariamente vinculada a un grupo social viene ahora avalado por la pregunta sobre a quién o a qué se aplica un estereotipo. Dadas tres alternativas, sólo el 15% piensa que sea un concepto exclusivamente para grupos sociales, un 12% cree que además es aplicable a personas, y nada menos que el 70% amplía su uso también a conceptos abstractos u objetos. La conclusión es pues que, para la gran mayoría, 'estereotipo' es un concepto mucho más amplio que el que se maneja en ciencias sociales y no está restringido a la percepción social. Esta visión está en línea con la flexibilidad del concepto que se desprendía de la obra de Lippmann. Muchas de las preguntas siguientes en el cuestionario están específicamente referidas a grupos sociales puesto que este es nuestro foco de interés. Conviene no olvidar sin embargo que para la mayoría de los sujetos el concepto excede esta dimensión.

4.1.3. La evaluación del concepto de estereotipo.

Los distintos adjetivos del diferencial semántico sobre el concepto de estereotipo fueron sometidos a un análisis de componentes principales para ver las distintas dimensiones en que podían resumirse. Tres dimensiones aparecieron con claridad.

Un primer factor recogía la dimensión evaluativa (agradable-desagradable, positivo-negativo, deseable-indeseable) más la utilidad (útil-inútil). Un segundo factor venía definido por los adjetivos evitable-inevitable y simple-complejo, de forma que cuando el estereotipo era percibido como complejo era también visto como inevitable, y viceversa. El tercer factor representaba

a la sistematicidad y a la exactitud (sistemático-ocasional, exacto-inexacto); cuando se calificaba al estereotipo como sistemático era probable que a la vez se le viera como exacto, y viceversa. Lo único que no encajaba con lo esperado es que la inevitabilidad y la sistematicidad no fueran de la mano.

En cuanto a las puntuaciones de cada escala bipolar casi todas rondaban el 4, es decir el punto neutral, excepto las siguientes: sistematicidad, inevitabilidad, y simplicidad. En estos tres casos, la media se desviaba al menos medio punto del 4; en ningún caso esta desviación llegaba sin embargo a un punto. O sea que en general el estereotipo era percibido como más bien sistemático, inevitable y complejo.

En los otros casos, no es que la puntuación media indique acuerdo en una visión neutral del estereotipo. Por el contrario, las altas desviaciones típicas y lo disperso de la distribución nos indicaban un notable grado de desacuerdo, particularmente en torno a si el estereotipo era algo positivo o negativo. A modo de ejemplo veamos la distribución de la escala positivo-negativo.

	Frecuencia	%	% Válido	% Acum.
MUY POSITIVO	11	11.1	12.0	12.0
BASTANTE POSITIVO	13	13.1	14.1	26.1
UN POCO POSITIVO	11	11.1	12.0	38.0
NEUTRO	26	26.3	28.3	66.3
UN POCO NEGATIVO	14	14.1	15.2	81.5
BASTANTE NEGATIVO	8	8.1	8.7	90.2
MUY NEGATIVO	9	9.1	9.8	100.0
NO SABE/NO CONTESTA	7	7.1	-	
	-----	-----	-----	
	99	100.0	100.0	

Por tanto la opinión se reparte entre quienes piensan que el estereotipo es positivo y aquellos otros que, en número similar, lo ven como negativo.

4.1.4. La evaluación de la imagen grupal que proyecta el estereotipo.

Preguntados sobre la evaluación de la imagen que los estereotipos suelen transmitir sobre los grupos, casi todos los sujetos creían que podía ser tanto positiva como negativa. Al contrario que muchos psicólogos sociales, que han visto los estereotipos como una cristalización de imágenes usualmente negativas sobre grupos sociales (a no ser que fuera el propio), nuestra muestra no se inclina ni en una dirección ni en otra. El 84% de los entrevistados cree que la evaluación puede ser positiva o negativa aproximadamente con la misma probabilidad.

4.1.5. La fiabilidad de la imagen grupal.

En cuanto a la fiabilidad, las opiniones están muy divididas, casi tanto como entre los psicólogos sociales. Un cuarto de la muestra piensa que normalmente son fiables, otro cuarto a que son normalmente falsos, y un tercio manifiesta que unas veces son fiables y otras no.

4.1.6. La extensión de la estereotipia.

La opinión mayoritaria es que los estereotipos están muy generalizados, en consonancia con la alta puntuación del adjetivo 'sistemático' en las escalas del diferencial semántico.

A la pregunta de cuánta gente tiene estereotipos, un 21% contestó que todo el mundo, un 39% que mucha gente, y todavía un 29% se los atribuyó a bastante gente. Sólo un 9% afirmó que sólo algunas personas (7%) o casi nadie (2%) poseían estereotipos.

La otra cara de la moneda era la pregunta sobre cuántos grupos se tienen estereotipos. Aquí también predomina la impresión de que los estereotipos están muy generalizados, aunque no tanto como en la pregunta anterior. El 22% afirmó que había estereotipos sobre casi todos los grupos, el 49% que esto sucedía con la mayoría de los grupos, y el 21% que con algunos grupos sí y con otros no. Tan sólo el 6% pensaba que esto ocurría meramente con unos pocos grupos (4%) o excepcionalmente (2%).

4.1.7. La relación de la estereotipia con el nivel cultural e intelectual.

La mayoría de la muestra (64%) cree que el grado de cultura de las personas no afecta para tener o no estereotipos. Entre aquellos que sí piensan que es relevante, casi todos creen que son gente de cultura media (25%) los que tienen estereotipos. En definitiva, de acuerdo con la percepción de sistematicidad, la estereotipia no aparece asociada con ningún tipo de carencia cultural.

Otro tanto sucede con la inteligencia, aunque aquí parece que la influencia percibida es ligeramente superior. La mayoría sigue

creyendo que tampoco el grado de inteligencia es importante para tener o no estereotipos (51%). Entre los que no suscriben esta posibilidad, predominan los que piensan que los estereotipadores suelen tener una inteligencia media (25%). Sin embargo, son más los que piensan que el nivel intelectual de los que tienen estereotipos es bajo (16%) que aquellos que piensan que es alto (3%).

Así pues, la conclusión general es que para nuestros sujetos los estereotipos no vienen asociados con ningún tipo de marginalidad cultural ni intelectual, como a veces se ha especulado en la literatura.

4.1.8. La relación entre la estereotipia y el contacto intergrupal.

No hay una idea común ni clara en nuestra muestra sobre la posible incidencia del contacto con los grupos en la estereotipia sobre los mismos. Algo más de un cuarto de los sujetos piensa que el contacto no afecta a la estereotipia (29%), alrededor de un tercio opina que se produce en casos de muy poco contacto (35%), pero también una proporción apreciable cree que es más usual con grupos con los que se tiene un contacto medio (18%), o alto (15%).

4.1.9. Las razones por las que surgen los estereotipos.

Las contestaciones a la pregunta abierta de porqué surgen los estereotipos fueron sometidas también a un análisis de contenido y clasificadas en categorías. Como en todas las preguntas abiertas, mientras no se diga lo contrario se exponen los datos correspondientes a la primera contestación (en los escasos casos en que hay varias). Estos son los resultados.

POR MOTIVOS COGNITIVOS	33
(Por ejemplo: clasificar, generalizar, explicar, conocer, analizar, definir, diferenciar, etc.)	
NECESIDAD MODELOS IDEALES	15
POR DISTORSION O DESCONOCIMIENTO	11
PORQUE ALGUNOS DESTACAN /LLAMAN LA ATENCION	6
NECESIDAD DE LA SOCIEDAD (en general)	5
TAUTOLOGIA (No se da una razón).....	3
(Por ejemplo: 'por necesidad' a secas, 'es natural')	
PORQUE EXISTEN CARACTERISTICAS COMUNES	3
POR CONTACTO O EXPERIENCIAS DIRECTAS	2
POR NECESIDAD DE LAS CIENCIAS SOCIALES	2
PARA ESTABLECER NORMA MORAL	2
OTROS	11
NO SABE/NO CONTESTA	6

	99

Destaca la importancia de las razones de tipo cognitivo. Quienes definieron antes el estereotipo como un modelo ideal o una norma tienden a contestar ahora que la necesidad de éstas últimas es la que produce la estereotipia. Una proporción apreciable de la muestra achaca los estereotipos explícitamente a la distorsión.

Haciendo un cruce de las puntuaciones en el diferencial semántico según las respuestas a esta pregunta se comprueba que, lógicamente, los que aluden a la distorsión son los que más negativamente evalúan el estereotipo, mientras que los que se

refieren a la necesidad de modelos ideales son los que mejor lo valoran.

Otra pregunta que hacía referencia a la misma problemática pedía a los sujetos que indicaran ~~las razones por las que los estereotipos se desarrollan sobre unos grupos sí y sobre otros no~~. También ésta era una pregunta abierta. Las categorías de respuesta fueron las siguientes:

SEGUN CARACTERISTICAS DEL GRUPO ESTEREOTIPADO	29
SEGUN INTERES/ATENCION DESPERTADA PARA CADA GRUPO	13
SEGUN CARACTERISTICAS DEL GRUPO/ PERSONA EMISORA (QUE TIENE LOS ESTEREOTIPOS)	8
SOBRE LOS GRUPOS MAS DEFINIDOS/ HOMOGENEOS	6
SE TIENEN SOBRE TODOS O CASI TODOS LOS GRUPOS	5
(Se niega la pregunta)	
SEGUN EL CONOCIMIENTO DE CADA GRUPO	4
SEGUN LA NECESIDAD DE GRUPOS IDEALES	4
SOBRE EL GRUPO IDEAL O DE REFERENCIA	3
SEGUN LA FUERZA/ INTENSIDAD DE LA RELACION ENTRE GRUPOS	2
SEGUN LA DIFERENCIA ENTRE GRUPO ESTEREOTIPADO Y ESTEREOTIPADOR	1
OTROS	14
NO SABE/ NO CONTESTA	10
	99

En principio, parece que predominan las características del grupo estereotipado como factores que regulan sobre qué grupos habrá estereotipos. Para ver esto con más claridad, recodificamos de nuevo las respuestas tomando esta vez sólo en cuenta si la atribución de la selectividad de la estereotipia se hacía al grupo emisor, al receptor o a ambos. Esta clasificación no está libre de problemas, pero se intentó clasificar cada respuesta según estuviera más cercana a un extremo o a otro. Por ejemplo, si se hablaba de un rasgo del grupo a estereotipar se

recodificaba evidentemente como atribución al grupo receptor, pero si se hablaba del interés que determinados rasgos despertaban en otros grupos, se adjudicaba al grupo emisor.

ATRIBUCION AL GRUPO RECEPTOR	35
ATRIBUCION AL GRUPO EMISOR	32
ATRIBUCION A AMBOS GRUPOS	3
INDETERMINADO	14
SE TIENEN SOBRE TODOS LOS GRUPOS (O CASI)...	5
NO SABE/ NO CONTESTA	10

	99

Ahora el panorama cambia un tanto y se ve cómo las atribuciones al grupo que tiene los estereotipos son casi tan frecuentes como aquéllas al grupo estereotipado. La opinión en este punto está pues bastante dividida.

Una tercera pregunta abierta que trataba de profundizar todavía en esta cuestión que hemos llamado la selectividad de la estereotipia, que no es sino una forma más de intentar comprender las razones por las que surgen los estereotipos, es la que inquiría sobre qué tipo de grupos suele la gente tener estereotipos.

Las respuestas se clasificaron de la siguiente forma.

ELITES (Dirigentes, ricos, clase alta, etc.)	16
GRUPOS CONCRETOS (que no sean marginales/elitistas)	
O DIMENSIONES DE GRUPOS (Nacionales, sexuales, etc.)..	15
SOBRE TODOS LOS GRUPOS (O CASI)	13
GRUPOS NO NORMALES/ DIFERENTES	11
GRUPOS MARGINALES	11
MINORIAS ETNICAS O GRUPOS MINORITARIOS	4
GRUPOS QUE DESTACAN DE FORMA POSITIVA	3
GRUPOS IDEALES O DE REFERENCIA	3
GRUPOS DISTANTES AL PROPIO O CONTRAIDEALES	
(Grupos de referencia negativa)	2
GRUPOS MAS IMPORTANTES EN GENERAL	2
GRUPOS HOMOGENEOS/CLARAMENTE DEFINIBLES	1
GRUPOS QUE MAS AFECTAN AL SUJETO	1
GRUPOS CON LOS QUE NO HAY RELACION	1
SOBRE TODOS LOS GRUPOS MENOS EL PROPIO	1
SOBRE TODOS O NINGUNO	1
OTROS	2
ERROR (Características del grupo estereotipador	
en vez de los grupos estereotipados)	3
NO SABE/ NO CONTESTA	9

99

De forma coincidente con el resultado de una pregunta anterior, parece ser que la opinión es que los estereotipos se tienen tanto sobre grupos positivos como negativos. De hecho, la alta importancia otorgada a los estereotipos de las élites y a los grupos que destacan o son importantes nos aleja de la visión del estereotipo como exclusivo azote de minorías o exogrupos en conflicto, que es tan común en la literatura.

4.1.10. La validez o no de la generalización sobre grupos sociales.

La pregunta que se ocupaba de esta cuestión, como ya explicamos, no hacía mención literal a la estereotipia, y pretendía recoger la posible norma social en relación a este proceso de generalización social, que es por otro lado central a la estereotipia. Lo que hemos descrito como malestar en la

categorización social podría manifestarse por ejemplo a través de esta pregunta.

Se ofrecían cinco posibilidades de respuesta. Presentamos una tabla con la frecuencia de los sujetos que optaron por cada una de ellas. (Una vez más, puede entenderse prácticamente en términos de porcentajes).

HABLAR GENERALIZANDO SOBRE UN GRUPO SOCIAL	
es UN ERROR, porque generalizar es siempre algo equivocado	29
es VALIDO SOLO PARA ALGUNOS GRUPOS, pero en la mayoría de los casos la generalización no tiene sentido	21
hay CASOS EN QUE SI es razonable, OTROS EN QUE NO	19
es VALIDO PARA LA MAYORIA de los grupos aunque para algunos pueda no tener sentido	3
es PERFECTAMENTE VALIDO, siempre teniendo en cuenta que puede haber alguna excepción dentro de cada grupo	25
NO SABE/ NO CONTESTA	2
TOTAL	99

Como se ve, no hay acuerdo en absoluto en relación a la cuestión. Más de un cuarto de la muestra cree que es algo equivocado por principio, y otro 20% sólo lo acepta excepcionalmente. De modo que la mitad piensa que globalmente es algo erróneo. Otro 20% toma una postura neutral y considera que depende del caso.

Por otro lado, más de un cuarto de los sujetos lo acepta en términos generales. Curiosamente la distribución entre estos

últimos no es normal sino que, entre los que lo admiten, casi todos lo ven como algo no problemático en absoluto.

En resumen, hay una ligera tendencia a pensar que es algo inválido o cuestionable, pero pese a ello hay un núcleo importante de personas que lo considera aceptable e incluso totalmente válido.

4.1.11. Los grupos sobre los que se tienen estereotipos: la estereotipia reconocida.

El siguiente bloque de preguntas que vamos a revisar estaba destinado a analizar las dimensiones grupales en las que era más frecuente la estereotipia. En primer lugar se pedía que se indicara la frecuencia, mediante una escala, con que los estereotipos solían aplicarse a grupos de cada una de las dimensiones siguientes: sexual, de edad, profesional, nacional o regional, racial, y otros. Estas son las medias.

GRUPOS NACIONALES O REGIONALES	4.39
GRUPOS RACIALES	4.09
GRUPOS PROFESIONALES	3.97
GRUPOS SEXUALES	3.95
GRUPOS DE EDAD	3.75
OTROS GRUPOS	3.72
MEDIA GLOBAL	3.99

(Extremos de la escala: 5=Muy Frecuentemente 1=Nunca)

Entre los grupos mencionados por los propios sujetos en el apartado de 'otros grupos', los más comunes fueron por un lado los grupos ideológicos o políticos, y por otro lado, grupos basados en la clase social o ingresos. Cada uno de estos dos venía consignado por aproximadamente un 10% de los sujetos, lo

cual es un porcentaje apreciable teniendo en cuenta que eran dimensiones 'producidas' por los propios sujetos y no sugeridas en el cuestionario.

Como se ve, la percepción de estereotipos en la sociedad es algo bastante frecuente, especialmente en el ámbito de los grupos nacionales o regionales. Cuando preguntamos, en cambio, a cada sujeto la frecuencia con la que él mismo tiene estereotipos, mediante las mismas escalas, el panorama cambia.

GRUPOS NACIONALES O REGIONALES	3.22
GRUPOS PROFESIONALES	3.06
OTROS GRUPOS	2.85
GRUPOS SEXUALES	2.74
GRUPOS DE EDAD	2.52
GRUPOS RACIALES	2.32
MEDIA GLOBAL	2.78
(Extremos de la escala: 5=Muy Frecuentemente 1=Nunca)	

La primera conclusión que se puede sacar de las dos tablas precedentes es que, para todas y cada una de las dimensiones, los sujetos perciben siempre más frecuentemente estereotipos en la sociedad que en sí mismos. Si llevamos a cabo un ANOVA de medidas repetidas por cada dimensión, comparando la frecuencia de estereotipos percibida en el entorno social con la frecuencia en uno mismo, vemos que todas las diferencias (en el sentido de una mayor estereotipia en la sociedad) son estadísticamente significativas. Si ordenamos ahora la tabla según la magnitud de la diferencia entre estas dos variables (social e individual) vemos cuáles dimensiones presentan un mayor contraste entre las dos.

ESTEREOTIPOS EN		F	g.l.	p	Diferencia	
Sociedad Individuo					(soc - ind)	
GR. RACIALES	4,09	2,32	104,75	94;1	,000	1.77
GR. DE EDAD	3,75	2,52	79,27	92;1	,000	1.23
GR. NACIONAL.	4,39	3,22	77,74	93;1	,000	1.17
GR. SEXUALES	3,95	2,74	87,73	95;1	,000	1.21
GR. PROFESIO.	3,97	3,06	46,04	95;1	,000	0.91
OTROS GRUPOS	3,72	2,85	11,79	36;1	,002	0.87
MEDIA GLOBAL	3,99	2,78	147,92	97;1	,000	1,21

* Extremos de la escala (5= Muy Frecuentemente; 1= Nunca)

Destaca la gran diferencia en cuanto a los estereotipos raciales, que son percibidos como los más frecuentes en el ambiente social, y como los menos frecuentes en uno mismo. Esto estará probablemente ligado a las connotaciones de racismo y prejuicio racial que sugieren los estereotipos raciales y a la fuerte condena social de este fenómeno. En cambio, parece que tener estereotipos profesionales es algo mucho más normal y aceptable. En general, estamos interpretando pues la diferencia entre las dos dimensiones (personal y social) en términos de los valores sociales dominantes que inhiben, en el caso de la opinión personal, la expresión o la consciencia de ciertos estereotipos. Esto es algo análogo a una de las estrategias que se seguían para medir los estereotipos sin la influencia de la autopresentación. Pero mientras, como ya criticábamos en su momento, pretender medir exactamente los estereotipos auténticos con este procedimiento es sumamente discutible, sí es cierto que la diferencia entre las valoraciones desde un punto de vista individual y aquéllas desde un punto de vista social puede reflejar en alguna medida una mayor influencia de las normas sociales sobre las primeras. Aquí, de nuevo no nos importa tanto

si el individuo manipula deliberadamente sus respuestas debido a la autopresentación, o si cede inconscientemente a la presión social y no se admite a sí mismo que pueda tener estereotipos sobre ciertas áreas. Lo que nos interesa es la comprensión precisamente de las normas sociales. Y en consecuencia la impresión es que existe una norma contra los estereotipos que es mucho más fuerte en unas áreas (raciales) que en otras (profesionales).

A continuación se le pedía al sujeto que nombrara grupos concretos de los que él tuviera estereotipos. Las respuestas abiertas fueron categorizadas por tipos de grupos. Se contabilizaron un máximo de cinco grupos por sujeto, aunque sólo 4 sujetos llegaron a esa cifra. Ofrecemos el porcentaje del total de sujetos (que es igual a la frecuencia) que mencionó al menos un grupo concreto de cada una de las categorías. Por tanto, si un sujeto escribió tres grupos regionales, en esta tabla está contabilizado de igual forma que si nombró un grupo regional. A la hora de interpretar estos resultados hay que tener en cuenta que en la pregunta anterior del cuestionario se les pidió la frecuencia relativa de los estereotipos en determinadas dimensiones grupales (sexo, edad, profesión, nación o región y raza) por lo cual dichas dimensiones pueden considerarse 'activadas' y su saliencia incrementada indirectamente respecto a otras dimensiones posibles.

GRUPOS PROFESIONALES	26 %
GRUPOS NACIONALES	25 %
GRUPOS REGIONALES	24 %
CLASE SOCIAL O ESTATUS	13 %
GRUPOS RACIALES	12 %
POLITICOS PROFESIONALES	12 %
GRUPOS IDEOLOGICOS O POLITICOS	11 %
GRUPOS SEXUALES	10 %
GRUPOS O BANDAS DE JOVENES	10 %
('pijos', 'punkies', etc.)	
PERSONAJES PUBLICOS	6 %
(Por ej. artistas)	
GRUPOS MARGINALES	6 %
(criminales, drogadictos, etc.)	
PROFESORES O ALUMNOS DE UNIVERSIDAD	6 %
GRUPOS DE EDAD	5 %
GRUPOS RELIGIOSOS	4 %
DEPORTISTAS	3 %
GRUPOS CULTURALES	2 %
PERSONAS BELLAS O FEAS	2 %
PERSONAS EN GENERAL	1 %
TIPOS DE PERSONALIDAD	1 %
AMIGOS O CONOCIDOS (Personas concretas) ..	1 %
OTROS	10 %
NINGUNO (O CASI NINGUNO)	6 %

En general, los resultados casan bastante bien con los de la pregunta anterior. En primer lugar tenemos los grupos nacionales, regionales y profesionales. Mucho más atrás están los grupos raciales y, sobre todo, los de edad que pierden casi toda su influencia. Las diferencias entre estas dimensiones, todas ellas activadas previamente, no pueden explicarse por tal factor puesto que todas fueron actualizadas de la misma forma.

Por otro lado, destacan varias dimensiones reseñadas por al menos un 10% de la muestra y a las cuales no se hacía mención alguna en el cuestionario: clase social, políticos profesionales, grupos ideológicos y bandas de jóvenes.

Un último hecho a reseñar es que tan sólo un 6% niega tener estereotipos (y no todos ellos lo hacen rotundamente), lo cual

es revelador de la difusión de los estereotipos en la percepción de los propios sujetos.

Una vez que el sujeto había escrito esos grupos de los que él tenía estereotipos, se le pedía que los distribuyera según la imagen del grupo que implicara cada uno fuera positiva o negativa. La media de estereotipos con una imagen global positiva del grupo era de 1,13 por sujeto, y la de estereotipos con una imagen negativa, de 1,42 por sujeto. No había diferencia estadísticamente significativa (ANOVA de medidas repetidas) entre estas dos cifras.

Esto concuerda perfectamente con una pregunta anterior en la que la respuesta abrumadora era que los estereotipos podían expresar una visión tanto positiva como negativa, sin inclinarse preferentemente por ninguno de los dos extremos. Ahora vemos pues que los estereotipos concretos mencionados son tanto positivos como negativos.

4.2. Análisis Complementarios.

4.2.1. El cálculo de la estereotipia aplicada: las escalas.

Con las respuestas a las escalas se elaboró un índice de estereotipia para cada grupo objeto de las mismas, que consistía en la desviación media con respecto a 4 de todas las respuestas sobre ese grupo. Recordemos que las escalas originales eran de 7 puntos y que el 4 representaba el punto neutral o de no estereotipia. De este modo lo que hacemos es recodificar la escala de 7 puntos en otra de 4 puntos (de 0 a 3), en la cual el antiguo 4 es ahora el 0 y las desviaciones con respecto a 4 tienen el mismo valor tanto si son por encima como por debajo. Así, el 5 y el 3 equivaldrían ahora a 1; el 6 y el 2, a 2; y el 7 y el 1, a 3. La media entre estas nuevas escalas nos da el índice medio de estereotipia para el grupo. Y promediando los índices de los 7 grupos, obtenemos el índice global de estereotipia. El valor de este último para el conjunto de la muestra es de 1,37, significativamente distante de 0 ($F=760,9$; g.l.= 98, 1; $p < 0,001$), y un valor medio entre los dos extremos posibles. Esta puntuación media no es debida sólo a algunos adjetivos extremos, porque cuando recalculamos el índice tomando en cuenta sólo los adjetivos estereotípicos (con una media superior a 5 o inferior a 3 en la escala original) obtenemos un valor obviamente superior pero no mucho: 1,67. La magnitud de la estereotipia no está pues concentrada en unos pocos adjetivos sino que incluye a todos en general.

4.2.2. La estereotipia aplicada según la evaluación del rasgo.

La estereotipia es mayor en el caso de los adjetivos positivos (índice= 1,46) que en el de los adjetivos negativos (índice= 1,27). La diferencia entre estos dos es estadísticamente significativa ($F= 27,53$; g.l. = 98, 1; $p<0,001$).

Sin embargo, la interpretación de estos datos pueda presentar problemas. Dado que las escalas eran bipolares, cada escala correspondiente a un adjetivo positivo tenía un extremo negativo (el 1) y viceversa. Por ello cabría la posibilidad de que el grado de estereotipia de la escala (es decir de alejamiento del 4 o punto medio) de un adjetivo positivo se debiera en realidad a su extremo negativo y a la inversa. Para despejar esta posibilidad examinamos las puntuaciones medias. Hay que tener en cuenta que los adjetivos fueron en general escogidos por ser presuntamente estereotípicos o neutrales, con lo cual las puntuaciones en las escalas suelen estar alrededor de 4 o por encima pero normalmente no por debajo. De hecho, la media de los adjetivos negativos en las escalas de 1 a 7 es de 4,41 y la de los adjetivos positivos de 5,01. Por consiguiente, las puntuaciones están mayoritariamente en el lado alto de las escalas ('muy ...') antes que en el bajo ('nada ...'); las respuestas suelen oscilar entre el 4 y el 7, tanto para adjetivos positivos como negativos. Esto nos permite entender las escalas de adjetivos positivos reflejando mayoritariamente estereotipia positiva, y las escalas de adjetivos negativos mostrando mayoritariamente estereotipia negativa. Así podemos descartar en general la hipótesis alternativa que hemos expuesto.

Una vez que hemos admitido que las escalas de adjetivos positivos son sobre todo producto de una estereotipia positiva, y las escalas de adjetivos negativos de una estereotipia negativa, podemos formular nuestra interpretación de la diferencia significativa anterior. Probablemente la estereotipia o generalización al hablar de los rasgos de los miembros de un grupo social es vista socialmente como menos deseable si implica juicios negativos que si se refiere a evaluaciones positivas. Esto podría explicar la mayor estereotipia encontrada en adjetivos positivos que en adjetivos negativos. En efecto, si se miran las medias de las escalas originales (de 7 puntos) se ve que entre los adjetivos que se desvían en al menos 1,5 puntos del punto medio (4), 9 adjetivos en total, 8 son adjetivos positivos, 1 neutro y ninguno negativo. (Esta desviación se produce siempre hacia arriba, es decir por encima de 5,5, porque ninguna escala tiene una media inferior a 3, abundando en el rechazo de la hipótesis alternativa delineada antes.)

En suma, hablar de las características de los individuos en razón a su pertenencia a grupos sociales puede ser algo que suscite cierto rechazo, pero devaluar o criticar a tales miembros parece algo mucho peor. De nuevo, se trasluce aquí la sombra del prejuicio (racismo, sexismo, etc.) como algo condenable.

4.2.3. El grado de estereotipia aplicada según el concepto de estereotipo.

Contrariamente a lo que cabría esperar la magnitud de la estereotipia medida por el índice global no varía de acuerdo al concepto que se tenga del estereotipo y de la estereotipia. No

hay una diferencia significativa en estereotipia global (ANOVA) entre los que evalúan el concepto de estereotipo positivamente y los que lo hacen negativamente en el diferencial semántico. Tampoco varía entre aquellos que definen el estereotipo de forma normativa o ideal (y por tanto más positiva) y el resto. Los que creen que los estereotipos son fiables y aquellos que creen que son distorsiones de la realidad tienen también un nivel similar de estereotipia. Por último, no hay diferencias significativas en estereotipia global entre los que afirman que generalizar sobre grupos sociales es válido y quienes lo consideran inaceptable. En conjunto, la conclusión es que la opinión teórica sobre la estereotipia no parece afectar, inesperadamente, al grado concreto en que se estereotipa a grupos sociales concretos en la realidad.

4.2.4. El grado de estereotipia reconocida según el concepto de estereotipo.

Acabamos de ver que la opinión sobre la fiabilidad de los estereotipos no influye en el grado de estereotipia aplicada. Tomando ahora los índices de frecuencia de estereotipos que el sujeto reconoce en sí mismo en distintas dimensiones, encontramos que tampoco hay diferencia significativa en tal frecuencia entre quienes rechazan el estereotipo como erróneo y quienes lo consideran fiable.

La evaluación del concepto de estereotipo, que veíamos que no afectaba al índice de estereotipia aplicada, tampoco incide sobre esta frecuencia de estereotipia reconocida por el sujeto.

Una variable que sí incide en la frecuencia de reconocimiento de estereotipos propios en las distintas dimensiones es la validez percibida de generalizar sobre grupos sociales, de modo que a mayor aceptación de tal generalización mayor frecuencia de estereotipos reconocidos. Sin embargo la relación es débil ($r=0,25$) y menor de lo que cabría esperar.

En cuanto a los grupos concretos citados de los que el sujeto tiene un estereotipo, la relación entre cantidad de estereotipia y evaluación del estereotipo tan sólo aparece en el caso de los que, cuando se les pide que escriban nombres concretos de grupos de los que ellos tienen estereotipos, replican explícitamente que no tienen ninguno. Estos sujetos tienen una evaluación del concepto claramente inferior al resto (evaluación media del estereotipo de quienes dicen no tener ninguno: 2,55; media del resto: 4,15; $F=7,01$; g.l.=1, 95; $p=0,0095$). Pero recordemos que al fin y al cabo esta también es una estereotipia teórica en el fondo, en la que el sujeto afirma no tener estereotipos, y no una estereotipia práctica.

La relación entre la estereotipia reconocida y la comprensión de la estereotipia es pues bastante débil y en muchos aspectos inexistente.

Sin embargo, la fiabilidad percibida sí incide sobre la frecuencia de reconocimiento de estereotipos en el ambiente social.

Esto significa que quienes rechazan el estereotipo como inválido son precisamente quienes más estereotipos tienden a ver en la

ESTEREOTIPO VISTO COMO ALGO:	FRECUENCIA DE ESTEREOTIPOS PERCIBIDOS EN LA SOCIEDAD			
	F	g.l.	P	
ERRONEO	4,28	13,26	1,61	0,0006
FIABLE	3,81			

sociedad. Sin embargo, esto no afecta la cantidad de estereotipos que el propio sujeto reconoce tener.

Paralelamente, quienes creen que los estereotipos son propios de gente más inculta, tienden a reconocer más estereotipos en la sociedad.

ESTEREOTIPO PROPIO DE GENTE ...	FRECUENCIA DE ESTEREOTIPOS PERCIBIDOS EN LA SOCIEDAD			
	F	g.l.	P	
CULTA	3,24			
MEDIA	3,83	6,43	2,30	0,0047
INCULTA	4,53			

Esto nos indica de nuevo que el rechazo del estereotipo viene acompañado de la creencia en su difusión.

4.2.5. El grado de estereotipia aplicada según la estereotipia reconocida por el sujeto.

Ya veíamos que el índice global de estereotipia aplicada no guardaba relación con la opinión teórica sobre la estereotipia. Si contrastamos dicho índice ahora con la frecuencia de estereotipos que el sujeto reconoce en distintas dimensiones, vemos que tampoco hay un paralelismo entre ambos. La correlación

entre los dos índices es $r=0,19$, no significativa. Una de las razones detrás de estos sorprendentes resultados podía ser las diversas interpretaciones de la palabra estereotipo. Para explorar esta posibilidad, ambos índices fueron reducidos a una escala común y las diferencias entre los dos fueron comparadas para cada tipo de definición de estereotipo. No se encontraron variaciones significativas en las diferencias entre ambos índices según las distintas definiciones de estereotipo. Por tanto, la explicación de las distintas interpretaciones de la palabra estereotipo pierde fuerza.

Más bien parece que tenemos por un lado una estereotipia teórica, que incluye la opinión sobre el concepto y el fenómeno y el reconocimiento teórico de estereotipos propios, y por otro lado, una estereotipia práctica en forma de percepciones de determinados rasgos en individuos que pertenecen a grupos concretos.

4.2.6. La comparación del grado de estereotipia en ambas condiciones.

Vamos ahora a examinar la diferencia entre las dos condiciones en las que se aplicó el cuestionario: las preguntas teóricas inicialmente; o las escalas en primer lugar. Recordemos que la hipótesis principal era que cuando el sujeto ha reflexionado sobre la estereotipia, sus respuestas a las escalas tenderán a ser menos estereotípicas, reflejando una presunta norma social que rechaza hasta cierto punto la estereotipia. La comparación entre los índices globales de estereotipia entre las dos condiciones dio los resultados siguientes.

CONDICION	INDICE DE ESTEREOTIPIA	F	g.l.	p
ESCALAS ANTES	1,48	5,28	1, 96	0,023
PREGUNTAS TEORICAS ANTES	1,25			

Como se ve, la hipótesis parece cumplirse con un intervalo de confianza de un 95 por ciento: hay menos estereotipia cuando los entrevistados han tenido que pensar anteriormente sobre lo que es ésta y lo que representa.

Vamos a dedicar un cierto tiempo a profundizar en este resultado y en su interpretación. En primer lugar, tal diferencia puede deberse a dos razones distintas. Una supondría un proceso de convergencia y neutralización por el cual las respuestas altas (5,6 ;o 7) se harían más bajas, y las respuestas bajas (1, 2 ó 3) se harían más altas en la condición con las preguntas teóricas en primer lugar (condición 2 a partir de ahora) respecto a la otra condición, con las escalas primero (condición 1). Este el fenómeno que estamos postulando. Pero puede haber otra interpretación alternativa según la cual lo que ocurriría sería un decremento en general de todas las respuestas hacia el extremo más bajo en la condición 2. Esto implicaría que las respuestas altas (5 a 7) bajarían hacia el 4, pero las respuestas bajas o neutras también bajarían en la dirección del 1. Pero dado que, tal como hemos visto, la mayoría de las respuestas están en la mitad superior (por encima del 4), entonces una bajada general

de las respuestas redundaría en un acercamiento global al 4, a pesar de que en algunos casos (las puntuaciones que ya estaban por debajo del 4) el descenso supusiera una mayor extremización. Sin embargo esta última posibilidad no viene avalada por los datos: de las escalas con una media por encima del 4, 27 tienen una media más alta en la condición 1 contra 8 casos en que ocurre lo contrario; de las escalas con una media inferior a 4, 6 tienen un valor más bajo en la condición 1 y sólo en un caso sucede al revés. La conclusión pues debe ser que de hecho en la condición en la que los entrevistados han tenido que reflexionar sobre la estereotipia, las respuestas a las escalas son más neutrales, menos estereotípicas.

4.2.7. La inhibición de la estereotipia según la evaluación del rasgo.

Cuando descomponemos el índice global de estereotipia en uno para los adjetivos positivos y otro para los negativos comprobamos que la diferencia entre condiciones es particularmente importante para los adjetivos negativos, mientras que para los positivos sólo se acerca a una significatividad marginal.

Curiosamente, a pesar de que el nivel de estereotipia es en general menor en los adjetivos negativos que en los positivos como ya sabíamos, es precisamente en estos adjetivos donde más se deja notar el efecto de las preguntas teóricas. Esto encaja perfectamente con la interpretación de que hay una norma social mucho más intensa contra la estereotipia negativa. Por eso, no

	CONDICION	INDICE DE ESTEREOTIPIA	F	g.l.	p
ADJETIVOS POSITIVOS	ESCALAS ANTES (1)	: 1,54	2,67	1, 96	0,105
	CUESTIONES ANTES (2):	1,36			
ADJETIVOS NEGATIVOS	ESCALAS ANTES (1)	: 1,42	8,04	1, 96	0,005
	CUESTIONES ANTES (2):	1,11			

sólo se estereotipa menos con adjetivos negativos sino que, tras haberse enfrentado con la valoración que uno mismo (y la sociedad) tiene sobre la estereotipia, la tendencia a reducir la estereotipia es particularmente fuerte en estos adjetivos negativos.

4.2.8. La inhibición de la estereotipia aplicada según la comprensión teórica del concepto.

El siguiente paso consistió en analizar las diferencias entre condiciones según las respuestas a distintas preguntas teóricas. El problema fundamental consiste en que al subdividir la muestra en varios grupos según sus contestaciones a dichas preguntas, y de nuevo dividirla entre las dos condiciones, a menudo el número de sujetos es muy bajo y hace difícil encontrar significatividad en las diferencias. Por ello, hemos utilizado en vez del índice global de estereotipia el índice de estereotipia de adjetivos negativos, que como sabemos muestra una diferencia mayor entre condiciones. Las conclusiones fundamentales de todas esas subdivisiones en las comparaciones son las siguientes.

Las diferencias entre condiciones son mayores entre quienes evalúan positivamente el estereotipo en el diferencial semántico. Con esta submuestra la diferencia en cuanto a la estereotipia de adjetivos negativos sigue siendo significativa (Media cond. 1: 1,48. Media cond. 2: 1,14. $F=4,88$. g.l.= 1, 37. $p=0,033$. N total=39). No ocurre así entre los que evalúan negativamente al estereotipo.

De la misma forma, son aquellos que afirman que generalizar hablando de grupos sociales es válido quienes muestran diferencias significativas en la estereotipia de adjetivos negativos (Media cond. 1: 1,44. Media cond. 2: 1,03. $F=5,93$. g.l.= 1, 26. $p=0,022$. N total=28). Los que niegan la validez de tal generalización no arrojan diferencias significativas entre condiciones a pesar de constituir una submuestra más grande.

En resumen, son precisamente aquellos que manifiestan una visión positiva de los estereotipos y de la generalización sobre grupos sociales los que más inhiben su estereotipia concreta tras haber reflexionado sobre la cuestión. Siguiendo con nuestra interpretación, son los sujetos que afirman que la estereotipia es algo no problemático ni negativo los que en mayor medida rectifican su estereotipia de grupos sociales, probablemente porque sienten en mayor medida la contradicción entre sus opiniones expresadas y los valores sociales (o incluso las auténticas creencias personales) sobre el fenómeno. Aquellos que han expresado una opinión negativa sobre la estereotipia no sienten tal contradicción y se ven menos compelidos a inhibir su estereotipia real. Ante esto, la impresión que sacamos es que a pesar de que una parte de la muestra afirma que la estereotipia

es algo perfectamente válido, su comportamiento refleja una cierta norma social contra la misma.

Este resultado unido al que comentamos anteriormente sobre la ausencia de diferencia en cuanto a estereotipia aplicada entre los que conceptuaban positiva y negativamente la estereotipia, forman un cuadro un tanto complejo. Por un lado, manifestar una opinión positiva o negativa sobre la estereotipia no parece afectar al grado de estereotipia aplicada, pero por otro lado, quienes muestran una opinión positiva son los que más reducen su estereotipia concreta tras haber reflexionado sobre la cuestión (condición 2).

4.2.9. La estereotipia como una tendencia general sobre todos los exogrupos.

Otro problema teórico que pretendíamos abordar con nuestros datos es la tesis que tuvo gran apoyo en ciertas corrientes teóricas (recordemos a Adorno, por ejemplo) de que la estereotipia es un fenómeno general: según esto las personas que estereotipan tienden a hacerlo con todos los grupos y las que no estereotipan tienden a no hacerlo en absoluto. A menudo esta afirmación estuvo ligada a una visión patológica de la estereotipia, pero ambas cuestiones no están necesariamente conectadas desde el punto de vista teórico por lo que es factible que se dé una sin la otra.

En nuestros resultados hay cierto apoyo para la generalidad de los estereotipos en el sentido de que los que muestran un índice de estereotipia alto suelen estereotipar consistentemente de manera alta a todos los grupos y viceversa. Esto se ve palpablemente en las correlaciones de los índices de estereotipia de cada uno de los grupos. Recordemos que teníamos 7 grupos diferentes relativos a tres dimensiones (regional, sexual y académica). Veamos la matriz de correlaciones entre los distintos grupos para comprobarlo.

Como se ve, las correlaciones más altas se suelen producir con los otros grupos de la misma dimensión, pero aún hay correlaciones relativamente altas (superiores a 0,5) con grupos de otras dimensiones. Si llevamos a cabo un análisis de componentes principales, encontramos un sólo factor (con valor propio superior a 1) que explica el 60,6% de la varianza total.

	ANDEST	CATEST	HOMEST	MUJEST	POLEST	DEREST	INGEST
ANDEST	1,00	,68	,54	,52	,49	,50	,60
CATEST	,68	1,00	,47	,41	,36	,35	,58
HOMEST	,54	,47	1,00	,68	,62	,47	,62
MUJEST	,52	,41	,68	1,00	,54	,54	,58
POLEST	,49	,36	,62	,54	1,00	,60	,53
DEREST	,50	,35	,47	,54	,60	1,00	,52
INGEST	,60	,58	,62	,58	,53	,52	1,00
ANDEST=	estereotipia sobre andaluces				CATEST=	sobre catalanes	
HOMEST=	"				hombres	MUJEST= sobre mujeres	
POLEST=	"				estudiantes de C.C.	Políticas	
DEREST=	"				estudiantes de Derecho		
INGEST=	"				estudiantes de Ingeniería		

Tanto las comunales como sobre todo las saturaciones de las variables (correspondientes a los índices de estereotipia sobre cada grupo) son bastante altas.

	SATURACIONES FACTOR 1	COMUNALIDADES
ANDEST	,80030	,64048
CATEST	,70595	,49837
HOMEST	,82023	,67277
MUJEST	,79175	,62687
POLEST	,76745	,58897
DEREST	,73155	,53517
INGEST	,82311	,67752

La conclusión es pues que hay una tendencia general a tener imágenes de los individuos en razón a su pertenencia a grupos sociales, esto es, una tendencia a estereotipar, debajo de la estereotipia concreta de cada grupo. Los individuos que estereotipan un grupo suelen hacer lo propio con todos los grupos y viceversa.

5. Conclusiones.

Los resultados fundamentales del estudio los podemos resumir del modo siguiente.

El concepto de estereotipo es definido por nuestros sujetos de diferentes formas. Por lo general es una visión del concepto como algo bastante genérico cuya aplicación no está limitada a grupos sociales. Destaca la presencia de un grupo de sujetos que lo definen normativamente, como un ideal.

El estereotipo no es contemplado como algo en sí necesariamente positivo ni negativo. Además, la imagen grupal que proyecta un estereotipo puede ser tanto positiva como negativa, lo cual concuerda con el hecho de que los estereotipos concretos citados por los mismos sujetos hacen referencia tanto a grupos negativos como a positivos.

Hay división de opiniones en cuanto a la fiabilidad o falsedad de las imágenes grupales que se desprenden de los estereotipos, pero hay coincidencia en cuanto a la generalidad del fenómeno de la estereotipia. En definitiva, el concepto de estereotipo no tiene para nuestra muestra en general el contenido patológico, distorsionado, o peyorativo que se le ha atribuido en muchas ocasiones en ciencias sociales; la estereotipia no se asocia tampoco a ningún tipo de marginalidad cultural o intelectual. Curiosamente quienes consideran a la estereotipia como algo más negativo y menos fiable son precisamente aquellos que más estereotipos afirman reconocer en la sociedad, por lo que el rechazo de los estereotipos parece venir acompañado de la creencia en la difusión de los mismos.

Generalizar sobre grupos sociales provoca reacciones encontradas. Mientras una buena parte lo aprueba otro conjunto de sujetos, ligeramente más numeroso que los primeros, lo rechaza.

La existencia de estereotipos sobre grupos concretos se atribuye tanto a las características de estos grupos estereotipados como a las de los estereotipadores.

Los sujetos reconocen más estereotipos en la sociedad que en sí mismos, especialmente si se trata de estereotipos que suscitan una condena social clara, como los raciales. Por el contrario, parece que tener estereotipos profesionales no es algo que haya que ocultar.

El grado de estereotipia aplicada sobre grupos concretos (mediante escalas) es mayor con rasgos positivos que con rasgos negativos, presumiblemente por la mayor condena social hacia la estereotipia negativa.

Ni el grado de estereotipia reconocida ni el grado de estereotipia aplicada sobre grupos concretos parecen variar de acuerdo a la visión del concepto de estereotipo que manifiesta cada sujeto ni a la valoración que le profesa. Tampoco los índices de estereotipia reconocida y aplicada están muy relacionados entre sí. Todo esto apunta a la existencia por un lado de una estereotipia teórica que el sujeto reconoce, y por otro de una aplicada o real sobre grupos concretos.

Cuando los sujetos reflexionan previamente sobre la estereotipia tienden a estereotipar menos a los grupos que

aparecen en las escalas. Esta inhibición relativa de la estereotipia la interpretamos como producto de una norma social contraria a la misma, que funciona incluso para aquellos que no la reconocen como propia. Señaladamente, son los sujetos que tienen una visión de los estereotipos como más positivos los que más refrenan su estereotipia aplicada una vez que han tenido que reflexionar sobre el problema. Son ellos pues quienes más sienten la contradicción entre la visión teórica que han expresado y la norma social existente, y por tanto quienes más tienden a dejar que esta última 'corrija' sus juicios.

La reducción de la estereotipia aplicada tras la contestación a las preguntas teóricas es mayor para los rasgos negativos, confirmando de esta forma el mayor rechazo social hacia la estereotipia negativa.

Por último, la tendencia a estereotipar se manifiesta como un fenómeno consistente que afecta a diversos grupos pertenecientes a distintas dimensiones, de modo que quienes estereotipan a un grupo en alto grado tienden a hacerlo con todos los grupos, y viceversa.

CAPITULO V. ESTABILIDAD Y CAMBIO EN LOS ESTEREOTIPOS:
PROCESOS DE AUTOCONFIRMACION

1. Introducción.

A lo largo del capítulo anterior hemos venido encontrando diversas cuestiones que directa o indirectamente se relacionan con el cambio de los estereotipos. Con el cambio o con la estabilidad, que son las dos caras de la misma moneda. Ya vimos que de hecho el estudio de los estereotipos históricamente ha venido marcado por la voluntad de modificarlos o al menos mantener sus efectos negativos bajo control, cuando no de eliminarlos por completo. De acuerdo a la noción patológica de los mismos, su propia esencia negativa exigía su desenmascaramiento y a ser posible su destrucción. Su vinculación al racismo y posteriormente al sexismo abundaba en este sentido. Pero incluso desde la nueva perspectiva cognitiva es el lado negativo, los sesgos indeseados que llevan a conclusiones erróneas, el que constituye el centro de atención. Y muchos de los sesgos más importantes están referidos a la capacidad de los estereotipos para confirmarse a sí mismos y por lo tanto para ser resistentes al cambio. Por ello, el problema del cambio es de una forma u otra el corazón de la investigación y de la teoría sobre la estereotipia, especialmente desde que la veracidad o falsedad de su contenido ha pasado a un segundo plano.

Este capítulo pretende revisar brevemente algunas de las cuestiones teóricas relativas al cambio de los estereotipos, profundizando en varios de los puntos que han ido apareciendo en

esta línea y especialmente en los mecanismos de autoconfirmación o autoperpetuación. De nuevo, una exposición exhaustiva del tema desbordaría con mucho el espacio de que disponemos y nos retrotraería a muchos de los elementos centrales del concepto de estereotipo, algunos de los cuales hemos discutido ya. Por el contrario, el objetivo es presentar un panorama resumido de la situación que sirva de puente entre las reflexiones generales de la primera parte y el tema concreto de la memoria en la segunda parte; la memoria selectiva ha sido estudiada al fin y al cabo como uno de los procesos que permitirían a los estereotipos perpetuarse a sí mismos. Antes de entrar en esta materia hemos querido contextualizar la problemática repasando los otros medios por los que esta autoconfirmación es posible.

2. Procesos de autoconfirmación y resistencia al cambio.

Dado que la rigidez era un atributo tradicionalmente atribuido al estereotipo, las distintas corrientes teóricas se han preocupado de intentar explicar cómo es posible que permanezca inalterable ante una realidad contradictoria.

Aquí de nuevo nos encontramos con la conjunción entre una categoría y los casos individuales que la integran, entre los procesos inductivos y deductivos de que hablamos anteriormente. El estereotipo está referido al conjunto de los individuos del grupo, digamos al 'caso general', pero como señala Snyder (1981) acertadamente nunca encontramos tal 'caso general' en nuestra interacción cotidiana sino una serie de casos individuales. Una cuestión clave está pues en la medida en que la información obtenida de esos casos individuales sea capaz de afectar a la imagen general. En la amplia mayoría de los casos, uno no tiene contacto directo con todos los miembros del grupo sino sólo con una pequeña proporción.

Otro modo de tener acceso al 'caso general' sería disponer de información de tipo estadístico sobre el grupo en su conjunto. Tales datos existen para muy pocos grupos y para muy pocos rasgos, no sólo por el altísimo coste de su recolección para grupos amplios, sino porque sobre muchos rasgos (como los de personalidad) no hay un método de medición único e inobjetable. Incluso en los casos en que esta información fiable sobre dimensiones objetivas está disponible, no hay garantía de que realmente tenga el efecto inmediato y automático de inclinar la imagen del grupo plenamente

en tal dirección. Los resultados experimentales de Nisbett y colaboradores (1976) van en la línea de señalar que la información individualizada y vívida sobre miembros de un grupo, como la procedente de la propia experiencia personal, puede ser mucho más tenida en cuenta por el sujeto que la información estadística sobre tal grupo, a pesar de ser claramente menos representativa. Fazio y Zanna (1981) sostienen que las actitudes formadas en la experiencia directa son muy accesibles cuando uno se enfrenta al objeto de la actitud, y por ello son mucho más influyentes en la determinación del comportamiento con respecto a dicho objeto que las actitudes formadas de modo indirecto. Por tanto, ni siquiera la existencia de datos globales para el grupo permite dar por sentado que la imagen de los miembros del grupo se formará a partir de información global y no de casos concretos.

2.1. La excepcionalización.

Tradicionalmente, la rigidez que se atribuía a la estereotipia solía incluir una inflexibilidad en la atribución de los rasgos a los individuos del grupo de modo que se suponía que se percibía a todos los miembros del mismo como poseedores de las características del estereotipo. Esto fue cambiando progresivamente y hoy en día nadie defiende que los estereotipos impliquen la creencia de que todos los componentes de un grupo sean de una determinada forma. Esto convierte la desconfirmación de un estereotipo en algo más difícil, como ya señalaba Allport. Si la creencia mantiene que todos los miembros de un grupo comparten un

rasgo, es muy fácil de negar. Basta con encontrar un individuo del grupo que sea diferente para rechazarla. Pero si el estereotipo se refiere a un porcentaje de la población o está formulado probabilísticamente es ciertamente mucho más duro de desconfirmar, teniendo en cuenta que la desconfirmación se suele producir en términos individuales aunque sean muchos los individuos con los que se tome contacto. Aún más, este fenómeno no es algo dicotómico (fácil o difícil de desconfirmar) sino que es continuo y progresivo. Hay una especie de paradoja de la debilidad por la cual la misma falta de intensidad de un estereotipo lo convierte en más resistente. A medida que un estereotipo atribuya un rasgo con una probabilidad más alta o a una mayor proporción de individuos será más fácil de rechazar puesto que harán falta menos ejemplos contrarios para ello. Complementariamente, a medida que la atribución se haga con una probabilidad más baja o a una proporción menor el estereotipo será paradójicamente más fuerte puesto que serán necesarios muchos casos individuales desconfirmatorios para rechazarlo.

En suma, si el posible cambio ha de venir con frecuencia del contacto con los individuos del grupo, ¿cómo se recibe al individuo que no se ajusta a la imagen del grupo? Entre los mecanismos de anulación de esta información contradictoria, el más simple, citado en la literatura ya desde los autores clásicos, es considerar a tal individuo una excepción. Esta excepcionalización permite aceptar la evidencia contradictoria y al mismo tiempo dejar inalterada o incluso reforzada la creencia sobre el grupo. De hecho, si la

imagen del grupo está basada en datos, directos o indirectos, sobre múltiples individuos no se ve la necesidad de que tenga que cambiar al encontrar una o unas pocas personas que no encajan en el modelo. El ajuste continuo del estereotipo grupal según cada nuevo caso percibido, tal como parecen suponer implícitamente algunos experimentos recientes de corte cognitivo (ver el 'modelo del contable' en el apartado siguiente), no tiene mucho sentido para grupos bien conocidos.

Sin embargo, si el sujeto percibe a lo largo del tiempo una serie larga de individuos desconfirmadores del estereotipo y los va tratando a todos sucesivamente como excepciones, sin concluir de ellos ninguna alteración de la imagen grupal, entonces es cuando el mecanismo de la excepcionalización se convierte en peligroso. Aquí es donde la memoria empieza a jugar un papel importante. Si las desconfirmaciones se producen a través de un período de tiempo, pero el individuo se las arregla para olvidarlas selectivamente al menos en parte, entonces crece la posibilidad de que el nuevo caso disonante vuelva a ser considerado una excepción, y la serie de excepciones no tenga un efecto conjunto en el estereotipo. Pero ya volveremos más adelante sobre la posible mediación de la memoria selectiva. En cualquier caso no se sabe exactamente hasta qué punto la excepcionalización es un recurso retórico en el discurso ante quien niega el estereotipo o es un genuino mecanismo cognitivo.

2.2. Modelos de integración de información desconfirmante.

2.2.1. Los modelos del contable y de conversión.

Se han propuesto varios modelos para explicar cómo los individuos desconfirmantes pueden alterar el estereotipo del grupo. Rothbart (1981) sugiere que el cambio puede suceder de dos formas: bien por medio de acumulación progresiva de numerosos individuos contrarios a la expectativa, o bien por el efecto súbito de unos pocos individuos especialmente relevantes para el perceptor.

En el primer caso, el modelo del contable, el sujeto 'llevaría la cuenta' de los casos confirmantes y desconfirmantes y periódicamente haría una comparación entre ambos, modificando su estereotipo en consecuencia. Dos supuestos fundamentales están detrás del mismo. El primero es que todos los individuos pesan igual en la imagen del grupo. El segundo es que el perceptor es capaz de registrar adecuadamente los miembros del grupo que va encontrando, y de recuperarlos de la memoria y utilizarlos insesgadamente a la hora de hacer un juicio.

La segunda posibilidad, el modelo de la conversión, implica que el cambio se produce de forma catastrófica antes que gradual y que determinados individuos tienen un efecto decisivo en el cambio de la imagen del grupo. El ejemplo clásico es la disminución en el prejuicio racial (y los estereotipos subsiguientes) de los blancos hacia los negros en EEUU tras el asesinato de Martín Luther King. Muchos casos pueden no dejar una huella profunda y de pronto un único individuo puede significar una revisión profunda de la imagen del grupo.

Da la impresión entonces de que todo alejamiento del modelo del contable, esto es todo fallo en el proceso de promediar exacta y periódicamente a los miembros del grupo encontrados en la imagen global, tendría que ser incluido de una manera u otra en el modelo de conversión. En el fondo ambos escenarios no suponen modelos diferenciados sino extremos de un continuo. Es evidente que hay numerosas fuerzas y factores que hacen extremadamente improbable que el perceptor modifique su estereotipo según la media aritmética exacta de los individuos del grupo con que ha tenido contacto. Es también obvio que los episodios en que sólo un miembro consigue alterar radicalmente el estereotipo de su grupo son altamente inusuales. Se trata de averiguar en qué medida el perceptor se aproxima a un extremo o a otro, y de verificar exactamente qué tipos de individuos y de circunstancias tienen un efecto preferencial en el estereotipo.

2.2.2. El modelo de la subcategorización.

Un tercer modelo ha sido propuesto para explicar el cambio de los estereotipos, el ~~modelo de la subcategorización~~ (Weber & Crocker, 1983). De acuerdo a este modelo cuando los casos que se perciben no casan en absoluto con el estereotipo del grupo, entonces se desarrollan subcategorizaciones para definir a estos casos, sin que estos subestereotipos afecten en gran medida el estereotipo general del grupo. En el fondo pues este no es tanto un modelo de cambio de estereotipos sino más bien de mantenimiento. Puede decirse que esta es una versión colectiva de

la excepcionalización; ahora no es solamente un individuo sino un conjunto de ellos los que son considerados una excepción dentro del grupo. Y es su carácter excepcional dentro del mismo lo que les impide incidir sobre la imagen general.

Esta propuesta va de la mano con las corrientes que, como vimos en su momento, han tomado la subestereotipia como un importante frente de investigación. Sin embargo, los estudios que usan este modelo presentan en nuestra opinión serias dificultades. En los experimentos de Weber y Crocker (1983) se les pide a los sujetos que dividan a los estímulos (individuos) en grupos de acuerdo a sus similitudes. El resultado es que se forman más subgrupos con características contraestereotípicas cuando tales características se atribuyen a muchos individuos (cada uno de los cuales tiene un solo rasgo desconfirmante) que cuando se atribuyen a unos pocos individuos (cada uno de los cuales tiene todos los rasgos desconfirmantes). Este efecto diferencial en la condición concentrada en relación a la condición dispersa, que es presentado como una muestra de subcategorización, es casi-tautológico. Si todos los individuos que no confirman el estereotipo tienen justamente las mismas características incongruentes es evidente que serán agrupados conjuntamente por los sujetos experimentales. Por el contrario, si cada sujeto tiene un solo rasgo desconfirmante, de modo que unos tienen uno y otros tienen otro, es igualmente evidente que se formarán más grupos desconfirmantes que en el caso anterior, probablemente un grupo para cada rasgo desconfirmante (con los sujetos que lo poseen). En cuanto a la mayor variación en

al estereotipo general, ésta puede deberse no sólo a la subestereotipia sino al modo de codificación preferente de la información, a nivel de persona, o a nivel de acto o rasgo. Si la codificación se produce preferentemente al nivel de persona en vez de al nivel de conducta o rasgo, está claro que en la condición concentrada habrá menos individuos contraestereotípicos que en la condición dispersa lo cual puede producir un menor grado de cambio en el estereotipo. Si sucediera a la inversa y la codificación fuera sobre todo por conductas o rasgos, entonces el supuesto efecto en el estereotipo sería el mismo independientemente de si los elementos desconfirmadores correspondieran a uno o a muchos sujetos.

En general, hay dos puntualizaciones que quisiéramos hacer a este enfoque. Una es que para hablar estrictamente de subtipos o subestereotipos hace falta un criterio adicional de categorización, que además debe ser externo a los rasgos que se atribuyen a los subestereotipos. Al igual que afirmamos en el caso general del estereotipo que el criterio de categorización tiene que ser diferente del propio contenido del estereotipo, aquí ocurre otro tanto. Debe haber un criterio independiente que permita diferenciar dentro del grupo general varios subgrupos, cada uno de los cuales tendrá asociado después un contenido distinto. Por ejemplo, si se tiene el estereotipo general de los ingleses como flemáticos pero luego se tiene el subestereotipo de los hinchas de fútbol ingleses como extremadamente sanguíneos y violentos, está claro que hay un criterio adicional, el de sus preferencias deportivas, que permite

separar a este subgrupo del resto de los ingleses y después adjudicarle un contenido opuesto. Así, es compatible que los ingleses sean vistos como calmados mientras los hinchas de fútbol de ese país sean percibidos como impulsivos y violentos. Es ese criterio adicional de categorización el que permite seguir manteniendo inalterada la creencia de que los ingleses en general son calmados, con la excepción de este o el otro subgrupo. Sin embargo, los individuos pertenecientes a los 'subestereotipos' o 'subtipos' de Weber y Crocker sólo parecen tener en común los rasgos contraestereotípicos. Para empezar, es altamente inusual en la realidad encontrar que un conjunto de miembros de un grupo confirman la imagen del mismo mientras que hay otros individuos que la niegan en todos los rasgos a la vez, sin encontrar casos intermedios. Pero incluso cuando esto sea así, si el número de miembros desconfirmantes es alto, y no hay un criterio que permita distinguirlos del resto, no se entiende por qué no hayan de afectar a la imagen general. Un caso que contradiga la norma puede ser tratado como una excepción, pero si éstas se van acumulando y no hay nada más que las separe de los casos 'normales', dejarán de ser excepciones. Volviendo al ejemplo anterior, la creencia de que los ingleses son flemáticos me creará expectativas de que cada nuevo inglés al que conozco lo sea también, con la salvedad de si estoy en un campo de fútbol o en un ambiente similar. Pero si soy capaz de delimitar esa salvedad, entonces tendré que corregir mis expectativas generales para incluir a esas personas tan

distintas de los demás miembros y que puedo encontrar en cualquier momento.

En resumen, el auténtico subestereotipo debe partir de otro criterio nuevo de categorización (geográfico, profesional, etc.) para poder constituir verdaderamente una 'excepción colectiva' que no incida sobre el caso general.

La segunda puntualización que querríamos incluir es que no se puede medir la erosión que los subestereotipos puedan suponer en el estereotipo general (cf. Pettigrew, 1981, pg. 327) meramente como el número de subestereotipos que existen, o ni siquiera como el número de subestereotipos con al menos algún contenido contrario al estereotipo (cf. Weber & Crocker, 1983). La incidencia de los subestereotipos en el estereotipo general no depende sólo del número sino también de la frecuencia relativa adjudicada a los subgrupos en la sociedad general, es decir del tamaño percibido de cada uno de los subgrupos; y sobre todo de la cercanía entre cada subestereotipo y el estereotipo general. Es decir, en último extremo depende del contenido. Los subestereotipos pueden representar mayores especificaciones en el contenido del estereotipo general sin alterar éste, o por el contrario excepciones al mismo, como el modelo de la subcategorización propone. El hecho de que existan subtipos no nos dice que contradigan el contenido del estereotipo general ni lo contrario. Por tanto, la cuestión básica es ver qué atributos tiene cada subestereotipo y cuántos y cuáles de ellos comparte con el estereotipo general, son ortogonales al mismo, o son contrarios.

Un punto importante es la fuerza relativa de los distintos niveles de categorización y estereotipia. Es cierto que cuando el nivel básico de percepción baja a un nivel inferior de categorización (subcategorización) y ya no basta con saber por ejemplo que una persona es mujer sino que hay que verificar qué tipo de mujer es para poder hacer alguna predicción sobre su comportamiento, la fuerza del estereotipo en general queda entredicho puesto que su función en la percepción queda muy disminuida. Sin embargo, si la mayoría de los subestereotipos comparte el contenido del estereotipo, el papel de este último sigue siendo considerable en cuanto que su contenido sigue prevaleciendo y sigue teniendo sentido hablar del grupo 'en general'. Si por el contrario los subestereotipos son todos ellos una especie de excepciones completamente distintas a la (antigua) imagen general, y es a este nivel de subestereotipia al que tienen lugar la percepción y el juicio, entonces el estereotipo general se convierte mayormente en papel mojado.

Taylor (1981) contempla el proceso de la subestereotipia de forma pesimista, al contrario que Pettigrew (1981) quien lo ve como una forma de erosionar el estereotipo. Taylor argumenta que dada una suficiente variedad de subestereotipos, cualquier comportamiento de una mujer puede caer en un subtipo correspondiente sin desconfirmar el estereotipo. Sin embargo, habría que puntualizar que si esos subtipos incluyen una diversidad total de comportamientos, esto significa que el estereotipo general pierde claramente buena parte de su fuerza. Y en cualquier caso, si la

percepción y el juicio ocurren a este nivel de subcategorización que acepta cualquier conducta como confirmatoria, ¿quién necesita desconfirmar el obsoleto estereotipo general de la mujer? Una vez más pues, el problema es el contenido de los subestereotipos y su similitud con la imagen más amplia del grupo.

2.3. La interpretación o modificación convergente de los datos.

Otra de las vías por las que el estereotipo puede tender a perpetuarse es la interpretación de los estímulos. Hasta ahora hemos considerado lo que el sujeto hace con la evidencia como si ésta fuera algo dado e inmutable. Sin embargo, la evidencia puede interpretarse de muchas formas, especialmente en situaciones ambiguas. Por tanto, si el estereotipo guía esta interpretación de forma concordante con el mismo tendremos que la proporción de información que corrobora el estereotipo crece artificialmente y dificulta consecuentemente su desconfirmación. Recordemos que Allport hablaba ya del sesgo que implicaban las categorías en la acentuación e interpretación de los datos incongruentes.

Un caso extremo de esta actuación sobre la evidencia lo tenemos en el experimento clásico en el que, cuando se muestra durante una fracción de segundo una imagen de un negro y un blanco con una navaja, algunos sujetos con alto prejuicio racial perciben que era el negro el que tenía la navaja (cf. Allport & Postman, 1947). En este caso, más allá de la interpretación convergente se puede hablar sin problemas de distorsión de la percepción. El sujeto

percibe datos que no existen en la realidad. Con todo, esta es una situación particular.

Duncan (1976) por un lado y Sagar & Schonfield (1980) por otro, encontraron que un mismo acto, que se caracterizaba por su ambigüedad, era interpretado de forma más agresiva y amenazante si el protagonista del mismo era negro que si era blanco. Está claro que esos sujetos, con la creencia de que los negros son agresivos, habrán visto reforzado su estereotipo por medio de una evidencia que, aplicada a los blancos, no los hubiera convertido sin embargo en más agresivos. Esto representa genuinamente el presunto carácter autoconfirmador de los estereotipos, puesto que la información es modelada de modo que sólo tiene un efecto si coincide con lo que ya se creía anteriormente. De acuerdo a la ingeniosa inversión de Hamilton (1981), no es tanto 'si no lo veo, no lo creo' sino más bien 'si no lo creo, no lo veo'. De hecho, toda la literatura que investiga los estereotipos usando la técnica del 'matched-guise' (alternando actores de diferentes grupos en una misma conducta) puede ser interpretada en esta línea de interpretación de la evidencia de modo convergente con los mismos.

Los trabajos de Manis y colaboradores (1986; 1988) sobre los efectos de asimilación y contraste en los juicios sobre individuos en relación a los estereotipos de su grupo y en general la corriente que nace de los trabajos clásicos de categorización de Tajfel también pueden ser entendidos en este sentido de interpretación convergente de la evidencia. Recordemos que en los estudios sobre categorización, el juicio o la estimación sobre un

estímulo estaba afectada por la pertenencia categorial del mismo de tal forma que se le percibía como más cercano a la media de su categoría (disminución de las diferencias intracategoriales).

Fiedler, Hemmeter y Hoffmann (1984), en su experimento sobre correlaciones ilusorias, elaboran su diseño para hacer posible la medición del efecto del estereotipo del emisor de un juicio en la evaluación del mismo por parte de los sujetos. Conforme a la hipótesis, la misma afirmación era considerada más liberal si era puesta en boca de un estudiante que si era puesta en boca de un empleado. En definitiva parece que el estereotipo del emisor o del actor entra a formar parte del juicio sobre la afirmación o la conducta concretas. Digamos que el sujeto utiliza también la 'información' proveniente del estereotipo grupal para juzgar los casos concretos con lo cual favorece la perpetuación del mismo.

2.4. Los procesos de atribución causal diferencial.

Otra forma de restar peso a la información que no concuerda con nuestros estereotipos tiene lugar mediante el proceso de atribución causal que trata de buscar una explicación a lo que sucede. Hay una línea experimental que ha investigado las atribuciones para actos esperados e inesperados y ha encontrado que mientras las conductas esperadas son atribuidas a causas internas, las conductas que no se ajustan a las expectativas previas son atribuidas a elementos de la situación (Regan, Straus & Fazio, 1974). Aplicado a los estereotipos esto supondría que si un miembro de un grupo tiene un comportamiento que contradice la imagen del grupo, lo atribuiremos

a la particularidad de la situación. En el fondo, esta es otra manera más de convertir lo desconfirmante en una excepción, ahora vía la excepcionalidad de la circunstancia. Así se evita la conclusión de que tal miembro es realmente de esa forma o posee un rasgo que contradice el estereotipo de su grupo.

Una serie de estudios han intentado demostrar que el proceso de atribución es mucho más elaborado cuando las expectativas no se hacen realidad que cuando se cumplen (cf. por ejemplo Pyszczynski & Greenberg, 1981). Según esto, si la realidad confirma la expectativa, se echa mano de las disposiciones contenidas en el estereotipo, y sólo cuando hay una desconfirmación se produce una consideración de factores más amplios para intentar explicar por qué no se cumplió la expectativa. Pettigrew (1979), en su artículo sobre el error de atribución básico o definitivo ('ultimate attribution error') describe las cuatro formas con que se explica un comportamiento positivo por parte de un miembro de un grupo rechazado de forma que esta positividad no se transfiera al grupo: el caso especial; suerte o una ventaja especial; alta motivación o esfuerzo; y un contexto situacional manipulado. En una revisión reciente de la investigación empírica en este campo, Hewstone (1990) encuentra cierto apoyo para cada una de las cuatro formulaciones de Pettigrew, excepto para la primera ('el caso especial') sobre la que no se han realizado estudios, aunque manifiesta que la confirmación ni afecta a todas las dimensiones de atribución ni es tan universal como para justificar el rimbombante nombre con que el autor norteamericano las engloba.

A pesar de todo, Higgins y Bargh (1987, pg. 386) sostienen que estas atribuciones situacionales o de excepcionalidad suponen una integración entre el principio general y el dato concreto, en la que se estipulan condiciones en las que el primero no se cumple. Por ello, la visión general también se modifica, aunque sea mínimamente, en esta integración.

En resumen, una vez más el estereotipo tiene muchas probabilidades de quedar prácticamente intacto a pesar de la información contraria al mismo. Después de todo, los rasgos no se ven, sólo se ven las conductas, pero la conclusión de rasgos a partir de estas últimas no es un proceso automático ni que tenga lugar siempre de la misma manera. Por el contrario, a menudo el proceso adolece de una cierta circularidad puesto que los comportamientos son interpretados con ayuda de, entre otras cosas, los rasgos que se atribuyen a los actores (por medio de los estereotipos, por ejemplo). A la vez, se supone que los comportamientos permitirán asignar rasgos a los participantes. Pero es difícil que las conductas sirvan para desconfirmar algo (el estereotipo) que ayuda a determinar su propia interpretación.

2.5. La selectividad en el procesamiento cognitivo.

Quizás el mecanismo más aludido y de hecho el más investigado para explicar la ausencia de cambio en los estereotipos es una selectividad en el procesamiento cognitivo de la información estereotípica y contraestereotípica. Esta selectividad, que las más de las veces es considerada como algo automático, se produciría

a lo largo de todo el procesamiento cognitivo: atención, almacenamiento y recuperación de la información. En breve, la tesis sería que a la información que confirma los estereotipos se atiende más, se almacena mejor y se recupera con mayor facilidad, con el obvio resultado de la dificultad en la desconfirmación del estereotipo. Recordemos que ya Lippmann y luego Allport hablaban de esta selectividad confirmatoria.

La dificultad muchas veces estriba en separar cada uno de los procesos mencionados y analizar su incidencia específica. Normalmente los tres se suceden en una secuencia y arrojan un resultado final, el recuerdo, que es el que se mide. La memoria y su relevancia en la esterotipia serán examinadas exhaustivamente en el siguiente capítulo.

2.5.1. La atención y la saliencia.

En cuanto a la atención, su función selectiva se supone a menudo en los estudios de memoria, de forma que el recuerdo diferencial se debería a la atención selectiva, pero casi nunca es medida directamente. De hecho, la atención en sí ha sido medida muy pocas veces.

Dos de los instrumentos que se han utilizado han sido la dirección de la mirada y la duración que el sujeto toma con cada estímulo, pero ninguno de los dos parece haber tenido demasiado éxito (cf. Taylor & Fiske, 1981. pg. 473). La duración temporal como medida presenta, como siempre, serios problemas de interpretación: por un lado los estímulos con mayor grado de asociación entre sí (como los

estereotípicos) se procesan más rápido tal como vimos en el capítulo anterior, por otro lado el sujeto puede dedicar más tiempo a los estímulos que le despierten mayor interés.

La mayor parte de la literatura sobre saliencia se ha interpretado en términos de atención. En este punto se tiene también a veces una impresión de circularidad debido a la vaguedad en la definición de saliencia. Parece que las cosas son salientes porque captan la atención y captan la atención porque son salientes.

Un ejemplo de la interpretación de la saliencia en clave de atención preferente son los estudios clásicos de Allport y Kramer (1946) sobre reconocimiento de fotografías donde los individuos con prejuicio reconocen a más miembros de las minorías. Este resultado se ha interpretado en la línea de que los sujetos con prejuicio ven la raza como algo muy saliente y dedican una atención especial a los rasgos físicos asociados con los grupos rechazados. Sin embargo, en un estudio posterior utilizando la teoría de detección de señales, Quamy, Keats y Harkins (1975) muestran que el reconocimiento de más miembros de las minorías se debe no a una mejor discriminación de los mismos sino a un corrimiento del criterio de decisión (ver capítulo siguiente) por parte de los sujetos con prejuicio, de forma que para ellos un individuo con el menor rasgo fisionómico que remotamente pueda ser asociado con un grupo minoritario es clasificado en el mismo. (En este ejemplo la saliencia vendría determinada actitudinalmente y la atención sería un producto de la misma, por lo que la

anteriormente citada circularidad no se produce; pero hay muchos casos en que no aparece ningún otro referente de la saliencia aparte de la atención.)

Otro ejemplo de la literatura sobre saliencia vinculada con la atención preferente son los estudios ya clásicos de la percepción estereotípica según la composición del grupo que se ve o se oye interaccionar. Taylor y colaboradores (1978), aunque su evidencia empírica no es muy sólida, afirman que la percepción de una persona es más estereotipada en términos sexuales a medida que decrece el número de personas de su sexo en el grupo con el que interacciona. Esto se debería a que en la condición en que la persona es el único miembro de su grupo el sexo se convierte en una dimensión saliente para la percepción de esta persona y hay una mayor atención a todas las claves o signos que puedan corresponder a un comportamiento estereotípico. Curiosamente un estudio complementario, pero donde lo que se manipulaba era la composición sexual del grupo experimental en vez de la del grupo que constituía el estímulo (Higgins y Petty, citado en Higgins & King, 1981), arrojó resultados paralelos pero de sentido contrario. Los sujetos experimentales que constituían minoría sexual en su grupo recordaron más conductas estereotípicamente femeninas de hombres y más conductas estereotípicamente masculinas de mujeres. En otras palabras, la atención preferencial producida por la saliencia de la dimensión sexual para los sujetos en minoría, se dirigió a los comportamientos contraestereotípicos. De hecho, buena parte de la literatura sobre atención concluye que son justamente los elementos

extraños e inesperados, entre los que pueden clasificarse los desconfirmantes, los que suscitan una mayor atención (cf. Stephan, 1985). Por otro lado están los casos en que la atención se dirige preferentemente a los elementos confirmatorios. Snyder y Frankel (1976) hicieron observar a sus sujetos dos entrevistas mudas grabadas previamente, les dijeron que eran bien sobre sexo o bien sobre política, y les pidieron que evaluaran la ansiedad del entrevistado durante la misma. La información sobre el supuesto tema de la entrevista se daba bien antes de observar la entrevista, bien después de la misma. Cuando esta información se daba al principio, los sujetos que creían que el tema era el sexo juzgaban a las personas como más ansiosas que los que pensaban que la entrevista era sobre política. Presumiblemente porque estaban más atentos al menor signo que pudiera delatar ansiedad.

De modo que no está claro si la atención se enfoca primordialmente a elementos que confirman el estereotipo o a aquellos que justamente lo desconfirman, por inesperados. En cualquier caso y con vistas a la perpetuación, recordemos que los comportamientos inesperados (contraestereotípicos) son objeto de un proceso de atribución más elaborado, y por tanto probablemente de una mayor atención, pero ambos destinados a explicar la incoherencia con la expectativa de alguna forma que permita al dato ser compatible con la creencia grupal contraria sin incidir sobre esta última. Volveremos sobre esto cuando hablemos de la memoria.

Por si el panorama sobre la atención y la propia definición del concepto no fuera suficientemente complejo, hay también quien habla

de un tipo de atención controlada por el sujeto, no automática. En este tipo de atención las metas del sujeto en el momento de la percepción desempeñan un papel fundamental.

2.5.2. Estrategias confirmatorias de comprobación de hipótesis.

Muy conectada con esta noción de atención controlada está la cuestión de las estrategias de comprobación de hipótesis. Toda una serie de estudios apoya la idea de que los sujetos utilizan mucho más a menudo estrategias confirmatorias que estrategias falsacionistas, con el resultado de una dificultad para desconfirmar la hipótesis cualquiera que ésta sea. En otros términos, lo que se busca preferentemente es información que confirme la hipótesis en vez de información que la niegue, a pesar de que en principio ambos tipos de datos son igualmente válidos, y a menudo necesarios, para comprobar la veracidad de una hipótesis. Snyder y Cantor (1979) relataron a sus sujetos varios episodios de la vida de una mujer y, dos días después, les pidieron a los sujetos que recordaran los hechos biográficos que fueran relevantes para decidir la aptitud de esa mujer para hacer un cierto trabajo. En una condición el trabajo era propio de una persona extrovertida y en la otra condición era una profesión más apta para personas introvertidas. La biografía había sido construida de modo que la mujer aparecía como introvertida en unas ocasiones y como extrovertida en otras. Los sujetos aportaban datos biográficos que favorecían la adaptación al trabajo en cuestión,

episodios introvertidos para el trabajo introvertido, y episodios extrovertidos para el trabajo extrovertido, y no consignaban los datos contrarios a la hipótesis que estaban analizando. El resultado era que los sujetos tendían a favorecer la adecuación de la mujer al trabajo, cualquiera que fuera éste, es decir que utilizaban estrategias confirmadoras de búsqueda de información que acababan confirmando sus hipótesis. Hay que señalar que aunque los sujetos tenían que recordar el material, el efecto no se debe a una codificación selectiva, puesto que ambas condiciones habían seguido el mismo proceso hasta la tarea final y debían recordar en principio lo mismo, teniendo en cuenta que los datos contrarios a la hipótesis son en principio tan importantes como los confirmatorios para tomar una decisión.

Paralelamente, Darley y Gross (1983) obtuvieron que cuando a los sujetos se les decía que un niño era de clase alta y luego veían un video con el niño haciendo un examen, evaluaban la capacidad del niño por encima de su edad, mientras que a los que se les informaba que era de clase baja, lo evaluaban por debajo de su edad. Ambos grupos citaban datos del examen del niño para justificar su evaluación, lo que demuestra que habían estado buscando información confirmatoria.

Se ha llegado a afirmar incluso que la búsqueda de evidencia confirmatoria es más eficiente cognitivamente que la búsqueda de datos contrarios a la expectativa (cf. Skov & Sherman, 1986).

Una línea de investigación muy cercana trata de analizar estas estrategias confirmadoras en la interacción social. No hay

unanimidad completa en los resultados. Pennington (1987) obtiene por ejemplo que la confirmación de la hipótesis se da cuando el sujeto hace la elección de las preguntas en el papel, pero no cuando se encuentra con el sujeto real e interacciona con él. Sin embargo, el resultado más usual parece ser la aparición de estrategias confirmatorias también en la interacción directa, lo que suele conducir a la confirmación de la hipótesis. En uno de los estudios más conocidos Snyder y Swann (1978a) informaron a cada sujeto que iban a encontrarse con otra persona y que tenían que hacerle preguntas para averiguar si la persona era extrovertida (en una condición) o introvertida (en la otra). Las preguntas que los sujetos formulaban tendían a buscar información conductual que confirmara la hipótesis: episodios introvertidos para los que tenían que verificar la introversión, y episodios extrovertidos en el caso contrario. Dado que en general, el sujeto solía poder proporcionar episodios de uno u otro signo, el resultado era que la hipótesis previa tendía a ser confirmada en la interacción.

Aún más, jueces que no conocían la hipótesis y escucharon grabaciones de las entrevistas juzgaron que los sujetos a los que les hacían las preguntas sobre extroversión tendían a expresarse de manera más extrovertida que los sujetos a los que se les preguntaba sobre situaciones de introversión. Luego la hipótesis conseguía incluso condicionar el comportamiento del sujeto en un sentido convergente. Con esto, enlazamos con el tema del siguiente apartado.

3. La máxima autoconfirmación: la profecía que se autocumple

3.1. Introducción.

En el 'Diario' que el dramaturgo suizo Max Frisch escribe entre 1946 y 1949 y que aparece publicado por primera vez en 1950¹, se incluye un pequeño cuento titulado 'Der andorranische Jude' ('El judío andorrano') que constituye el esqueleto de lo que después será la obra de teatro 'Andorra', escrita una década después y publicada en 1961. El cuento narra una breve historia, que después será desarrollada en la pieza teatral, sobre un joven que vive entre los andorranos y es considerado judío. Como judío se le atribuyen determinados rasgos como un razonamiento frío y calculador, el apego al dinero, y la incapacidad para sentir amor por la patria, por Andorra. El joven lucha contra esta imagen que se le adjudica, pero sus intentos por separarse de ella, por mostrar afecto e interés por los asuntos de Andorra por ejemplo, son recibidos con sospecha. Son vistos como una manipulación, como medios para algún fin, incluso si no se acierta a ver cuál pueda ser ese fin. Puesto que al fin y al cabo, y como de todos es sabido, un judío no puede sentir como un andorrano. La gente se conduce con frialdad y desconfianza con él, y preferentemente sólo le hablan de dinero. El joven se examina a sí mismo una y otra vez hasta que descubre que sí, es verdad, él piensa en el dinero. De la misma forma, tras la frustración que sigue a sus esfuerzos

¹. Frisch, M. Tagebuch, 1946-1949. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main. 1950.

por interesarse por Andorra, se da cuenta de que es verdad que no ama la patria, que ésta constituye para él algo doloroso antes que entrañable. Aún más, comprende con su frío raciocinio que él no es un andorrano más y que no puede amar en absoluto, al menos no en el sentido andorrano. Un día el joven fue asesinado, y lo fue de una manera tan atroz que todos los andorranos se sintieron indignados y espantados. No había derecho a que lo hubieran matado, sobre todo de aquella forma.

Con el pasar del tiempo se descubrió que los padres del judío, que era un niño abandonado, eran tan andorranos como cualquiera.

En esta ácida sátira sobre el papel de su propia patria, Suiza, en el proceso que culminó en el holocausto nazi, Frisch describe, de una manera mucho más ágil y profunda que los manuales de ciencias sociales, la dinámica por la cual las creencias sociales sobre la realidad pueden llegar a modelar a esta última de forma convergente con las primeras. En el apartado anterior hemos hablado de la autoconfirmación de los estereotipos sociales por medio de mecanismos por los que el sujeto termina percibiendo lo mismo en lo que ya creía. Digamos que el perceptor ve lo que no existe o en una medida que va más allá de lo que existe, o cuando menos que confirma sus creencias sociales independientemente de los datos reales. Ahora en cambio trataremos de analizar un proceso aún mucho más potente, por el que las creencias llegan a cambiar la realidad. Así, ya no podríamos hablar de distorsión o sesgo perceptivo puesto que la realidad habría cambiado de veras hasta corresponder con las creencias, aunque sean éstas las causantes del

cambio. No se puede negar que, en la medida en que esto sea verdad, nos enfrentamos a uno de los efectos más poderosos y atractivos para las ciencias sociales y en particular para la psicología social.

3.2. Antecedentes y corrientes teóricas en sociología.

El hecho de que las creencias sobre la realidad social forman una parte importante de la misma es uno de los principios básicos de la sociología moderna. Más específicamente, Merton (1948) acuña el concepto de 'profecía que se cumple a sí misma' para señalar exactamente el fenómeno que hace que la misma creencia social genere las condiciones bajo las cuales ella misma llegue a ser cierta. Un ejemplo es el convencimiento general de que un banco está en quiebra. Aunque la situación financiera del banco sea buena en un principio si todo el mundo cree lo contrario y corre a retirar sus depósitos la quiebra efectiva no tardará en producirse; de este modo un rumor se ha convertido a sí mismo en realidad.

De la misma forma habría 'profecías que se niegan a sí mismas', o situaciones en las que la creencia colectiva en un hecho impide que ese hecho suceda. El convencimiento general del triunfo electoral de un partido o candidato puede hacer que muchos de sus votantes no se tomen la molestia de ir a votar, poniendo por tanto en peligro la victoria.

Miller y Turnbull (1986) distinguen dos tipos de profecías que se autocumplen: las debidas a la interacción, y las que son producto de la co-acción. Las últimas son el resultado de diversas

acciones individuales independientes que, conjuntamente, producen el resultado pronosticado. Es el ejemplo del banco en quiebra que hemos visto antes. Por su parte, las profecías que se encuadran en el primer grupo suponen que la expectativa que el perceptor tiene sobre el objeto de la percepción condicionan la interacción entre ambos de forma que la persona que es objeto de la expectativa termina por desarrollar los caracteres que se le atribuían desde el principio.

Un enfoque clásico en la literatura sociológica relacionado con este fenómeno del autocumplimiento de las profecías mediante procesos de interacción lo constituye la corriente teórica del etiquetamiento ('labeling'). Los autores de esta corriente se han ocupado especialmente de la gestación de la desviación social, cambiando el énfasis anterior en la ruptura de las normas a la reacción social a tales actos contrarios a las normas, la cual determina y define la misma desviación. El interés ya no está tanto en el criterio de definición sino en el proceso. En este sentido distinguen entre desviación primaria o primer acto desviado, y desviación secundaria o creación de un rol y una identidad de desviado.

Pero a menudo la reacción social a la desviación primaria contribuye poderosamente a alcanzar una desviación secundaria. La reacción social, por ejemplo, a un acto delictivo puede llegar a condicionar al individuo que lo comete de tal forma que le no le deje otra opción sino convertirse en 'un delincuente'. Este el

proceso más estudiado por estos investigadores pero, aún más allá, se plantea incluso que las expectativas sociales pueden llegar a producir en algunos casos también la desviación primaria, la primera conducta desviada. En todo esto encontramos con claridad un proceso de autoconfirmación.

"las definiciones de la situación mantenidas por aquellos que reaccionan a la desviación, definiciones que están a menudo conformadas primordialmente por creencias estereotípicas, pueden tener en verdad un impacto tan desbordante que el individuo desviante puede encontrarse incapaz de sostener una definición alternativa de sí mismo....

La estereotipia puede servir a todos los niveles para instigar o impulsar mecanismos de profecías que se cumplen a sí mismas, en los cuales las condiciones contra las que las medidas de control están destinadas están promovidas por esas mismas medidas."²

Todo este proceso es de enorme relevancia para el tema que tratamos. Sin embargo, su aplicación parece limitada a situaciones donde hay una reacción colectiva a conductas individuales. Incluso si la persona es tratada de una forma debido a su pertenencia en una categoría social (criminal, loco, etc.), normalmente tal grupo no es homogéneo ni forma un conjunto que viva o se sienta unido o que interaccione preferentemente entre sus miembros. Es precisamente esta individualidad contra la norma y el estereotipo social, esta ausencia de un endogrupo de contacto directo lo que dificulta que el individuo pueda recibir o generar definiciones alternativas de la situación o de sí mismo.

². Schur, 1971. pg. 51-52

Dentro ya de la literatura psicosocial, otro ejemplo paradigmático de profecías autocumplidas son los estudios del efecto de las expectativas del profesor en el rendimiento del alumno. Rosenthal estudió este fenómeno al que llamó 'efecto Pigmalión' (Rosenthal & Jacobson, 1968). Esto constituía una especie de trasposición a las aulas del llamado 'efecto Rosenthal', encontrado en los laboratorios de psicología y según el cual el sujeto llegaba a percibir de algún modo la hipótesis que el experimentador tenía en mente para el experimento y actuaba de forma convergente con la misma. Esto implicaba que experimentadores con distintas hipótesis sobre el mismo estudio podían obtener de sus sujetos resultados diferentes (Rosenthal, 1963), y tuvo una gran repercusión sobre la metodología de experimentación a partir de entonces. Su estudio en el aula consistió en aplicar un test de inteligencia al principio del año escolar y, supuestamente según resultado del mismo, comunicarle a los profesores cuáles niños desarrollarían con rapidez su capacidad intelectual a lo largo del curso. En realidad la elección de tales niños se hizo al azar, pero al final del año cuando se repitió el test de inteligencia, se comprobó que dichos niños habían aumentado de hecho su coeficiente de inteligencia por encima de los demás. Esta investigación, elegante y sugerente, sufrió sin embargo críticas a su validez interna (cf. Snow, 1969) y motivó numerosos intentos de replicación que se saldaron con una controversia importante entre quienes hallaban y quienes no encontraban tal efecto. Parece ser que se obtuvieron resultados confirmatorios sobre todo cuando se

utilizaron pruebas de rendimiento académico como variable dependiente, mientras que cuando se utilizaba el test de inteligencia el resultado era normalmente negativo. Con todo, Rosenthal afirma en una revisión de la literatura llevada a cabo 10 años después del estudio original (Rosenthal & Rubin, 1978) que en dos tercios de todas las investigaciones se obtenía algún tipo de efecto de la expectativa del profesor.

Curiosamente, Crano y Mellon (1978) llegan a afirmar que las expectativas de los profesores influyen sobre el rendimiento académico de los alumnos en mayor medida que tal rendimiento incide sobre las propias expectativas de los profesores. A este proceso se le ha denominado en ocasiones 'efecto fuerte': un efecto de las expectativas previas que a través de la interacción es capaz de modificar el autoconcepto del sujeto con el que se interacciona y de condicionar subsiguientemente su conducta.

Una de las debilidades de este enfoque es que en la mayoría de estos estudios no se examinaba el comportamiento de los profesores ni su interacción con los alumnos, por lo que el proceso concreto por el que la expectativa llegaba a cumplirse en la realidad permanecía siendo un misterio.

3.3. Estudios experimentales de laboratorio en psicología social.

Enmarcadas dentro de la tradición experimental de la psicología social diversas investigaciones se han llevado a cabo para analizar este proceso de autocumplimiento en la interacción social concreta, al margen ya del contexto del aula.

Un ejemplo es el estudio de Snyder y Swann (1978a) donde como ya vimos jueces independientes ratificaron la confirmación conductual de la expectativa. De hecho Snyder es un autor que ha dedicado un considerable esfuerzo a analizar este fenómeno. En otro de sus estudios (Snyder et al., 1977) cada hombre tenía que conversar con una mujer por medio del teléfono y al primero se le proporcionaba una supuesta fotografía de la chica con la que hablaba; los sujetos tenían la expectativa de que si la chica era físicamente atractiva sería también agradable y viceversa. De nuevo los jueces que escucharon la cinta sin conocer las hipótesis confirmaron que las chicas de las que se esperaba que fueran agradables se comportaban en efecto de manera más grata que el resto. La expectativa de conversar con alguien agradable condicionaba la actitud del perceptor y terminaba produciendo una interacción agradable, y lo contrario sucedía cuando se anticipaba alguien poco agradable.

Skrypner y Snyder (1980) hicieron interaccionar a parejas de individuos que no podían verse el uno al otro por medio de un sistema de señales, con la finalidad de que se distribuyeran entre los dos una serie de tareas que tenían que ver con identificaciones sexuales. A uno de los sujetos se le dijo que su pareja era bien masculina, bien femenina. El resultado era que

la pareja terminaba escogiendo tareas apropiadas al supuesto sexo que su compañero o compañera le atribuía. Aunque al principio esto era debido a las sugerencias del otro, esta 'distribución de roles' perduraba de modo que la persona terminaba iniciando por sí misma conductas apropiadas al sexo que el otro le atribuía.

Esta perseverancia era aún más intensa en otro estudio en que Snyder y Swann (1978b) hicieron interaccionar a una persona con otras dos a las que se les había contado que la primera persona era o bien hostil o amigable. Esto condicionó la interacción con esa persona de forma que el que fue tratado como alguien hostil desarrolló un comportamiento en efecto más hostil y viceversa. A una parte de los que desarrollaron hostilidad al ser tratados como hostiles se les hizo creer que sus acciones reflejaban una disposición personal. Estos sujetos siguieron comportándose de manera hostil con nuevos perceptores y en contextos diferentes. Los autores interpretan estos resultados como que la confirmación conductual había logrado que los sujetos etiquetados de una forma desarrollaran ese rasgo de forma estable, dentro claro está de los confines del laboratorio.

Word, Zanna y Cooper (1974) llevaron a cabo un estudio hoy ya clásico, que se dividía en dos partes. En la primera, los sujetos tenían que entrevistar a aspirantes, blancos y negros, para un trabajo. Los entrevistados eran cómplices de los experimentadores y estaban entrenados para contestar de manera más o menos constante. En las medidas de conducta verbales y no verbales, se comprobaba que los entrevistadores blancos trataban a los entrevistados negros con menor cercanía y cometiendo más errores

lingüísticos; la entrevista duraba además menos tiempo. En la segunda parte, los papeles se invirtieron: los cómplices (esta vez sólo blancos) fueron entrenados para convertirse en entrevistadores de acuerdo a los dos estilos de mayor o menor cercanía que se habían observado en la primera parte en relación a blancos y negros respectivamente. Un grupo de jueces evaluó a los entrevistados, y se concluyó que los sujetos que habían sido entrevistados con el estilo más distante se comportaron de manera más nerviosa y menos adecuada que los que fueron abordados con el estilo más cercano. Feldman y Prohaska (1979) aplicaron exactamente la misma idea al contexto de profesor alumno manipulando la expectativa de competencia o incompetencia, y obtuvieron resultados similares. El mismo mecanismo de autoconfirmación se ha encontrado con otro tipo de expectativas, como por ejemplo la relativa a la salud mental (Sibicky & Dovidio, 1986) o la que se refiere a la generosidad como rasgo (Kraut, 1973).

3.3.1. Factores y limitaciones de la autoconfirmación.

Este proceso de autoconfirmación interactiva es indudablemente atractivo y sugerente, pero no debe verse como algo automático y omnipresente, sino más bien como una posibilidad que depende de diversos factores. Uno de ellos nos remite a los objetivos que tenga en la interacción la persona a la que se aplica la expectativa.

En una investigación de Zanna y Pack (1975) se pedía a sujetos femeninos que redactaran una presentación escrita de sí mismas para un sujeto masculino. Se les informaba de que el ideal de mujer de este supuesto hombre a quien iban destinadas sus autopresentaciones era o bien el de la mujer tradicional, o bien lo contrario. El resultado era que las chicas ajustaban su autopresentación al ideal del receptor masculino (tradicional o moderno) sólo en el caso de que este personaje fuera descrito como atractivo (alto, con la carrera terminada y sin novia). En cambio cuando el hombre al que iba destinada la autodescripción no era atractivo (bajo, recién entrado en la universidad, con novia y sin interés en otras chicas) el ideal de mujer que éste tuviera no ejercía influencia sobre la autopresentación.

En otra investigación de autopresentación, vanBaeyer, Sherk y Zanna (1978) dijeron a las mujeres que iban a ser entrevistadas para un trabajo que los entrevistadores masculinos preferían mujeres de acuerdo al estereotipo tradicional o lo contrario. Cuando llegaba la hora de la entrevista las mujeres que esperaban hombres tradicionales aparecieron vestidas y arregladas de forma más tradicional y respondieron de forma más convencional a las preguntas sobre su vida familiar.

En estos dos últimos estudios las mujeres se amoldaron al estereotipo que se esperaba de ellas cuando tenían interés en agradar a su interlocutor, bien porque éste fuera atractivo o bien para conseguir trabajo. Por el contrario, en el primer estudio cuando las mujeres no tenían interés en el hombre ante el que iban a presentarse, no convergían con los estereotipos de éste. De modo que la autoconfirmación conductual de los estereotipos no es tanto un proceso general sino, y esta es una conclusión bastante más obvia y trivial, un proceso que a menudo precisa del interés del encausado en confirmar por alguna razón la expectativa que se le atribuye.

Y este requisito, que obviamente no se da siempre --recordemos el caso de la autoconfirmación de la desviación social en la que el protagonista no tendrá lógicamente ningún interés en confirmarse como un desviado sino probablemente todo lo contrario--, se suele aplicar sobre todo a dimensiones interpersonales como la simpatía o la agresividad. Tal como señalan Markus y Zajonc (1985, pg. 212) es el aspecto evaluativo de la percepción social el que domina las consecuencias para las personas que son objeto de esa percepción. El mecanismo por el cual la expectativa de hostilidad por ejemplo se cumple a sí misma es bastante evidente: tal expectativa hace que tratemos a esa persona de un modo un tanto hostil que al sernos devuelto por la misma nos confirmará en nuestra imagen previa. De la misma forma ocurrirá si la expectativa es de simpatía. Sin embargo, la autoconfirmación en cuanto a expectativas de capacidad, como en la relación profesor-alumnos, es algo mucho más lento y complejo. Y además tiene un límite no sólo temporal sino absoluto en cuanto

a su magnitud, sobre todo en el sentido positivo. Si la expectativa es de una capacidad muy alta y el individuo sólo la tiene media será muy difícil que tal expectativa pueda cumplirse, al menos en breve plazo. Y viceversa, si se espera que el individuo sea bastante incapaz será difícil que ello malogra el rendimiento de una persona normal hasta esos extremos.

La conclusión más importante que debemos sacar de todo esto es que la autoperpetuación conductual es una posibilidad antes que una necesidad, que es algo complejo y diverso dependiendo de la dimensión a que se refiere, y que en la mayoría de los casos los individuos cuentan con un margen de maniobra en cuanto a decidir hasta qué punto confirman o no la expectativa, especialmente si son conscientes de la misma.

Un estudio muy revelador en este sentido es el de Hilton y Darlev (1985). La expectativa inducida previamente a la interacción correspondía a frialdad o calidez. En la condición en que la persona objeto de la expectativa era consciente de la misma, tal expectativa no afectó al comportamiento de esta persona durante la interacción. Incluso, el perceptor que esperaba un interlocutor frío lo evaluó después de la interacción como más cálido que a aquellos individuos sobre los que no había expectativas (grupo de control), en una especie de efecto de contraste.

El margen de que dispone el sujeto es tan amplio que en varios estudios se han encontrado conductas que conscientemente se dirigían a negar la expectativa. Nos encontramos aquí con algo análogo a la 'profecía que se anula o desconfirma a sí misma'.

Baumeister, Cooper y Skib (1979) observaron que a las mujeres a las que se les atribuía públicamente un rasgo negativo daban un mejor rendimiento en una tarea supuestamente relacionada con dicho rasgo que las mujeres a las que se les había atribuido un rasgo positivo. En cambio, cuando las atribuciones del rasgo se hacían en privado no había diferencias entre ambos grupos. Por tanto, parece que los sujetos intentaban defender su prestigio o su imagen pública. Del mismo modo Steele (1975) halló que las atribuciones de un rasgo negativo producían una conducta más prosocial en una tarea posterior, tanto si la atribución negativa iba dirigida al tipo de conducta (ayuda a los demás) como si se trataba de otra atribución negativa no directamente relacionada con la conducta. Estos resultados parecen casi lo contrario de los de Kraut (1973) que referimos anteriormente.

Gurwitz y Topol (1978) añaden una perspectiva grupal al problema y relatan que era mucho más probable que un individuo aceptara la atribución de un rasgo negativo y actuara confirmando tal rasgo cuando se le daban datos que indicaban que muchos miembros de su grupo poseían el rasgo. La identidad o identificación social mediaba pues la disposición a aceptar un rasgo negativo y a actuar con respecto al mismo. Cuando el sujeto a pesar de todo rechazaba la imputación entonces trataba de actuar para desconfirmarlo.

Swann y Hill (1982) tomaron también en cuenta cuál era el autoconcepto del sujeto. Si el sujeto se consideraba a sí mismo dominante (o sumiso) y otra persona le atribuía el rasgo contrario, el sujeto trataba de actuar de forma contraria a la atribución si se le daba la oportunidad de interaccionar con esta

persona. Si en cambio no se le daba tal oportunidad, entonces el sujeto cambiaba su autopercepción en el sentido de la atribución que había recibido.

Las combinaciones entre confirmación o desconfirmación para el receptor, por un lado, y confirmación o desconfirmación conductual en la persona percibida, por otro, son muy diversas. Ickes y colaboradores (1982) hallaron por ejemplo que el sujeto que esperaba encontrarse con una persona antipática inducía a esta persona a comportarse de hecho de forma más simpática, pero sin embargo seguía percibiéndola como más antipática.

En resumen la autoconfirmación conductual o profecía que se cumple a sí misma en la interacción es sólo una posibilidad, cuya concreción dependerá de la dimensión de que se trate, de la evaluación del rasgo concreto, de la meta en la interacción, de la conciencia de la expectativa por quien es objeto de la misma, de la estrategia elegida por este último y de su interés en confirmar o desconfirmar tal expectativa.

3.4. Una autoconfirmación estructural.

Al margen de estas profecías autocumplidas en la interacción entre individuos podríamos hablar de otras profecías en las que están envueltas los estereotipos y que se cumplen sin necesidad de tal interacción o al menos no por medio de la misma. Este otro tipo de efecto de autoconfirmación tiene un carácter más netamente intergrupal y en él las posibilidades del grupo objeto del estereotipo para elegir estrategias están con frecuencia muy constreñidas. Pensemos por ejemplo en la creencia de que un determinado grupo es intelectual o culturalmente inferior. Esto

provocará que no se les faciliten a sus miembros medios de acceso a una formación intelectual alta, lo cual ayudará a confirmar la inferioridad de los mismos. Otro ejemplo sería el estereotipo de que los miembros de un grupo racial o cultural son esquivos y no quieren integrarse. Como consecuencia de esto no se ponen a su disposición los servicios de que sí dispone el resto de la comunidad, dificultando aún mucho más su hipotética integración. Como ya señalara Lippmann, una de las funciones usuales de los estereotipos es ayudar a mantener el statu quo y la relación intergrupual, defendiendo en su caso los privilegios y la posición de preeminencia del grupo propio. En esta coyuntura la definición social de un grupo en un lugar determinado de la escala social, con todo lo que ello conlleva, puede muy bien convertirse en una profecía que se cumpla a sí misma, o cuando menos en una profecía que impide su propia falsación al hacer imposible el cambio de la situación que ella misma define.

Por último, un punto importante señalado por Snyder (1981) en cuanto a los procesos por los que los estereotipos tienden a perpetuarse (tanto en lo referente a profecías que se autocumplen como a procesos de percepción y recuerdo selectivos, etc.) es que incluso si se logra cuestionar la validez de un estereotipo general, esto no afectará a los casos concretos que en el pasado han sido objeto de tales procesos selectivos y autoconfirmativos. Estas personas concretas seguirán siendo vistas conforme al estereotipo rechazado puesto que la evidencia individual sobre las mismas ha sido obtenida en un proceso mediado por dicho estereotipo. Para estos individuos no habría pues marcha atrás,

y el cambio del estereotipo afectaría más bien a los miembros del grupo que se perciban en el futuro. Sin embargo, parece difícil por otro lado conseguir alterar el contenido del estereotipo sobre un grupo si los miembros del grupo que uno conoce o recuerda nos siguen remitiendo al contenido previo.

4. Cómo conseguir cambiar los estereotipos.

4.1. Introducción.

El título de este apartado lleva implícitos varios mensajes. El primero y más importante es el supuesto de la dificultad para cambiar los estereotipos, o sea de la estabilidad (o rigidez si se conceptúa negativamente) de los mismos. La preocupación y la búsqueda de formas de cambiar los estereotipos sólo se justifica desde la implausibilidad de que este cambio se produzca de forma natural en una medida deseable. Es por la tendencia de los estereotipos a la autoconfirmación, que acabamos de revisar, por lo que los psicólogos sociales deben discurrir formas de modificarlos. El otro aspecto interesante que se deriva del título es que el objetivo es cambiar los estereotipos, no acabar con ellos. Parece haber un consenso claro en que no se puede eliminar a los estereotipos del todo. Especialmente en la actualidad, con el predominio de la perspectiva cognitiva para la cual los estereotipos son parte del proceso normal de percepción, los estereotipos están aquí para quedarse.

La visión patológica de la estereotipia quería acabar con ellos porque los consideraba nocivos y distorsionadores. En nuestros días esta visión es minoritaria. Sin embargo todavía se habla de sesgos y de efectos no deseados debidos a los estereotipos. Para atajar estos efectos negativos es para lo que aún hoy se desea poder alterar su contenido. Especialmente para cambiar aquellos que lleven a o provegan de conflictos intergrupales, los que se solían llamar prejuicios. En cierto modo, esta persecución selectiva dificulta la tarea, ya que ahora no se puede clamar

conjuntamente contra todos los estereotipos o generalizaciones de grupos sociales, sino sólo contra determinados contenidos.

4.2. El contacto.

Cuando predominaba la concepción patológica de la estereotipia y los estereotipos eran concebidos como distorsiones de la realidad, se pensaba que el contacto con miembros del exogrupo erosionaría tales estereotipos. Es lo que se llamó la hipótesis del contacto, a la que ya nos hemos referido y que generó una gran controversia. Tal hipótesis estaba pensada para estereotipos negativos sobre las minorías detentados por la mayoría y basados entre otras cosas en la falta de información. Cuando esta última desapareciera desaparecerían también los estereotipos. Pronto se vio que esta era una posición demasiado simplista. En concepciones teóricas en las que el individuo que estereotipaba tenía un motivo interior para hacerlo, por ejemplo una motivación inconsciente en el caso de Adorno, el contacto no iba necesariamente a debilitar el estereotipo y en ocasiones podía incluso tener el efecto contrario. En vez de discutir sobre el contacto, si era o no positivo, se comenzó a hablar del tipo de contacto.

Recordemos por ejemplo que Allport hablaba de un contacto ideal en igualdad de estatus, con persecución de objetivos comunes y metas con sentido (sin artificialidad), y contando con la sanción de la comunidad. Quince años después Amir (1969) llevó a cabo una revisión de los estudios sobre el tema hasta entonces y llegó a conclusiones muy parecidas: el contacto más provechoso implica a miembros de la mayoría y a miembros de

alto estatus de la minoría, igualdad de estatus, apoyo de la autoridad o del clima social, intimidad, refuerzo o situaciones agradables, y metas comunes o de orden superior.

4.3. El automatismo del efecto de los estereotipos.

Una cuestión importante para determinar la posibilidad que tenemos de hacer algo para alterar los estereotipos es el automatismo y la inconsciencia o, por el contrario, la controlabilidad consciente de su influencia. En la medida en que su incidencia sea automática sus efectos serán difíciles de controlar y de percibir por parte del propio sujeto y por tanto la posibilidad de alterarlos será probablemente también menor. Bajo la égida cognitiva en la que el estereotipo es concebido como un esquema, la visión dominante es que como tal actúa de forma más bien automática (ver por ejemplo Higgins & Bargh, 1987. pg. 376).

Hay voces relevantes dentro del campo cognitivo que niegan que la perspectiva cognitiva implique necesariamente que la estereotipia sea algo no intencional (Fiske, 1987; Fiske & Neuberg, 1989). En el primero de estos artículos se afirma que "si de hecho estereotipan incluso cuando tienen información individualizada apropiada, lo cual se demuestra que la gente hace, entonces tal estereotipia aparece intencional, al menos en algunos aspectos"³. Curiosamente, este es exactamente el argumento contrario al que utilizan otros especialistas en el sentido de que si se estereotipa cuando hay información

³. Fiske (1987) pg. 115

individual suficiente (y por tanto no habría razón para hacerlo), esto puede ser prueba del funcionamiento automático del proceso. Recordemos en este contexto los experimentos de Devine (1989) sobre el funcionamiento automático de estereotipos inducidos subliminalmente. En cualquier caso, y al margen de la posición explícita que tomen los autores, la noción implícita de la visión cognitiva tiende claramente al automatismo de la estereotipia. El mismo concepto de activación de un estereotipo, como de cualquier otro esquema, nos remite a un proceso que sucede las más de las veces como resultado del contexto y no de la voluntad del perceptor.

4.4. Qué hacer con la categorización: incrementar o reducir su saliencia.

A pesar de esta concepción automática de la estereotipia que parece permitir poco la intervención social, o quizá por ello, la corriente cognitiva se ha esforzado en ocasiones por conectar sus investigaciones con cuestiones aplicadas como la modificación de los estereotipos. Esto ha sido también un intento de combatir la frecuente acusación del olvido de la dimensión social y de la ausencia de relevancia práctica de los estudios de corte cognitivo. Por ejemplo, Taylor (1981) manifiesta que sus estudios sobre el 'efecto solo' apoyan la postura tradicional de los especialistas en relaciones intergrupales (cfr. por ejemplo Kanter, 1977) contra la introducción simbólica de uno o muy pocos miembros de las minorías en colectivos ampliamente dominados por las mayorías (lo que en inglés se conoce por 'tokenism'). Recordemos que en los experimentos de Taylor, la percepción de

un individuo era más estereotipada si se encontraba como único miembro del endogrupo ante varios miembros del exogrupo, lo cual se suponía que incrementaba la saliencia de la categoría a la que pertenecía. Los analistas de relaciones intergrupales se oponían más bien por otras razones no estrictamente cognitivas, como las dificultades para la persona que queda como ejemplo simbólico minoritario, pero la conclusión era la misma.

Estos razonamientos se encuadran dentro de la corriente que pretende evitar los estereotipos por medio de evitar o dificultar la categorización que los hace posibles. Se trataría de disminuir la saliencia de dicha categorización, por ejemplo proponiendo una categoría de orden superior que incluya a los grupos enfrentados o promoviendo la individuación en el contacto entre miembros de distintos grupos (Wilder, 1981). Brewer y Miller (1984) defienden unas relaciones intergrupales basadas en dos puntos: la diferenciación, o sea intentar que los miembros del exogrupo sean vistos como distintos unos de otros evitando la percepción de homogeneidad exogrupal y la consiguiente conducta sistemática hacia los miembros del mismo; y la personalización, esto es, tratar a la persona que pertenece al exogrupo en cuanto individuo antes que en cuanto miembro. Esto conserva el mismo sabor de la visión de los teóricos tradicionales sobre el prejuicio y la estereotipia, que pensaban que el trato a las personas en cuanto miembros de un colectivo ya constituía de por sí una aproximación errónea y descartable. El énfasis se ponía también entonces en la individuación más que nada, y esta concepción iba de la mano con la creencia en el efecto positivo del contacto. Conocer y tratar a personas concretas del exogrupo se suponía fomentaba

tal individuación y minaba la idea de que 'todos son iguales'. Se pasaba por alto el hecho de que si el contacto se producía al nivel intergrupar, es decir con los sujetos percibiéndose mutuamente en cuanto miembros de sus grupos respectivos, la consecuencia podía ser incluso opuesta a la buscada.

Hay otra línea de investigación ocupada en cómo evitar los efectos negativos de los estereotipos cuyas implicaciones son en cierta medida contrarias a las de la corriente que acabamos de exponer. Si esta última recomienda evitar la saliencia de una categorización o aún la categorización misma para impedir que el contenido de la misma se atribuya a los individuos, esta otra línea impulsa por el contrario la vinculación entre individuos desconfirmantes y la categoría para poder cambiar el contenido de ésta. Digamos que mientras en el primer caso se trata de evitar que los estereotipos se apliquen a los individuos, en el segundo se intenta cambiar los estereotipos mismos. Para esto último hace falta que la conexión entre los individuos desconfirmantes y su grupo permanezca abierta, porque de lo contrario el estereotipo no se verá alterado aun si los individuos son contrarios al mismo. Por eso la saliencia de la categorización es importante e interesa que los individuos sean percibidos en tanto en cuanto miembros del grupo. Cuando Hewstone y Brown (1986) hablan de que para que haya cambio en los estereotipos tras un contacto positivo hace falta que dicho contacto se produzca a un nivel intergrupar y no interindividual, están reafirmando la importancia de que la categorización sea saliente durante la interacción.

Una de las maneras de establecer esta conexión entre comportamientos individuales desconfirmantes y estereotipos grupales es que tales comportamientos los ejecuten miembros que sean por lo demás típicos y representativos del grupo. Wilder (1984) encontró que cuando se producía una interacción agradable con un miembro del exogrupo la opinión sobre tal grupo era más favorable si la interacción se había producido con una persona típica del mismo. Sin embargo, esto no se reflejaba en una modificación de los estereotipos en las mismas dimensiones que constituían la tipicidad o atipicidad de la persona con la que se interactuaba. Es decir que los rasgos que la persona desconfirmaba en la interacción no eran aplicados a su grupo, pero cuando la interacción era agradable y la persona típica esta evaluación más positiva sí se extendía al grupo.

En cualquier caso, si es cierto que el efecto desconfirmatorio es más fuerte si las personas que lo protagonizan son en lo demás típicas, es decir confirmatorias, la conclusión parece ser que la desconfirmación es más eficaz si es parcial y va por dimensiones concretas. Si el individuo es típico en todo lo demás, es más difícil concebirlo como una excepción poco representativa. Este experimento está conectado con los de Weber y Crocker (1983) que antes comentamos.

4.5. Problemas de la investigación experimental sobre cambio de estereotipos.

En relación a esta última línea de investigaciones, resulta curioso que mientras hace unas décadas era generalizada la creencia en la rigidez e inalterabilidad de los estereotipos, ahora muchos psicólogos sociales parecen haberse pasado al otro extremo. Se hacen estudios bajo el supuesto de que unos cuantos casos individuales desconfirmantes relatados por el experimentador pueden alterar estereotipos sociales sobre grupos bien conocidos. A menudo se obtienen resultados negativos (cfr. por ejemplo Huici et al. 1990), es decir que la nueva información no llega a modificar el estereotipo, aunque en ocasiones sí se encuentra un efecto del material experimental (Hamill & Wilson & Nisbett, 1980).

Uno de los problemas más serios de esta línea experimental es su obstrusividad. Si se exponen uno o varios casos de miembros de un grupo y luego se pregunta sobre ese grupo en general, no hace falta haber estudiado psicología social para darse cuenta de que el propósito de la investigación es medir la influencia de lo presentado sobre el estereotipo general. Ni tampoco para percibir cuál es la visión que los experimentadores tienen de ese grupo que puede convertirse de ese modo en la 'visión normativa' del mismo. De este modo, el posible cambio pudiera deberse en parte a lo que el sujeto experimental percibe que se espera de él, al efecto de la demanda, tanto más si ésta coincide con la norma social que hemos observado de rechazo a la estereotipia.

Uno de los aspectos que se ha considerado en la literatura como condicionante de un posible cambio del estereotipo en este

contexto es el número de ejemplos desconfirmantes. Sin embargo, un punto más importante que éste a la hora de determinar la influencia de unos casos presentados sobre el estereotipo grupal, y que suele ser pasado por alto, es la credibilidad de la información que se presenta. Es fundamental valorar la credibilidad que tiene el material concreto para los sujetos cuando les presentan los ejemplos contraestereotípicos según el contexto concreto y según el modo de presentación. Si este último consiste en una pequeña descripción escrita, el sujeto puede bien dudar de la existencia real tales casos desconfirmantes y en cualquier caso de su representatividad. Una presentación mediante imágenes, o aún mejor una interacción directa, ofrecerán mayor garantía.

Esta credibilidad dependerá en buena medida también del conocimiento y la relación con el grupo concreto. Si el grupo es bien conocido, aunque la imagen sea errónea o distorsionada, y especialmente si los sujetos tienen contacto habitual con miembros del mismo, no es probable que los ejemplos descritos por el experimentador tengan un efecto apreciable. Si por el contrario el grupo es poco conocido y el experimentador es percibido como una fuente creíble de información sobre el mismo, entonces puede que sí se produzca el efecto.

Por último, el tamaño del grupo también puede desempeñar un papel. Si el grupo es reducido, pocos casos bastarán para poder adquirir una cierta representatividad. En cambio si el grupo es muy numeroso (y especialmente si el sujeto tiene contacto habitualmente con miembros del mismo) harán falta muchos más casos desconfirmantes para conseguir el mismo impacto.

En definitiva, en muchos casos no parece muy razonable esperar que una narración sobre unos cuantos individuos desconfirmantes logre un cambio significativo en estereotipo de un grupo social relevante y bien conocido por los sujetos.

4.6. El efecto de disolución.

Un enfoque distinto que se ha propuesto para evitar los efectos negativos de los estereotipos se centra en lo que se ha llamado 'efecto de disolución' (Nisbett, Zukier & Lemley, 1981). Este consiste en proporcionar información no diagnóstica, es decir no relacionada con las dimensiones de juicio, para así lograr una imagen más compleja del objeto y provocar de esta forma un juicio menos extremo. Este paradigma no es exactamente un procedimiento de cambio de los estereotipos sino de dulcificación o eliminación de sus efectos en juicios individuales. Su funcionamiento es paralelo a lo que antes hemos llamado individuación de los miembros del estereotipo, aunque el método para lograrlo pueda ser distinto. En definitiva, aunque de este modo podamos erosionar su influencia en casos concretos no hay razón para pensar que esto suponga automáticamente alterar su contenido, al menos en lo referente a juicios globales sobre la totalidad del grupo. Las investigaciones de estos autores coinciden con las de Locksley sobre la 'proporción inicial' en señalar que la incidencia de los estereotipos es muy escasa en cuanto a los individuos concretos y se concentra más que nada en los juicios del grupo como un todo.

4.7. La ansiedad intergrupala.

Otra línea de investigación reciente y vinculada al problema del cambio es la de la ansiedad que provocan a veces los encuentros intergrupales. Stephan y Stephan (1985) sugieren que tal ansiedad incrementará el procesamiento esquemático, es decir confirmante, y provocará la simplificación de la información. Esto significa que los estereotipos negativos se verán probablemente confirmados y reforzados.

Omoto y Borgida (1988) interpretan sus resultados en el sentido de que cuando al sujeto se le anticipa una implicación profunda con otra persona del exogrupo, tiende a evaluar a ésta de una manera más negativa que si espera una interacción breve y poco profunda. Esto puede bien deberse a la ansiedad que provoca un contacto profundo con miembros del exogrupo, por lo que la recomendación parece ser evitar al principio contactos intergrupales de mucha intimidad y mantener interacciones más superficiales hasta que la ansiedad intergrupala desaparezca.

Wilder y Shapiro (1989) indujeron ansiedad a sus sujetos por medio de la competición y comprobaron que entonces la asimilación de un miembro favorable del exogrupo al conjunto del exogrupo (que era desfavorable para el endogrupo) era más probable. Es decir que el miembro favorable del exogrupo desfavorable era juzgado más negativamente en condiciones de competición que en condiciones de cooperación. Cuando se manipulaba la situación para reducir la ansiedad aun manteniendo la competición, la impresión de ese miembro del exogrupo mejoraba y se hacía más verídica.

4.8. La susceptibilidad de cada rasgo a la desconfirmación.

Una corriente de investigación muy interesante es la que nace de la consciencia de que la dificultad para desconfirmar no es igual para todos los estereotipos ni para todos los rasgos. Rothbart es el autor que está detrás de estos desarrollos (Rothbart & John, 1985; Rothbart & Park, 1986). Según su concepción habría tres factores que determinarían la susceptibilidad a priori de un rasgo para ser desconfirmado.

El primero sería la frecuencia con que se dan en la realidad ocasiones para que surja un comportamiento confirmatorio o desconfirmatorio. Por ejemplo, en cada interacción social hay una oportunidad para que una persona demuestre su simpatía o su antipatía. Pero si queremos juzgar la valentía o cobardía de alguien tendremos que esperar a situaciones, no tan comunes, en las que haya un riesgo claro. Experimentalmente, la visión de los sujetos parece ser que cuanto más frecuente es un rasgo en la sociedad, tanto más fácil es encontrar ocasiones en las que contrastarlo (Rothbart & Park, 1986).

El segundo elemento sería el número de comportamientos que serían necesarios para establecer o desconfirmar un rasgo. Hay rasgos que necesitan muchos ejemplos de comportamiento sucesivos para confirmarse y otros que quedan establecidos con uno sólo. Una persona no es puntual porque un día llegue a su hora, pero sí es considerado un asesino por cometer un solo crimen. Rothbart y Park (1986) señalan en este sentido que los rasgos positivos parecen ser más difíciles de adquirir pero más fáciles de desconfirmar que los negativos, y viceversa.

Reeder y Brewer (1979) elaboran una clasificación de diferentes esquemas que aunque está pensada para explicar las atribuciones disposicionales viene muy al caso en este punto.

Ellos distinguen entre 'esquemas parcialmente restrictivos' en los que la única limitación es que personas en un extremo de la dimensión del rasgo no deben tener comportamientos propios del otro extremo, pero una amplia gama de comportamientos está disponible para cualquier grado de atribución del rasgo o cualquier punto en la dimensión (por ejemplo simpático); 'esquemas jerárquicamente restrictivos' en los cuales uno de los extremos de la dimensión tiene un rango de comportamientos limitado pero el otro no (por ejemplo, incluso alguien muy inteligente puede cometer un gran error, pero alguien muy torpe no puede realizar algo muy brillante); y 'esquemas completamente restrictivos' en los que el rasgo se corresponde necesariamente con un comportamiento concreto en todos los contextos. En resumen, la vinculación entre rasgos y comportamientos es más o menos inflexible según el rasgo; esto es algo muy similar a la idea de Rothbart del número de comportamientos necesarios para (des)confirmar un rasgo. Mientras los otros factores que señala Rothbart parecen simétricos en cuanto al establecimiento o la desconfirmación de un rasgo, esta cuestión del número de comportamientos es sin embargo asimétrica: los rasgos fáciles de atribuir son difíciles de desconfirmar y, viceversa, los que son difíciles de adquirir son fáciles de eliminar (Rothbart & Park, 1986). En esta última investigación también queda reflejado que, aparentemente y según la opinión de los sujetos, los rasgos negativos son más fáciles de atribuir y más difíciles de

desconfirmar, mientras que los rasgos positivos serían más difíciles de adquirir pero más propensos a desconfirmarse. Un panorama bastante negro para las relaciones sociales.

El tercer factor a la hora de determinar la desconfirmabilidad de un rasgo es la claridad y la especificidad con que el rasgo está referido a ejemplos conductuales. Hay atribuciones disposicionales para las que es muy fácil pensar en un ejemplo confirmatorio o lo contrario (ordenado, por ejemplo), pero en otros casos es difícil concretar tales ejemplos (sospechoso).

4.9. Conclusión.

En su búsqueda de formas de modificar los estereotipos y el prejuicio, los psicólogos sociales han caído con frecuencia en el psicologismo y en el individualismo. Y ello no sólo desde una perspectiva cognitiva como la que predomina actualmente sino prácticamente desde el principio.

"Este énfasis era cómodamente consistente con el pensamiento progresista sobre las relaciones raciales dominante durante los 40. Esta fue la Era de las Relaciones Humanas, donde los problemas intergrupales eran definidos en términos de personas con prejuicio que necesitaban que les cambiasen sus actitudes intergrupales. La estructura social era ignorada; se asumía que los problemas de discriminación eran corregibles sólo una vez que 'los corazones y las mentes de los hombres' hubieran sido modificadas en primer lugar."⁴

Algunos han llegado a reconocer la importancia de los factores sociales y estructurales en los conflictos intergrupales en los que se inscriben el prejuicio y la estereotipia.

"La reducción del prejuicio es claramente una cuestión política, una cuestión que tiene que ver con cómo los grupos minoritarios pueden alcanzar un

⁴. Pettigrew (1981) pg. 312

cambio social radical ... parece claro que para reducir la estereotipia y el prejuicio uno debe enfrentarse al contexto intergrupales -esto es, reducir los diferenciales intergrupales de poder y desconfirmar las diferencias estereotípicas que son más fuertemente evaluativas"⁵

Sin embargo y paradójicamente, en la medida en que esto sea así, o más concretamente, en la medida en que esta sea la única forma de conseguir realmente cambios en estereotipos negativos, en esa misma medida muchos psicólogos sociales habrán en cierto modo fracasado. Porque la escasa incidencia de los factores sociales estructurales en los estudios sobre estereotipia no se debe en exclusiva a una marginación de este tipo de variables o a la incapacidad de operacionarlas en la investigación, sino que en nuestra opinión constituye un enfoque con una intención estratégica particular. La corriente dominante de la psicología social parece haber trabajado con el supuesto implícito de que era posible un 'atajo psicossocial' para conseguir en alguna medida un cambio de estereotipos a través de medidas estrictamente psicológicas (clínicas, cognitivas, etc.), un cambio que no precisara de un realineamiento de las condiciones estructurales ni de una intervención política o social a gran escala.

No hacen falta psicólogos sociales para concluir que las imágenes de los grupos sociales son contingentes al contexto intergrupales, y que cuando éste varíe se modificarán también aquéllas. El sueño secreto de buena parte de la psicología social ha sido invertir, al menos parcialmente, los términos. Es decir que en vez de trabajar con la idea de que las imágenes de los

⁵. Hogg & Abrams (1988) pg. 85

grupos sociales son hijas del contexto social y a menudo del conflicto, algo que ya se sabía, han tratado de resolver o suavizar el conflicto por medio de cambiar antes tales imágenes grupales. Si se consiguiera cambiar los estereotipos grupales con 'recetas psicosociológicas' independientemente del contexto intergrupar estructural, y este cambio acabara o disminuyera el conflicto, la estrategia habría dado resultado. Por eso decimos que en la medida en que los psicólogos sociales vuelvan al principio para afirmar que sólo una variación de las condiciones intergrupales estructurales conseguirá alterar como consecuencia los estereotipos mutuos de los grupos implicados, en esa medida el sueño originario se habrá desvanecido.

REFERENCIAS

- Amir, Y. "Contact Hypothesis in Ethnic Relations" Psychological Bulletin. 1969, 71 (5). pg. 319-342
- Allport, G.W. & Kramer, B.M. "Some roots of prejudice" Journal of Psychology. 1946, 22. pg. 9-39
- Allport, G.W. & Postman, L. The Psychology of Rumor. Holt, Rinehart & Winston. 1947.
- Baumeister, R.F. & Cooper, J. & Skib, B.A. "Inferior performance as a selective response to expectancy: taking a dive to make a point" Journal of Personality and Social Psychology. 1979, 37. pg. 424-432
- Borgida, E. & DeBono, K.G. "Social Hypothesis Testing and the Role of Expertise" Personality and Social Psychology Bulletin. 1989, 15 (2). pg. 212-221
- Brewer, M.B. & Miller, N. "Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspectives on desegregation" en Miller, N. & Brewer, M.B. (eds.) Groups in contact: The psychology of desegregation. Academic Press. Nueva York. 1984.
- Crano, W.D. & Mellon, P.M. "Causal influence of teachers' expectations on children's academic performance: A cross-lagged panel analysis" Journal of Educational Psychology. 1978, 70. pg. 39-49
- Darley, J.M. & Gross, P.H. "A Hypothesis-Confirming Bias in Labeling Effects" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 44 (1). pg. 20-33
- Devine, P.G. "Stereotypes and Prejudice: Their Automatic and Controlled Components" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 5-18
- Duncan, B.L. "Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks" Journal of Personality and Social Psychology. 1976, 34. pg. 590-598
- Fazio, R.H. & Zanna, M.P. "Direct experience and attitude-behavior consistency" en Berkowitz, L. (ed.) Advances in experimental social psychology vol. 14 pg. 161-202. Academic Press. Nueva York.
- Feldman, R.S. & Prohaska, T. "The student as Pygmalion: effect of student expectation on the teacher" Journal of Educational Psychology. 1979, 71. pg. 485-493

Fiedler, K. & Hemmeter, U. & Hofmann, C. "On the origin of illusory correlations" European Journal of Social Psychology, 1984, 14. pg. 191-201

Fiske, S.T. "On the Road: Comment on the Cognitive Stereotyping Literature in Pettigrew and Martin" Journal of Social Issues, 1987, 43 (1). pg. 113-118

Fiske, S.T. & Neuberg, S.T. "Category-Based and Individuating Processes as a Function of Information and Motivation: Evidence from Our Laboratory" en Bar-Tal, D. & Graumann, C.F. & Kruglanski, A.W. & Stroebe, W. (ed.) Stereotyping and Prejudice: Changing Conceptions. Springer-Verlag. 1989.

Gurwitz, S.B. & Topol, B. "Determinants of confirming and disconfirming responses to negative social labels" Journal of Experimental Social Psychology, 1978, 14. pg. 31-42

Hamilton, D.L. "Stereotyping and Intergroup Behavior: Some Thoughts on the Cognitive Approach" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Hamill, R. & Wilson, T.D. & Nisbett, R.E. "Insensitivity to Sample Bias: Generalizing From Atypical Cases" Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 39 (4). pg. 578-589

Hewstone, M. "The 'ultimate attribution error'? A review of the literature on intergroup causal attribution" European Journal of Social Psychology, 1990, 20. pg. 311-335

Hewstone, M. & Brown, R.J. "Contact is not enough: an intergroup perspective on the 'contact hypothesis'" en Hewstone, M. & Brown, R.J. (eds.) Contact and conflict in intergroup encounters. Blackwell. Oxford. 1986.

Higgins, E.T. & Bargh, J.A. "Social Cognition and Social Perception" Annual Review of Psychology, 1987, 38. pg. 369-425

Higgins, E.T. & King, G. "Accessibility of social constructs: information processing consequences of individual and contextual variability" en Cantor, N. & Kihlstrom, J.F. (ed.) Personality, cognition, and social interaction. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Hilton, J.L. & Darley, J.M. "Constructing other persons: A limit on the effect" Journal of Experimental Social Psychology, 1985, 21. pg. 1-18

Huici, C. & Ros, M. & Carmona, M. & Cano, J.I. & Morales, J.F. "Effects of prototypicality and inconsistency of information on the recall and change of stereotypes" General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology, 11-24 Junio, 1990.

Ickes, W. & Patterson, M.L. & Rajecki, D.W. & Tanford, S. "Behavioral and cognitive consequences of reciprocal versus compensatory responses to pre-interaction expectancies" Social Cognition. 1982, 1. pg. 160-190

Kanter, R.M. Men and women of the corporation. Basic Books. Nueva York. 1977.

Kraut, R.E. "Effects of social labeling on giving to charity" Journal of Experimental Social Psychology. 1973, 9. pg. 551-562

Manis, M. & Paskewitz, J. & Cotler, S. "Stereotypes and Social Judgment" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (3). pg. 461-473

Manis, M. & Nelson, T.E. & Shedler, J. "Stereotypes and Social Judgment: Extremity, Assimilation, and Contrast" Journal of Personality and Social Psychology. 1988, 55 (1). pg. 28-36

Markus, H. & Zajonc, R.B. "The Cognitive Perspective in Social Psychology" en Lindzey, G. & Aronson, E. The Handbook of Social Psychology, tercera edición. vol. I. Addison-Wesley. Reading, Massachusetts. 1985.

Merton, R.K. "The self-fulfilling prophecy" Antioch Review. 1948, 8. pg. 193-210

Miller, D.T. & Turnbull, W. "Expectancies and interpersonal processes" Annual Review of Psychology. 1986, 37. pg. 233-256

Nisbett, R.E. & Borgida, E. & Crandall R. & Reed, H. "Popular induction: Information is not always informative" en Carroll, J. & Payne, J. (ed.) Cognition and social behavior. Lawrence Erlbaum Associates. Potomac. 1976.

Nisbett, R.E. & Zukier, H. & Lemley, R.E. "The Dilution Effect: Nondiagnostic Information Weakens the Implications of Diagnostic Information" Cognitive Psychology. 1981, 13. pg. 248-277

Omoto, A.M. & Borgida, E. "Guess Who Might Be Coming to Dinner?: Personal Involvement and Racial Stereotyping" Journal of Experimental Social Psychology. 1988, 24. pg. 571-593

Pennington, D.C. "Confirmatory hypothesis testing in face-to-face interaction: An empirical refutation" British Journal of Social Psychology. 1987, 26. pg. 225-235

Pettigrew, T.F. "The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice" Personality and Social Psychology Bulletin. 1979, 5. pg. 461-476

Pettigrew, T.F. "Extending the Stereotype Concept" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Pyszczynski, T.A. & Greenberg, J. "Role of Disconfirmed Expectancies in the Instigation of Attributional Processing" Journal of Personality and Social Psychology. 1981, 40 (1). pg. 31-38

Quanty, M.B. & Keats, J.A. & Harkins, S.G. "Prejudice and Criteria for Identification of Ethnic Photographs" Journal of Personality and Social Psychology. 1975, 32 (3). pg. 449-454

Reeder, G.D. & Brewer, M.B. "A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception" Psychological Review. 1979, 38. pg. 141-152

Regan, D.T. & Straus, E. & Fazio, R. "Liking and the attribution process" Journal of Experimental Social Psychology. 1974, 10. pg. 385-397

Rosenthal, R. "On the social psychology of the psychological experiment: The experimenter's hypothesis as an unintentional determinant of experimental results" American Scientist. 1963, 51. pg. 268-283

Rosenthal, R. & Jacobson, L. Pygmalion in the Classroom. Holt, Rinehart & Winston. Nueva York. 1968.

Rosenthal, R. & Rubin, D.B. "Interpersonal expectancy effects: The first 345 studies" Behavioral Brain Science. 1978, 3. pg. 377-415

Rothbart, M. "Memory processes and social beliefs" en Hamilton, D. Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlsbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Rothbart, M. & John, O.P. "Social categorization and Behavioral Episodes: A Cognitive Analysis of the Effects of Intergroup Contact" Journal of Social Issues. 1985, 41 (3). pg. 81-104

Rothbart, M. & Park, B. "On the Confirmability and Disconfirmability of Trait Concepts" Journal of Personality and Social Psychology. 1986, 50 (1). pg. 131-142

Sagar, H.A. & Schonfield, J.W. "Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts" Journal of Personality and Social Psychology. 1980, 39. pg. 590-598

Schur, E.M. Labeling Deviant Behavior. Its sociological implications. Harper & Row Publishers. Nueva York. 1971.

Sibicky, M. & Dovidio, J.F. "Stigma of Psychological Therapy: Stereotypes, Interpersonal Reactions, and the Self-Fulfilling Prophecy" Journal of Counseling Psychology. 1986, 33 (2). pg. 148-154

Skov, R.B. & Sherman, S.J. "Information-gathering processes: Diagnosticity, hypothesis-confirmatory strategies, and perceived hypothesis confirmation" Journal of Experimental Social Psychology. 1986, 22. pg. 93-121

Skrypnik, B.J. & Snyder, M. On the self-perpetuating nature of stereotypes about women and men. Manuscrito no publicado. Universidad de Minnesota. 1980. Citado en Snyder (1981).

Snow, R.E. "Unfinished Pygmalion" Contemporary Psychology. 1969, 14. pg. 197-199

Snyder, M. "On the Self-Perpetuating Nature of Social Stereotypes" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Snyder, M. & Cantor, N. "Testing hypotheses about other people: The use of historical knowledge" Journal of Experimental Social Psychology, 1979, 15. pg. 330-342

Snyder, M.L. & Frankel, A. "Observer Bias: A Stringent Test of Behavior Engulfing the Field" Journal of Personality and Social Psychology. 1976, 34 (5). pg. 857-864

Snyder, M. & Swann, W.B. Jr. "Hypothesis-testing processes in social interaction" Journal of Personality and Social Psychology. 1978a, 36. 1202-1212

Snyder, M. & Swann, W.B. "Behavioral confirmation in social interaction: from social perception to social reality" Journal of Experimental Social Psychology. 1978b, 14. pg. 148-162

Steele, C.M. "Name calling and compliance" Journal of Personality and Social Psychology. 1975, 31. pg. 361-369

Stephan, W.G. "Intergroup Relations" en Lindzey, G. & Aronson, E. (eds.) The Handbook of Social Psychology. vol. II. Random House. Nueva York. 1985.

Stephan, W.G. & Stephan, C.W. "Intergroup anxiety" Journal of Social Issues. 1985, 41. pg. 157-175

Swann, W.B. & Hill, C.A. "When our identities are mistaken: reaffirming self conceptions through social interaction" Journal of Personality and Social Psychology. 1982, 42. pg. 59-65

Taylor, S.E. "A Categorization Approach to Stereotyping" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. & Etcoff, N.L. & Ruderman, A.J. "Categorical bases of person memory and stereotyping" Journal of Personality and Social Psychology. 1978, 36. pg. 778-793

Taylor, S.E. & Fiske, S.T. "Getting inside the head: methodologies for process analysis." en Harvey, J.H. & Ickes, W. & Kidd, R.F. (ed.) New directions in attribution research, vol. III. Erlbaum. Hillsdale, N.J. 1981.

Von Baeyer, C.L. & Sherk, D.L. & Zanna, M.P. "Impression management in the job interview: when the female applicant meets the male (chauvinist) interviewer" Personality and Social Psychology Bulletin. 1981, 7. pg. 45-51

Wilder, D.A. "Perceiving Persons as a Group: Categorization and Intergroup Relations" en Hamilton, D. (ed.) Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 1981.

Wilder, D.A. "Intergroup Contact: The Typical Member and the Exception to the Rule" Journal of Experimental Social Psychology. 1984, 20. pg. 177-194

Wilder, D.A. & Shapiro, P.N. "Role of Competition-Induced Anxiety in Limiting the Beneficial Impact of Positive Behavior by an Out-Group Member" Journal of Personality and Social Psychology. 1989, 56 (1). pg. 60-69

Weber, R. & Crocker, J. "Cognitive Processes in the Revision of Stereotypic Beliefs" Journal of Personality and Social Psychology. 1983, 45 (5). pg. 961-967.

Word, C.O. & Zanna, M.P. & Cooper, J. "The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction" Journal of Experimental Social Psychology. 1974, 10. pg. 109-120

Zanna, M.P. & Pack, S.J. "On the self-fulfilling nature of apparent sex differences in behavior" Journal of Experimental Social Psychology. 1975, 11. pg. 583-591

PARTE II: LOS ESTEREOTIPOS Y LA MEMORIA

CAPITULO VI. LA RELACION ENTRE ESTEREOTIPOS Y MEMORIA: PLANTEAMIENTOS TEORICOS E INVESTIGACION EXISTENTE EN LA LITERATURA.

1. Introducción

La relación entre ambos conceptos puede plantearse bajo dos enfoques distintos dependiendo del significado que le otorguemos a la palabra memoria.

En primer lugar podemos entender la memoria como un proceso y podemos preguntarnos en qué medida este proceso puede afectar a la estereotipia.

En segundo lugar podemos concebir la memoria como un conjunto de medidas experimentales (recuerdo libre, reconocimiento, etc.) que pueden ayudarnos a estudiar el fenómeno de la estereotipia. Ambas perspectivas están evidentemente relacionadas pero no son equivalentes. Por un lado, las medidas de memoria pueden ser producto de procesos que no necesariamente se inscriben dentro de la memoria. Por ejemplo, en algunos estudios de campo en los que la exposición a los estímulos no está controlada, las pruebas de memoria pueden estar reflejando el hecho de que personas con determinadas actitudes se han preocupado en buscar información coincidente con las mismas. En este caso las pruebas pueden no responder a una memoria preferencial sino a una exposición preferencial a un tipo de información, controlada por el propio sujeto.

Por otro lado, para investigar el proceso de la memoria las medidas de recuerdo o reconocimiento no son las únicas que se pueden emplear. Como veremos más adelante, se utilizan también

otras medidas relativas a procesos diversos en los que la memoria se supone juega un papel intermediador más o menos importante.

En este capítulo nos vamos a ocupar fundamentalmente de la memoria como proceso, para lo cual, tal como hemos referido, examinaremos a veces pruebas o variables dependientes que no son puramente de memoria. Esto puede introducir en ocasiones cierta complejidad y ambigüedad, puesto que no siempre queda claro hasta qué punto las diferencias entre estas medidas se deben a la memoria.

Más concretamente nos ocuparemos de lo que los psicólogos cognitivos llaman memoria a largo plazo, memoria inactiva o memoria latente, es decir de una memoria que trata de recuperar información que fue percibida y almacenada en el pasado. La mayor parte del tiempo hablaremos de memoria selectiva, es decir de cómo determinados tipos de información se recuperan con más facilidad que otros.

Recordemos que ya los clásicos como Lippmann y Allport hablaban de la memoria selectiva como un mecanismo de resistencia de los estereotipos al cambio. La llegada de la perspectiva cognitiva a la psicología social da la oportunidad de comprobarlo empíricamente. Dentro de las medidas que la psicología social toma de la cognitiva en un maridaje que se conoce como cognición social destacan de forma clara, junto al tiempo de reacción, las pruebas de memoria. Por la simplicidad de su aplicación son a menudo incluidas como variables dependientes incluso en estudios que consideran preferentemente otros procesos o variables. Se pretende así comprobar en qué medida la memoria puede ser un

proceso mediador en el fenómeno de interés. En estos casos, desgraciadamente la interpretación no es tan sencilla como la aplicación, y a veces no queda clara la influencia concreta de la memoria en el proceso.

Buena parte de la investigación relacionada con la memoria en cognición social se ha dedicado al recuerdo de información sobre una o varios individuos concretos, lo que se conoce como memoria personal ('person memory' en inglés). Los hallazgos en este campo a veces se extrapolan directamente al campo de las categorías sociales. Si pensamos en la concepción de esquema y en la ambigüedad de la definición del mismo, puede entenderse la pretensión de que tanto el referente a una persona como el referente a un grupo funcionen de forma parecida. Sin embargo, dar esto por supuesto es algo problemático desde nuestra perspectiva. Los procesos en los que se basa el recuerdo de información grupal y el propio salto inferencial de datos individuales al grupo del cual los individuos forman parte, pueden no dar los mismos resultados que la información individual. Hay de hecho alguna evidencia experimental que expondremos más adelante y que apunta en esta dirección. Además, los estudios sobre memoria relativa a personas están prácticamente siempre referidos a individuos inexistentes cuya imagen se crea ad hoc experimentalmente, mientras que los estudios sobre estereotipos trabajan en su mayoría con imágenes de grupos reales previamente conocidos por el sujeto experimental. Por tanto, aunque podamos citar en ocasiones estudios de memoria personal, éstos no constituirán nuestro foco de atención. En principio consideraremos en nuestro campo de

acción sólo a aquellas investigaciones que utilicen a grupos, o a individuos en cuanto pertenecientes a grupos sociales.

2. Memoria, imágenes y juicios

Un estereotipo es al fin y al cabo una imagen o un juicio de un grupo social, es decir de un conjunto de individuos que comparten una pertenencia grupal. Dado que casi nunca tenemos presente simultáneamente a la totalidad de los individuos que forman el grupo a la hora de formarnos un juicio sobre el mismo (lo cual suele ser por lo demás imposible por el elevado número de componentes de la mayoría de los grupos) es razonable pensar que la memoria de los rasgos y comportamientos de esos individuos concretos juega un papel relevante en la determinación de la imagen del colectivo.

No es óbice para este proceso mediador el hecho de que podamos no conocer personalmente a ninguno de los miembros de un grupo determinado; en este caso la memoria se referirá a los mensajes que nos hayan podido llegar sobre ellos (por ejemplo a través de los medios de comunicación), pero el carácter indirecto de esta información no menoscabará la importancia de la memoria en el resultado final.

Una de las bases teóricas en que se suelen apoyar los estudios que relacionan estereotipia y memoria es el ~~principio de la disponibilidad~~ ('availability' en el original) de Tversky y Kahneman (1973). Este heurístico tendría lugar cuando se utiliza la facilidad con que las cosas pueden ser traídas a la mente, es decir la disponibilidad, como indicador de la estimación de frecuencia o probabilidad. Según éste principio el juicio sobre la frecuencia de un tipo o clase de individuos en un colectivo viene en función de la disponibilidad en memoria de tales

individuos. A la inversa, es evidente que en la medida en que un elemento sea percibido en la realidad con mayor frecuencia será por ello más saliente y estará más disponible en la mente de sujeto. Entonces, la gente actúa como si lo contrario fuera igualmente cierto y asume que los miembros del grupo más disponibles en su mente son también los más frecuentes. Sin embargo, hay otros determinantes de la disponibilidad al margen de la frecuencia como son todos los otros factores que inciden en la saliencia (novedad, contraste con el marco de referencia, relevancia para la meta, etc.). Por ello tomar la disponibilidad como índice de la frecuencia puede inducirnos a una cierta distorsión de la realidad.

Otra de las referencias teóricas más frecuentes en la relación entre memoria y estereotipia la constituyen los modelos esquemáticos, es decir los que hacen referencia a un 'esquema'. Según éstos, es justamente la relación con el esquema la que determina que determinados tipos de información tengan un recuerdo preferencial, ya sea debido a su especial procesamiento en la codificación, a una recuperación más eficiente, o a ambas cosas.

Sin embargo, la relación entre la memoria y los juicios sociales no está ni mucho menos decidida.

En un influyente artículo, Hastie y Park (1986) enumeran tres posibles modelos que tratan de la conexión entre memoria y juicios: aquéllos en que la memoria causa el juicio (como en el caso de la disponibilidad); aquellos otros en los que es el juicio previo el que rige la memoria (los modelos esquemáticos,

por ejemplo); y aún aquéllos que postulan la independencia entre memoria y juicio, al menos en determinadas condiciones.

Hay una parte de la literatura que apoya esta idea de independencia entre la memoria y el juicio. Una muestra es el modelo de Anderson (1981; Anderson & Hubert, 1963) que defiende dos tipos de memoria para las tareas de formación de impresiones: una para el juicio, que se actualiza con cada nuevo elemento; y otra distinta de almacenamiento a largo plazo de los elementos individuales. Dreben, Fiske y Hastie (1979) replican los resultados de Anderson y Hubert, y encuentran además que a medida que transcurre el tiempo entre la exposición y el test se producen cambios considerables en el recuerdo libre, pero variaciones pequeñas en la impresión. Los estudios clásicos de Taylor y Fiske (1975, 1978) sobre el efecto de la saliencia en la percepción recordemos que arrojaban una influencia de la saliencia en determinados juicios que no iba acompañada de un recuerdo superior de aquellos elementos que hubieran apoyado esos juicios. Reyes, Thompson y Bower (1980) no encuentran una correlación entre la magnitud de la evidencia inculpatoria recordada sobre un acusado, y el juicio inmediato de culpabilidad. Sin embargo, cuando el juicio de culpabilidad se retrasaba sí se hallaba una correlación entre éste y el tipo de evidencia recordada.

Este último trabajo pone sobre el tapete una cuestión fundamental que debe tomarse muy en cuenta en estas investigaciones: el momento en el que se produce el juicio. Y en general, ésta ha sido una cuestión que la mayoría de los estudios no ha sabido controlar eficazmente, puesto que lo importante es

cuándo el sujeto se formula él mismo el juicio, y no cuándo se le demanda. Aunque el juicio se le pida al perceptor algún tiempo después de la exposición estimular, puede haber sido formado en el mismo momento de la exposición y simplemente recordado a la hora de responder. La situación se complica aún más si pensamos que este juicio formado inicialmente puede sesgar el recuerdo posterior de manera convergente.

Hastie y Park (1986) tratan de clarificar el panorama distinguiendo entre juicios 'en directo' que se producen al mismo tiempo que se perciben los estímulos, y juicios basados en el recuerdo, aquéllos sobre los que los sesgos de la memoria pueden operar. En su opinión, los segundos son mucho más infrecuentes que los primeros, por lo que los sesgos de memoria tendrían sólo una importancia relativa. Los juicios basados en el recuerdo serían más costosos cognitivamente por lo que la gente trataría de evitarlos. Y una de las maneras de hacerlo es, si se conoce previamente la naturaleza del juicio que se habrá de formar, ir elaborándolo a medida que se percibe, o sea convertirlo en un juicio 'en directo'. Un precedente de esta conceptualización teórica es la división que McArthur (1980) establece entre juicios directos, basados en la percepción, e indirectos, mediados por el recuerdo.

En sus investigaciones empíricas Hastie y Park (1986) encuentran que hay determinados tipos de juicios que se hacen espontáneamente (sobre la sociabilidad, por ejemplo); en estos casos no hay correlación entre el propio juicio y la memoria de información relevante para el mismo. Digamos que el juicio ya está hecho cuando se le pregunta al sujeto y no se recurre al

recuerdo para formularlo. Paralelamente, otros tipos de juicio más complejos no parecen elaborarse espontáneamente (la adecuación para una profesión determinada); éstos sí presentan una correlación significativa con el recuerdo de material relevante. Por otro lado, si se interfiere la formación directa del juicio por medio de presentar otra tarea concurrente (de tipo gramatical) que impida la integración de la información en una impresión conjunta, entonces reaparecen las correlaciones entre memoria y juicio incluso para dimensiones para las que en condiciones normales se da un juicio espontáneo (sociabilidad). En resumen, los autores parecen encontrar apoyo empírico para la distinción entre dos tipos de juicios, bien en directo, bien basado en la memoria.

Otra problemática relacionada con la conexión de la memoria y el juicio es la posibilidad de que este último sea producto no de un recuerdo de la información original, sino del recuerdo de un juicio previo emitido sobre la misma. Toda una línea de investigación se ha dedicado a investigar esta posibilidad. Carlston (1980) por un lado, y Lingle y Ostrom (1979) por otro, obtienen resultados que apuntan a que el juicio posterior es función tanto del juicio previo como del recuerdo de la información. En un artículo posterior Lingle, Dukerich y Ostrom (1983) ofrecen un modelo que se basa en la recuperación del juicio anterior, más el intento de recuperación de información desconfirmante del mismo. Si esta última no se encuentra, el juicio anterior queda convalidado.

Paradójicamente, resulta que por una parte si el juicio es retardado existe la posibilidad de que un juicio anterior lo

afecte; pero por otra parte (según vimos en la investigación de Reyes, Thompson y Bower, 1980), en las ocasiones en las que el juicio inmediato es en principio independiente de la memoria es precisamente cuando el mismo se retarda que empieza a ser mediado por ésta.

Otra explicación alternativa a una vinculación entre memoria y juicio, en este caso alternativa a la hipótesis de que el juicio (un estereotipo) sesgue la memoria de ítems relevantes, es la que menciona Bodenhausen (1988, pg. 726-727) en el sentido de que a veces el estereotipo puede ser tomado en sí mismo como evidencia directa en un juicio sin necesidad de actuar indirectamente sobre la información. Por ejemplo, si se recibe información sobre un acusado, el hecho de que el mismo pertenezca a una minoría étnica marginal puede hacer que el veredicto de los sujetos sea automáticamente condenatorio precisamente por su pertenencia grupal, sin necesidad de que esto incida o filtre el resto de la información que se recibe.

En suma, las conclusiones que queríamos extraer de toda esta excursión teórica son las siguientes. En primer lugar, y pese a que la mayoría de los estudios que hemos examinado corresponden al área concreta de la formación de impresiones y no pueden extrapolarse sin más a nuestro campo, debemos concluir que la relación entre la memoria y los juicios sociales, la estereotipia entre ellos, no está del todo clarificada. Pese a que parece evidente que en determinadas condiciones la memoria de individuos concretos ayudará a determinar la imagen del grupo, y a la inversa ésta podría mediar la memoria de información

relevante, la conexión entre ambos extremos dista de ser automática.

En determinadas condiciones, se producen juicios directamente cuando se percibe la información y son estos juicios los que pueden marcar la imagen grupal independientemente del recuerdo de la información relevante. Esta posibilidad se acentúa cuando se trata de dimensiones de juicio social que se producen espontáneamente, como la sociabilidad, o cuando el sujeto sabe de antemano la dimensión sobre la que se producirá el juicio. También se da el caso a menudo que la base de un juicio social sea un juicio anterior sin recurrir al recuerdo de la información que originó a este último.

Por otro lado, el hecho de que un suceso se recuerde mejor que otro no implica necesariamente que su impacto sobre el estereotipo vaya a ser mayor. Con frecuencia los mismos procesos cognitivos que provocan una mayor atención, análisis y elaboración de un ítem, y por tanto un incremento de la posibilidad de recordarlo, desembocan en la disminución del valor del mismo como evidencia. Por ejemplo, y como veremos más adelante, la necesidad de explicar un suceso desconfirmante para el propio estereotipo puede desencadenar un proceso que desemboque en una atribución causal externa del mismo, la cual invalidará su poder desconfirmatorio. Sin embargo este mismo procesamiento convertirá al suceso en muy recordable.

Podemos decir que la relación entre la memorabilidad de sucesos o individuos y su influencia en el estereotipo es probablemente asimétrica, por cuanto usualmente los sucesos que tienen un impacto considerable en el estereotipo son a la vez

bien recordados, mientras que la función inversa no es tan cierta. A menudo un hecho o un individuo muy bien recordado carece sin embargo de influencia por ser catalogado como excepción, atribuido a causas externas, etc.

La segunda conclusión que queremos recoger es que, si hay que considerar con precaución la relación entre memoria y juicio social, con mucha mayor cautela habrá que tomar los estudios que presentan juicios sociales como medidas indirectas de memoria, al presumir que ésta influye sobre los mismos. Si la relación entre memoria y juicio es problemática, es todavía mucho más arriesgado tomar al segundo como índice de la primera. Las teorías que defiendan una mediación de la memoria deberían presentar pruebas de memoria para avalar su hipótesis. .

En cualquier caso podemos afirmar que, en la medida en que la memoria y la estereotipia estén relacionadas, es el distinto nivel de recuerdo de diversos tipos de información, lo que hemos llamado memoria selectiva, lo que determina el interés de la memoria para el estudio psicossociológico de los estereotipos. Si la memoria fuera igual para los distintos tipos de información y el recuerdo de éstos fuera decayendo a la misma velocidad, no tendría sentido que los psicólogos sociales, ni siquiera aquellos de inspiración cognitiva, se ocupasen de ella.

Esta memoria selectiva puede incidir bien en la formación de estereotipos nuevos, bien en el mantenimiento o el cambio de los estereotipos existentes.

3. La memoria en la formación de estereotipos

La atención teórica y empírica ha estado centrada en mecanismos tendentes a la perpetuación de los estereotipos, para verificar el modo por el que la famosa rigidez de los estereotipos pudiera tener lugar. Con todo, algunos autores se han ocupado también de cómo la memoria podría influir en la creación de estereotipos.

Los mecanismos por los que determinados tipos de materiales llegan a ser más salientes que otros pueden hacer que se establezca una asociación entre los miembros de un grupo y un tipo de material. De acuerdo al principio ya descrito de la disponibilidad, la información más disponible por diversas razones puede llegar a ser considerada también como más frecuente generando por ello una asociación de este tipo.

Rothbart y colaboradores (1978) estudiaron experimentalmente si la mayor extremosidad de los elementos a recordar aumentaba también la percepción de frecuencia de los mismos. Lo hicieron tanto con estímulos físicos (altura de una serie de individuos) como con estímulos sociales (criminalidad) y se obtuvieron resultados convergentes. En el último caso, se les presentó a los sujetos una lista de 50 conductas cada una de las cuales la realizaba supuestamente un individuo diferente. Entre éstas había diez acciones delictivas. En una de las condiciones los delitos eran menores (hurto, etc.) mientras en la otra eran delitos graves (asesinato, etc.). Después de ver las 50 frases, se les preguntaba a los sujetos sobre el número de individuos que llevaban a cabo actos delictivos y se les pedía que recordaran todas las conductas que pudieran. Aquellos que habían sido

expuestos a crímenes graves los recordaban mejor que los que habían visto crímenes leves, y estimaban que un mayor número de individuos habían cometido crímenes. En términos prácticos esto significa que los miembros extremos de un grupo desempeñan un papel proporcionalmente mayor en la imagen del mismo. Por ejemplo, una minoría de sujetos extremos podría afectar al estereotipo del grupo en su conjunto de una forma mucho más intensa de la que se desprendería en buena lógica de su peso numérico dentro del mismo. Esto implicaría una polarización automática de las imágenes de los grupos, pero no nos resuelve mucho del problema de la creación de estereotipos porque, al ser un mecanismo general de aplicación a todos los grupos, no puede explicar por qué surgen estereotipos de un determinado contenido para un grupo pero no para otro. A lo sumo explicaría la polarización de la imagen de un grupo a partir de una diferencia previa con el resto.

Por otro lado, podríamos ir más lejos al afirmar que el hecho de que la extremosidad sea percibida como equivalente a la frecuencia no debe tener un impacto excesivo en los estereotipos puesto que posiblemente ambos conceptos deben jugar un papel en los mismos. Es decir, para asignar un rasgo a un grupo, probablemente sea tan importante el número de miembros a los que pueda calificarse con ese rasgo como el grado en que lo posean. No hay razones para pensar que la frecuencia sea la única dimensión relevante, entre otras cosas porque la atribución de un rasgo no es algo dicotómico sino gradual. Por tanto, la pregunta de la proporción de miembros con una característica es sólo una de las preguntas relevantes para medir un estereotipo.



En la utilización de estimadores de frecuencia como indicadores de un proceso de memoria hay un salto, porque si bien es razonable suponer una incidencia de la memoria en este juicio de frecuencia, no se puede asegurar que ésta sea el único determinante. Ya volveremos sobre este tema más adelante.

En otro experimento de este mismo artículo, los autores también abordan la problemática de la disponibilidad. En este caso los sujetos observaron también una serie de rasgos positivos y negativos asignados a individuos. Un factor en el diseño lo constituía la sobrecarga cognitiva, es decir el volumen total de rasgos, alto en una condición y bajo en la otra. Otro factor lo constituía la atribución de cada rasgo bien a un individuo diferente, con un mismo rasgo atribuido a diversos individuos (condición de repetición única); o bien de cada rasgo a un solo individuo, con lo que esa frase (asignando el rasgo a ese mismo individuo) se repetía varias veces (condición de repetición múltiple). El conjunto de los rasgos era el mismo para las dos condiciones de atribución. El tercer factor era la proporción de repeticiones de rasgos positivos y negativos que podía ser equilibrada, o sesgada hacia la repetición de los rasgos positivos o los negativos. Después de la presentación se les pedía que estimaran la proporción de personas positivas, neutras y negativas de todo el conjunto; que recordaran los adjetivos con formato de recuerdo libre; y que evaluaran la deseabilidad del grupo de individuos en general.

La estimación de la proporción de personas deseables e indeseables variaba, lógicamente, con el número de personas positivas o negativas en la condición de presentación única,

mientras que no lo hacía, o no en la misma medida, en la condición en que los rasgos se repetían con el mismo individuo (de modo que había individuos concretos a los que se calificaba varias veces con el mismo rasgo pero el número de individuos positivos y negativos no variaba con la repetición de los rasgos positivos o de los negativos). Sin embargo esto, que es la respuesta normativa y esperable, sólo se producía cuando la carga de la memoria era baja. En situación de sobrecarga, la estimación cambia con la proporción de repeticiones, independientemente de si estas repeticiones de rasgo fueron atribuidas a distintos individuos o al mismo. En otras palabras, los sujetos son incapaces de distinguir los rasgos atribuidos a un individuo de los atribuidos a otro, y utilizan el heurístico de la disponibilidad.

Los datos de recuerdo libre son paralelos pero no alcanzan significatividad estadística, quizá entre otras cosas porque hay un efecto de techo en la condición de baja carga de memoria con un recuerdo muy alto. De todas formas hay que hacer notar que los resultados del recuerdo no tienen que ser necesariamente iguales a los de las estimaciones puesto que el recuerdo es de rasgos (independientemente de a quién se atribuyan) y la estimación corresponde a sujetos. Por tanto, no tiene por qué haber siempre un recuerdo diferencial para que se produzca una estimación diferencial. Lo que sí es cierto es que en la condición de sobrecarga se recuerda lógicamente más a unos adjetivos u otros según cuáles hayan sido repetidos varias veces. Esto avala la posibilidad de que esta memoria diferencial se refleje en la disponibilidad y en las estimaciones.

En cuanto a la valoración del conjunto de los individuos, los resultados salen idénticos a los de la estimación de frecuencia de personas deseables e indeseables. Es decir que en la condición de baja carga de memoria la valoración mejora con la repetición de los rasgos positivos y viceversa, siempre que cada repetición se refiera a un individuo distinto. Esto no sucede en cambio cuando las repeticiones afectan al mismo individuo, en cuyo caso la valoración permanece constante. Hay que tomar en consideración que la repetición del mismo rasgo asignado al mismo individuo probablemente no será tomada por los sujetos como una mayor extremización en la atribución del rasgo a este individuo concreto sino simplemente como una repetición del estímulo.

Por otro lado, en la condición de alta sobrecarga, la valoración del grupo depende exclusivamente del número de repeticiones positivas o negativas, independientemente de a quién se atribuyan (mismos individuos u otros nuevos). Probablemente porque el sujeto no recuerda a quién se asignaba cada rasgo.

Los autores interpretan todo este conjunto de datos en el sentido de que los sujetos organizan la percepción de un grupo alrededor de las características de sus miembros individuales, excepto cuando la sobrecarga cognitiva obliga a construir la percepción acerca de las características del grupo como un todo indiferenciado, utilizando el heurístico de la disponibilidad.

En una crítica análoga a la que realizamos en el experimento anterior, este resultado debe ser cualificado por el hecho de que la estimación que se pedía a los sujetos demandaba explícitamente la proporción de sujetos de un tipo u otro, con lo cual resulta un tanto tautológico mantener que los sujetos organizan en

general su percepción en base a los individuos. Que la tarea que se pide resulte cognitivamente imposible por excesiva en la condición de sobrecarga, y el sujeto tenga que recurrir a un heurístico, no significa que en caso contrario la estrategia general sea la basada en los individuos. En cuanto a la valoración del grupo, ésta parece una medida dependiente mejor orientada para hablar de estrategias de percepción (individual o indiferenciada) y apoyar así la versión de los autores, pero tiene el inconveniente de que al ser rellenada en tercer lugar, podría muy bien estar contaminada por la estimación previa que se ha hecho de la proporción de individuos deseables e indeseables.

En cualquier caso, la conclusión fundamental de esta investigación es la proclividad a usar heurísticos como la disponibilidad en situaciones de sobrecarga cognitiva. Esto puede provocar que concedamos un excesivo peso a individuos de los que recibimos información con frecuencia pero que no por ello son más representativos de su grupo.

3.1 La correlación ilusoria basada en la distintividad

Un conjunto de investigaciones que también apuntan a un mecanismo de creación de estereotipos lo constituyen los estudios sobre la correlación ilusoria, específicamente la correlación ilusoria basada en la distintividad, ya que como ya veremos existe además otra variante de la misma.

El creador del concepto dentro de la psicología cognitiva es Chapman (Chapman, 1967; Chapman & Chapman, 1967, 1969), quien lo introdujo a finales de los 60 para definir a la percepción de una

correlación entre dos clases de sucesos que en realidad no están correlacionados o lo están en menor medida de la percibida. Chapman encontró por ejemplo que presentando a los sujetos diferentes pares de palabras y luego preguntándoles sobre la frecuencia de aparición de los mismos, determinados pares eran percibidos con mayor frecuencia de aquélla con la que en realidad habían aparecido. Estos pares estaban compuestos de palabras más largas de lo normal, lo cual las hacía distintivas, o bien de palabras que tenían una asociación previa en la vida normal (huevos y panceta por ejemplo).

3.1.1 El estudio pionero de Hamilton y Gifford

En 1976 estos dos autores aplican el principio a la psicología social para ver en qué medida el mismo puede ser un mecanismo de creación de estereotipos sociales.

El procedimiento experimental es el siguiente. Se les informa a los sujetos de que la investigación está referida a cómo la gente procesa y retiene información visual. Se les presentan frases de una en una, cada una de las cuales contiene el nombre de un individuo, su pertenencia a un grupo (A ó B) y una acción desempeñada por el mismo que puede ser bien positiva o negativa. Estas frases pueden referirse tanto a cuestiones de sociabilidad como de capacidad. Algo más de dos tercios de las acciones son positivas y las restantes negativas de modo que predominan las primeras. Dos tercios de las conductas se refieren a miembros de un grupo (Grupo A), y el otro tercio a miembros del otro grupo (Grupo B). Para hacer esto verosímil se les dice a los sujetos que en la realidad el grupo A es mayor que el B por lo

que al realizar una muestra en la población han salido más representantes del primero que del segundo. En resumen, los comportamientos quedan de la siguiente forma.

GRUPOS

		A	B	
C O N D U C T A S	+	18	9	26
	-	8	4	12
		26	13	

Los actos atribuidos a cada uno de los grupos fueron equiparados en cuanto a su grado de positividad y negatividad, tal que ambos deberían ser evaluados de manera parecida de acuerdo a esta información.

Tras la presentación de las frases se pide a los sujetos que evalúen a uno y otro grupo en unas escalas de rasgos que incluyan distintas dimensiones. A renglón seguido se les dan de nuevo los comportamientos, esta vez sin que aparezca quién lleva a cabo cada uno, y los sujetos han de tratar de recordar el grupo al que pertenecía el actor y asignar por tanto cada acción a uno de los grupos. La última tarea consiste en estimar, ofrecidos los totales para cada grupo, cuántas de las conductas eran negativas en cada grupo. El orden de las variables dependientes variaba excepto que la estimación de frecuencias iba siempre en último lugar. Se eliminan del análisis a los sujetos que en las atribuciones de las frases a los grupos asignan, en contra de la distribución real de los estímulos, más actos negativos al grupo

B que al A. Esto se hace porque si los sujetos creen que el grupo B es mayoritario obviamente no pueden percibir la distintividad debida a la infrecuencia de este grupo.

La hipótesis consistía en que los actos negativos, minoritarios respecto al total puesto que la mayoría eran positivos, realizados por miembros del grupo minoritario (el B) serían especialmente salientes. Esto sería debido a la co-ocurrencia en los mismos de dos fuentes de distintividad debidas a la infrecuencia: la del grupo y la de la conducta.

Como consecuencia de esta saliencia especial los comportamientos negativos de miembros del grupo B recibirían una atención especial, y serían codificados y posteriormente recordados de manera preferente. En las variables dependientes esto se reflejaría en una mayor atribución de conductas negativas al grupo B, en una mayor estimación del número de conductas negativas realizadas por el grupo B, y en una peor evaluación de ese grupo en las escalas. En definitiva se habría formado una correlación ilusoria entre el grupo B y las acciones negativas, una correlación que no se sostendría en la realidad puesto que la proporción de actos positivos y negativos es idéntica para ambos grupos. De aquí se derivaría la conclusión de que los estereotipos y en general la percepción de grupos sociales podrían nacer de mecanismos puramente cognitivos.

El análisis del experimento dio los siguientes resultados.

La atribución de las conductas a grupos se analizó por medio del coeficiente ϕ , que es una especie de coeficiente de correlación pensado para tablas de contingencia. Su valor oscila entre 0 si no hay asociación entre las dos variables y 1 ó -1 (el

signo es arbitrario) en el caso de que la asociación sea máxima y cada valor de una variable se dé sólo junto a uno de los valores concretos de la otra variable y viceversa. En nuestro caso, como la proporción de comportamientos positivos y negativos es la misma para ambos grupos el índice ϕ es igual a 0 en los estímulos. Se trata ahora de saber si en la percepción de los sujetos se conserva esta falta de relación entre la pertenencia al grupo y la positividad o negatividad de las acciones, es decir si en el producto de esta percepción ϕ sigue siendo 0. Para ello se construye para cada sujeto una tabla de contingencia similar a la ofrecida más arriba, pero colocando en ella ahora en vez de el número real de estímulos de cada clase el correspondiente al número de frases de cada tipo atribuidas por el sujeto a cada grupo. A continuación se calcula el coeficiente ϕ para cada sujeto y se verifica si la distribución de estos ϕ es significativamente distinta de 0.¹ De acuerdo a nuestras casillas el índice ϕ se calcularía de la siguiente forma. (Se incluye la fórmula puesto que después se hará referencia a la misma en la argumentación.)

		GRUPOS		
		A	B	
C O N + D U C T - A S		a (18)	b (9)	ϕ =
		c (8)	d (4)	$\frac{(b \times c) - (a \times d)}{\sqrt{(a+b) \times (c+d) \times (a+c) \times (b+d)}}$

¹. Para poder aplicar un test normal de significación a una distribución que corresponde en realidad a un coeficiente de correlación se recurre a la transformada de Fisher de la distribución de los ϕ .

ATRIBUCION DE FRASES
A GRUPOS

	A	B
C O N D U C T A S +	17,5 (18)	9,5 (9)
-	5,8 (8)	6,2 (4)

Si de acuerdo a la hipótesis se sobreestima el número de frases negativas atribuidas al grupo B, entonces el valor del coeficiente ϕ debe ser negativo y significativamente

distinto de 0. El resultado fue precisamente ése. La interpretación del mismo en sentido convergente con las hipótesis viene avalada por el hecho de que los actos negativos atribuidos al grupo B superan al número real que aparecía en los estímulos, y porque la proporción de frases negativas sobre las positivas es mayor en grupo B que en el A.

En cuanto a las estimaciones de frecuencia, presentan un patrón similar, con un porcentaje estimado de comportamientos negativos para el grupo B superior al real, pero menos extremo. Los análisis de varianza sobre las desviaciones de las estimaciones con respecto a las frecuencias reales no dan un resultado significativo. La media de los coeficientes ϕ de cada sujeto calculada con arreglo a estas estimaciones tampoco es significativamente distinta de 0 aunque se aproxima ($p < 0,10$).

Por último, las evaluaciones de los grupos en escalas son más altas para el grupo A que para el grupo B tanto en escalas de capacidad como de sociabilidad, tal como muestran los análisis de varianza. Esto concuerda una vez más con las hipótesis pues un procesamiento preferente de los actos negativos del grupo B debe redundar en una peor valoración del mismo.

A continuación Hamilton y Gifford llevan a cabo un segundo experimento cuyo diseño y modo de análisis es prácticamente igual al primero excepto por el hecho de que ahora la mayoría de los comportamientos son negativos y la minoría positivos. Otras dos diferencias menores son el evitar la mención a que el grupo B es más pequeño en la realidad, para impedir posibles asociaciones sobre cómo son las minorías; y el preguntar en la estimación de frecuencias por el número de comportamientos positivos, que son en este caso los salientes por su infrecuencia.

Los resultados salen paralelos al experimento anterior, y se produce ahora una correlación ilusoria entre el grupo B (minoritario) y las conductas positivas (infrecuentes). Esta queda reflejada en la atribución de frases (coeficiente ϕ significativamente superior a 0); en las estimaciones de frecuencia de frases negativas (desviación del valor real significativamente superior en B en relación a A); y en una evaluación más positiva del grupo B que del A. El coeficiente ϕ calculado con las estimaciones de frecuencia no llega sin embargo a ser significativo.

En resumen, la interpretación conjunta de estos dos experimentos reside, para sus autores, en el hecho de que la co-ocurrencia de miembros de un grupo minoritario que lleven a cabo una conducta minoritaria, ya sea positiva o negativa, puede crear en los perceptores (debido a la saliencia que adquieren tales elementos) una correlación entre el grupo y la conducta que no existe en la realidad. De esta forma se produciría el surgimiento de una creencia estereotípica sobre un grupo provocada exclusivamente por motivos cognitivos. Hamilton y

Gifford afirman que el 'fondo de verdad' que los antiguos teóricos de la estereotipia veían en el corazón y en el nacimiento de un estereotipo ya no sería necesariamente un prerequisite del mismo. Como ejemplo, los autores especulan con que la mayoría blanca puede desarrollar estereotipos negativos sobre las minorías, ya que por un lado los miembros de éstas son salientes si tenemos en cuenta que la interacción con los mismos no es frecuente, y por otro lado las conductas negativas se supone que son también más infrecuentes y salientes que las positivas. Así, se formaría una asociación entre minorías y negatividad que no tendría base real.

Relacionado con esto viene el hecho constatado en muchos países de que los medios de comunicación sólo usan la pertenencia étnica de un criminal cuando es minoritaria y no cuando es mayoritaria. La pertenencia a la minoría es más 'informativa' puesto que al ser más inusual tiene un mayor valor diagnóstico. Digamos que al identificar a un individuo nos permite acotar el campo mucho más el saber que es miembro de una minoría que si se trata de una mayoría. Cuanto más pequeña sea la minoría mayor será el valor diagnóstico. Por otro lado, en los medios de comunicación la pertenencia a la mayoría se da por supuesta y sólo se señala explícitamente a la pertenencia a una minoría. Sin embargo, esta forma de presentación puede desembocar en una asociación espúrea entre minorías y crimen u otros actos negativos. Con todo, este sería un mecanismo ajeno a la correlación ilusoria que acabamos de ver, ya que se basaría en una presentación diferencial de los datos (de la pertenencia), y al contrario que la misma no tendría un origen cognitivo sino social.

El estudio de Hamilton y Gifford es original y sus resultados parecen muy adecuados a sus hipótesis. Sin embargo, su planteamiento y su modo de operacionalizarlo tienen ciertas limitaciones. Veamos ahora algunas de ellas:

a) Se toman las acciones de cada uno de los grupos en su totalidad (tantas son positivas, tantas negativas) pasando por alto el hecho de que se presentan secuencialmente. El supuesto del que parece que se parte es que el sujeto incorpora todos los ítems de forma indiferenciada y más tarde, cuando se le solicita una estimación, valoración o reconocimiento, echa mano de los mismos en su memoria en función de la frecuencia de cada tipo. Sin embargo, lo lógico es pensar que el sujeto se va haciendo una imagen del grupo a medida que va recibiendo las frases y no espera a la última para comenzar. Por tanto, una cuestión como el orden de las frases, y más concretamente cuáles sean las primeras para cada grupo, es fundamental para determinar la imagen que se va a ir formando el perceptor y el posterior encaje de las siguientes frases en la imagen inicial. Dejar esto al azar de una ordenación aleatoria no nos resuelve el problema.

Además, los autores hablan de procesamiento y codificación privilegiados para los estímulos infrecuentes. Pero una clase de estímulos no es frecuente ni infrecuente para el perceptor al menos hasta que han pasado un buen número de estímulos. Y esta percepción de frecuencia dependerá de la ordenación de las primeras frases. Por ejemplo, si en el grupo B los comportamientos negativos son infrecuentes, pero la segunda frase corresponde a una conducta negativa, es seguro que ésta

no va a ser procesada ni codificada, al menos inicialmente, como infrecuente. Y esto, que es ignorado en este estudio, debería tenerse en cuenta al ver el recuerdo de cada ítem.

b) Se toman las tres medidas dependientes, reconocimiento, estimación de frecuencia y evaluación, prácticamente como si fueran equivalentes entre sí y respondieran a un único proceso. Sin embargo, unas tareas son intrínsecamente distintas de otras lo que podría producir, como veremos en estudios posteriores, resultados diferentes. En este punto también podemos preguntarnos hasta qué punto no podría darse el modelo citado de Anderson (1981) de los dos tipos independientes de memoria, especialmente en el caso del juicio evaluativo. Esto dependerá entre otras cosas de en qué medida el sujeto se vaya formando una impresión sobre la marcha y sobre qué dimensiones exactamente. En definitiva, conceptualizar de igual modo a las tres tareas, y suponer que las tres estarán basadas en la memoria en el mismo grado, puede esconder diferencias importantes.

c) Se postula un mecanismo de procesamiento diferencial para los materiales frecuentes e infrecuentes, que debe producir un mejor recuerdo de estos últimos.

"Si, como se ha argumentado antes, los sujetos atienden a y codifican diferencialmente la información contenida en sucesos estímulares que co-ocurren infrecuentemente, entonces deberían ser más capaces de recordar exactamente la pertenencia grupal en el caso de las conductas indeseables realizadas por miembros del Grupo B."²

². Hamilton & Gifford (1976) pg. 398

La única referencia que se hace en el artículo a la cuestión de la corrección en el recuerdo es un cálculo de la proporción de frases de cada una de las cuatro casillas que fue reconocida correctamente. Esta proporción de reconocimientos exactos se compara con la proporción esperable al azar y se obtiene que en la casilla donde confluyen las infrecuencias (grupo B negativo en el primer experimento, y B positivo en el segundo) la mejora respecto al azar es más alta que en las demás. Sin embargo, a nuestro juicio la probabilidad al azar que se ofrece está mal calculada. Esta probabilidad debe tener en cuenta tanto la distinta probabilidad de acierto al azar de los ítems de un grupo y de otro (dado que un grupo es más numeroso), y el hecho de que al sobreatribuir frases al grupo B, y por tanto subatribuirlas al grupo A, aumenta artificialmente la probabilidad de éxito para el primer grupo y disminuye paralelamente para el segundo. Digamos que al atribuir 6 frases negativas de media al grupo B (en vez de 4 como sería lo justo) la probabilidad de que las originales negativas de tal grupo se encuentren entre las elegidas sube automáticamente. Y al tomar como probabilidades iniciales las atribuciones empíricas totales de los sujetos, en vez de tomar por un lado las de las frases negativas y por otro lado los de las positivas, Hamilton y Gifford no compensan suficientemente en su probabilidad al azar el hecho referido de la sobreatribución al grupo B. La probabilidad corresponde al acierto o no en la asignación al grupo, pero las frases no pueden obviamente ser cambiadas de positivas a negativas,

por lo que deben calcularse probabilidades independientes para las dos. Más concretamente, teniendo en cuenta que la frecuencia media de asignación de las frases negativas a B es de algo más de 6 frases en vez de las 4 originales (ver tabla anterior) la probabilidad al azar de acertar en la atribución correcta de las auténticas frases negativas de B no es 0,40 como aparece en el artículo sino casi 0,52. Recalculando de esta forma las probabilidades aleatorias se comprueba que no son las negativas de B las que tienen un mayor incremento del acierto respecto al azar sino las conductas positivas del mismo grupo. Por tanto, puede decirse que se atribuyen más comportamientos negativos a B pero no que hay un mejor recuerdo de los mismos, lo cual debilita la interpretación teórica de los resultados. Exactamente lo mismo, pero en sentido contrario claro, ocurre en el segundo experimento.

De cualquier modo, se echa en falta un análisis sistemático de los aciertos y errores, con pruebas estadísticas que permitan fundamentar mejor el acierto relativo del recuerdo de los distintos materiales.

d) Si la correlación ilusoria es producto de la saliencia y la codificación especiales de determinados materiales (que provocan a su vez una sensación subjetiva de mayor frecuencia), el mejor modo de medir estos procesos hubiera sido a través del recuerdo libre. El recuerdo libre permite además un análisis más claro y detallado de la exactitud en el recuerdo (aciertos, olvidos, fallos en la atribución, invenciones).

e) En varias de las medidas hay una dependencia entre los valores de varias casillas, no ya en el sentido perceptivo de que una percepción selectiva de determinados ítems podría reducir bajo determinadas condiciones el procesamiento de otros ítems, sino en un sentido matemático. En las atribuciones de frases a grupos la asignación de una frase más a un grupo implica obviamente la asignación de una menos al otro, especialmente bajo este modelo en el que no parecen permitirse (o al menos no se consignan) los 'no sabe/ no contesta'.

Por otro lado, en las estimaciones de frecuencia en las que se dan los totales de cada grupo, la dependencia está en las columnas en vez de en las filas: una estimación más alta de las conductas positivas de un grupo por ejemplo conlleva una estimación más baja de sus conductas negativas. Indudablemente, se decidió proporcionar los marginales de filas o columnas antes de la pregunta para proporcionar un marco común a las estimaciones de los sujetos y evitar una varianza excesiva. Pero esto no se consigue sin inconvenientes. La dependencia entre casillas supone multiplicar en magnitud cualquier efecto que se obtenga artificialmente, especialmente con índices que toman en cuenta las 4 casillas a la vez, como el ϕ . En principio, tal índice está pensado al igual que X^2 para tablas de contingencia producto de un muestreo aleatorio, es decir con casillas independientes en su extracción.

f) Además de lo dicho arriba, el índice ϕ no responde exactamente a la hipótesis planteada por los autores. La función original de dicho coeficiente es medir, como coeficiente de correlación, la relación entre dos variables. Para ello ha de tener en cuenta las cuatro casillas y las relaciones entre las mismas. La hipótesis de Hamilton y Gifford en cambio concierne a una sola casilla, la de la co-infrecuencia. Conviene tener en cuenta las otras casillas en su conjunto si la medida no está acotada (es decir si no hay límites prefijados a la misma), por si hubiera sobre o subestimación de todas ellas en cuyo caso no podría sostenerse la especial saliencia de la casilla infrecuente. Sin embargo no tiene sentido emplear un índice cuya hipótesis nula (cuando su valor es 0) implica una relación concreta entre casillas. El índice ϕ se verá afectado no sólo por el aumento de la casilla que nos interesa sino por cualquier fluctuación importante de otras casillas que en principio no son de nuestro interés. Por ejemplo en la atribución de frases a grupos en el primer experimento (ver tabla anterior), el valor de ϕ se ve disminuido (lo cual favorece la hipótesis de los autores) por la subestimación de la casilla de las frases desfavorables del grupo A. Si recordamos la fórmula de ϕ vemos que cualquier disminución de B positivo o de A negativo impulsan el valor del coeficiente en la misma dirección que un incremento de B negativo.

En el capítulo donde exponemos nuestra investigación experimental proponemos otra medición alternativa, con la

intención de contrastar la hipótesis sin verse afectado por estos otros fenómenos.

g) La investigación parte de que los perceptores categorizarán las frases en términos de positivo/ negativo. Sin embargo, los sujetos pueden quizá utilizar otras dimensiones alternativas de categorización que interfieran o no con la evaluativa. Sería interesante probar el fenómeno con otras dimensiones, especialmente descriptivas, ya que el mismo tiene aparentemente un origen puramente cognitivo.

h) Se eliminan del análisis los sujetos que atribuyen más comportamientos al grupo B que al A, puesto que éstos no pueden obviamente percibir al grupo B como saliente, al menos en lo que toca a la frecuencia. Por la misma lógica se podían haber eliminado también a aquéllos que estimen un mayor número de comportamientos negativos que positivos (experimento 1).

Este procedimiento encaja dentro de la lógica de asegurarse de la saliencia. Sin embargo, hay que darse cuenta de que al hacer esto ya no estamos hablando, estrictamente, del efecto de la presentación de estímulos infrecuentes sino del efecto de la percepción de tal infrecuencia. Esto reduce el poder de generalización a situaciones normales puesto que hay que asegurarse antes de que la infrecuencia es percibida así. El descarte afecta en el segundo experimento nada menos que a 17 de un total de 70 sujetos, es decir prácticamente a un cuarto de la muestra.

Por otra parte, los autores relatan que los análisis que incluyen a estos sujetos dan resultados muy similares a los que no los incluyen. Curiosamente, sin embargo, estos sujetos deberían proporcionar unos resultados distintos puesto que, ya que no perciben la infrecuencia, tampoco deberían otorgar mayor saliencia a la casilla infrecuente.

1) Por último, una cuestión menor. El ~~orden de las medidas dependientes~~ se varía de unos casos a otros, excepto en la estimación de frecuencias que siempre aparece en último lugar. Como la atribución de las frases aparece siempre con anterioridad, esto significa que la estimación se hace tras dos exposiciones estimulares de las conductas (aunque no de los actores). Además, las atribuciones realizadas anteriormente de los comportamientos a los actores, erróneas o no, pueden influir sobre la estimación. Todo esto haría aconsejable variar por si acaso también el orden de presentación de esta medida.

Al margen de todas estas observaciones sobre el diseño y el método experimental, la objeción fundamental que ha despertado esta perspectiva de las correlaciones ilusorias basadas en la distintividad de la infrecuencia obedece a la propia meta que se marcaron sus autores: la posibilidad de generación de estereotipos por mecanismos exclusivamente cognitivos. No puede decirse que Hamilton y Gifford pretendieran que este fuera el modo de creación de estereotipos por excelencia, ni siquiera el más importante.

"El presente estudio fue conceptualizado como una investigación de las bases cognitivas de la formación de estereotipos, y los resultados indican que las percepciones de diferencias grupales pueden estar basadas en ciertas características del modo en que la gente procesa información sobre otros. Obviamente, esto no implica negar, o siquiera cuestionar, la importancia de las bases de los estereotipos aprendidas socialmente o transmitidas culturalmente, y no estamos sugiriendo que los estereotipos actuales se deban en la misma medida a sesgos del procesamiento de la información y a estos mecanismos de aprendizaje. Los resultados indican, sin embargo, que no toda la estereotipia se origina necesariamente en los procesos de aprendizaje y motivacionales enfatizados en la literatura sobre estereotipos."³

A pesar de las cautelas, a muchos les parece excesiva la idea de que un estereotipo relevante socialmente tenga una génesis exclusivamente en un sesgo cognitivo. Tajfel, pionero del enfoque cognitivo, es uno de los que critica con el tiempo la evolución exclusivamente cognitiva e incluye específicamente entre sus críticas el artículo de Hamilton y Gifford (Tajfel, 1984. pg. 172).

En nuestra opinión, sin negar la existencia ni la incidencia de los sesgos cognitivos, es importante reflejar la primacía de los procesos sociales en la creación de estereotipos.

Los sesgos de la distintividad pueden afectar, según muestra el artículo, tanto a comportamientos positivos como negativos. Sin embargo no es por casualidad que las minorías que ocupan un lugar bajo en la estructura social son asociadas con actos negativos y casi nunca positivos, y viceversa. El poder de los sesgos es pues a nuestro juicio incapaz de compararse a o de contrarrestar factores motivacionales o intergrupales de relevancia social.

³. Hamilton & Gifford (1976) pg. 405

3.1.2 La evolución del estudio de la correlación ilusoria basada en la distintividad

El trabajo de Hamilton y Gifford tuvo un gran impacto y ha generado una cascada de estudios en la misma dirección para comprobar y profundizar el fenómeno.

Vamos a pasar revista a los más importantes entre ellos, a las novedades y a las aportaciones que han supuesto. En aras de la brevedad no vamos a exponer exhaustivamente el procedimiento como hemos hecho con el estudio original sino que nos limitaremos a relatar las diferencias más importantes en el mismo y sus resultados.

Jones y colaboradores (1977) llevan a cabo un estudio muy similar al primer experimento de Hamilton y Gifford con algunas variaciones: no se menciona que el grupo B sea una minoría en la realidad para evitar asociaciones (cosa que ya corrigieron Hamilton y Gifford en su segundo experimento); los distintos órdenes de presentación de las medidas dependientes incluyen ahora a la estimación de frecuencia en distintos lugares; y se utilizan dos conjuntos de estímulos que se presentan en un orden aleatorio y distinto para cada sesión experimental (en cada una participaba un pequeño número de sujetos). Se intenta evitar así la posible influencia en el resultado de un orden determinado de las frases.

Otra novedad consiste en el modo de analizar los resultados de la atribución de frases a grupos. Se utilizaron las proporciones de atribución exacta en cada casilla y se llevó a cabo un análisis de varianza sobre las mismas. Sin embargo, este

procedimiento parece invalidado por el hecho de que no se pondera por las proporciones obtenibles al azar que deberían tener en cuenta la razón entre las frases atribuidas a un grupo o a otro.

El resultado obtenido es la correlación ilusoria esperada en la estimación de frecuencia, un resultado como hemos visto confuso sobre la atribución (pese a que los autores sostienen que confirma sus hipótesis), y una ausencia de efecto en las evaluaciones de grupos. Por primera vez, por tanto, se obtienen resultados no convergentes de las distintas medidas.

Hamilton, Dugan y Trolier (1985) llevan a cabo dos experimentos para descartar dos explicaciones teóricas alternativas a los resultados originales. Las instrucciones a los sujetos son esta vez explícitamente y por vez primera de formación de impresiones.

El primero de los experimentos se enfrenta a la posibilidad de que los sujetos fundamenten su percepción de los grupos no en la razón entre comportamientos positivos y negativos sino en la diferencia absoluta entre ambos. Si recordamos la distribución de los estímulos vemos que la diferencia absoluta entre los comportamientos positivos y negativos es mucho mayor en el grupo A que en el B; esto podría explicar los resultados, cuando menos los referentes a la evaluación y la estimación. De acuerdo a esta posibilidad, el sesgo ya no estaría en la codificación sino en el juicio. Para probar esta hipótesis alternativa preparan tres condiciones: una similar a la original; otra en la que una vez percibidas las frases se presenta una tabla de contingencia resumen con el número de comportamientos positivos y negativos de cada grupo; y una tercera en la que sólo se presenta ésta

tabla de contingencia sin ver las frases. Si el sesgo se da en la codificación, tendría que producirse en la condición normal pero no cuando sólo se ve la tabla final (3ª condición), en cuyo caso las estimaciones deben ser correctas (cf. Ward y Jenkins, 1965). En cambio si el sesgo se debe al juicio basado en diferencias brutas, tendría que mantenerse en las tres condiciones. Los resultados experimentales mostraron que la evaluación del grupo B en relación a A era significativamente inferior en las condiciones que habían percibido las frases (aunque hubieran percibido también la tabla) comparadas con la condición que incluye sólo la tabla. Es decir, se evalúa peor a B en relación a A si se han visto las frases. La interpretación del resultado es que el sesgo no se debe a las diferencias brutas entre las conductas sino a la codificación especial de las frases distintivas. De todas formas la evidencia estadística no es demasiado fuerte, y causa extrañeza que los sujetos que vieron las frases y después la tabla no se rijan por ésta última en su juicio evaluativo. Esto sugiere que pudiera haber una influencia de la extremosidad percibida (positiva o negativa) de los comportamientos concretos y no solamente del número de positivos o negativos. Asimismo, resulta un tanto artificial la condición en que se suministra a los sujetos una tabla de contingencia y se les pide que "se imaginen que han leído 39 frases distribuidas como muestra la tabla y que se formen así una impresión de los dos grupos".⁴

El segundo experimento está destinado a calibrar la posibilidad sugerida por Rothbart (1981) de que la distintividad se produzca

⁴. Hamilton et al. (1985) pg. 9

también de forma inversa a la planteada, es decir en las conductas frecuentes pertenecientes al grupo frecuente. Esto corresponde a la casilla más numerosa de todas (la casilla 'a' del cuadro que se presentó junto a la fórmula de ϕ). Esta subida se reflejaría, según la fórmula que vimos, igualmente en un valor negativo de ϕ . Para esto se utiliza un procedimiento similar al original pero en el que se emplea por primera vez también el recuerdo libre como medida. Su tratamiento de la misma no es sin embargo muy ortodoxo. La proporción de frases recordadas para cada casilla se calculaba adjudicando cada frase que el sujeto reproducía al grupo correcto (en los estímulos originales) independientemente del grupo al que la asignara el sujeto. Esto supone que no se puede hablar (en esta medida) de correlación ilusoria entre un tipo de comportamiento y un grupo concreto, puesto que no se toma en consideración a qué grupo se atribuye cada frase. Tan sólo puede hablarse de un recuerdo más alto del material de unas casillas que de otras. Se echa de menos un análisis independiente de aciertos, falsas atribuciones, olvidos, etc.

En cualquier caso, la proporción del recuerdo así calculado de la casilla saliente (grupo infrecuente y conducta infrecuente) es significativamente mayor que la de las otras tres casillas tomadas conjuntamente. Este análisis de la casilla clave contra las otras tres sí corresponde concretamente, al contrario que ϕ , a la hipótesis planteada. Por lo demás, tanto los resultados del coeficiente ϕ sobre el recuerdo libre y sobre la estimación de frecuencias, como las diferencias de evaluación entre los grupos coinciden con lo previsto.

La proporción de recuerdo superior para la casilla infrecuente parece despejar la duda de que el efecto pudiera deberse a la distintividad de la casilla más numerosa. Para seguir con esta comprobación, se calculan las correlaciones del coeficiente ϕ (basado en la estimación de frecuencias) con la estimación de la frecuencia de cada una de las casillas.

Se obtiene una correlación más alta con la casilla infrecuente, lo que es interpretado de forma concordante con la hipótesis. Sin embargo, a nuestro juicio esto es un artificio estadístico. Si recordamos el numerador de la fórmula del índice vemos que la variabilidad de la casilla infrecuente, al ir multiplicada por la más numerosa, tiene una influencia máxima en la variabilidad del total. A la inversa, la variabilidad de casilla más numerosa, al ir multiplicada por la más infrecuente, tiene una incidencia mínima en el cómputo final. Las otras dos casillas tendrán una influencia intermedia. Para ilustrar esto presentamos la evolución de ϕ a medida que va variando el valor de cada una de las casillas, dejando las demás constantes.

		GRUPOS								
		A	B	$\phi = \frac{(b \times c) - (a \times d)}{\sqrt{(a+b) \times (c+d) \times (a+c) \times (b+d)}}$						
CON DUC T - A S	+	a (18)	b (9)	VALOR DE ϕ AL VARIAR LA CASILLA						
	-	c (8)	d (4)	a	ϕ	b	ϕ	c	ϕ	d
		16	.02	7	-.05	6	-.06	2	.13	
		17	.01	8	-.02	7	-.03	3	.06	
		18	0	9	0	8	0	4	0	
		19	-.01	10	.02	9	.03	5	-.05	
		20	-.02	11	.04	10	.05	6	-.09	

Como se ve en la tabla, una subida o bajada de una unidad en la estimación tiene mucha mayor influencia sobre ϕ en la casilla infrecuente que en las demás. Por tanto, la mayor correlación de ϕ con la misma no demuestra nada ni tiene consecuencias teóricas sino que es una necesidad estadística.

En resumen, este artículo aporta cierta evidencia, aunque menos concluyente de lo que pretenden sus autores, en favor de la interpretación de los resultados del paradigma de Hamilton y Gifford en razón a la distintividad por la infrecuencia.

Poco a poco se van introduciendo en el paradigma original otros conceptos y otras conceptualizaciones de la saliencia susceptibles también de provocar la correlación ilusoria.

Spears, van der Pligt y Eiser (1985) realizan un estudio en el que combinan los factores de la infrecuencia y del acuerdo o desacuerdo con la actitud propia. Emplean, en vez de comportamientos positivos o negativos, afirmaciones a favor y en contra de la energía nuclear presuntamente provenientes de dos

ciudades, una de las cuales aparece dos veces más que la otra. En la mitad de los casos dos tercios de las afirmaciones favorecen a la energía nuclear, y en la otra mitad los dos tercios están en contra. Por lo demás el procedimiento es análogo al de Hamilton y Gifford. Los resultados (utilizando los análisis usuales con ϕ para estimación de frecuencia en porcentajes y para atribución de frases a ciudades, y análisis de varianza para las evaluaciones de los grupos) muestran que la correlación ilusoria se obtiene cuando los sujetos están de acuerdo con la posición minoritaria. En este caso se observa una asociación ilusoria entre tal posición minoritaria y la ciudad más infrecuente, y además se evalúa mejor a esta última. (Hay que aclarar que como en este experimento el material no corresponde a acciones positivas o negativas, esta diferencia de evaluación no es exactamente una correlación ilusoria sino una cuestión también actitudinal.) En cambio cuando el sujeto estaba de acuerdo con la posición de la ciudad mayoritaria no se producía correlación ilusoria. Esto lo explican los autores diciendo que en este último caso la distintividad debida a la infrecuencia y la saliencia debida al acuerdo actitudinal (que ellos denominan con el vago concepto de 'auto-relevancia') tienen consecuencias parecidas en cuanto al procesamiento de la información, por lo que cuando operan en direcciones opuestas (como en el caso de acuerdo con la mayoría) terminan por anularse.

Además, cuanto más extrema es la actitud del sujeto sobre la energía nuclear en mayor medida percibe tal correlación ilusoria entre su propia posición, siempre que sea minoritaria en los estímulos, y la ciudad infrecuente. Complementariamente, cuando

su propia postura es mayoritaria en los estímulos, la mayor extremosidad en la actitud actúa en sentido contrario anulando la correlación ilusoria entre la postura y la ciudad minoritarias.

En definitiva, este estudio es una demostración de cómo el acuerdo actitudinal constituye otra fuente de correlación ilusoria, hasta el extremo de que cuando se opone a la distintividad producto de la infrecuencia puede incluso anularla.

Un año después los mismos autores (Spears, van der Pligt & Eiser, 1986) publican otro estudio donde intentan repetir el efecto, pero esta vez con el mismo número de afirmaciones pro y contra la energía nuclear. Es decir que ahora desaparece la co-infrecuencia que era característica del paradigma, y mientras una ciudad sigue siendo más frecuente que la otra la proporción de estímulos de una clase y de otra (pro/ contra nuclear) es ahora la misma. Sorprendentemente, la esperada correlación ilusoria entre la ciudad pequeña y la actitud propia sólo se dio en los sujetos contrarios a la energía nuclear, y no en los que estaban a favor. Y la extremosidad no incidía en la correlación ilusoria, ni siquiera para los primeros. Sospechando que podría quizá haber una expectativa previa de que las pequeñas ciudades fueran en general más antinucleares que las grandes, repitieron el experimento cambiando sólo las instrucciones. En vez de decir como habían hecho hasta entonces que la ciudad B era en realidad más pequeña que A, les contaron a los sujetos que ambas eran del mismo tamaño pero que la muestra realizada en la primera era el doble que en la segunda. En este segundo experimento se produce ya la esperada correlación ilusoria (postura propia/ ciudad

pequeña) tanto para sujetos a favor como en contra de las nucleares, y la extremosidad de la actitud recupera su influencia sobre la misma. Por tanto, se interpreta que se puede lograr el fenómeno no sólo por medio de la co-infrecuencia sino sustituyendo una de las dimensiones de infrecuencia por la similaridad actitudinal.

Sin embargo, una vez más la fórmula de calcular el índice ϕ falsea un tanto los resultados puesto que su valor positivo se debe tanto a la subida de la casilla infrecuente de actitud propia, como a la bajada de la casilla frecuente de actitud contraria. Esto último no tiene además una explicación teórica clara.

En la discusión teórica, aunque los autores mencionan la posible funcionalidad emotiva y social de la correlación ilusoria para los miembros de las minorías, en términos de obtención de apoyo y cohesión social (sobrestimando la frecuencia o representatividad de su propia actitud), retoman sin embargo la vieja aspiración del presente paradigma de explicar la estereotipia en términos cognitivos. En esta línea, hablan de la posibilidad de entender el prejuicio como una sobreatribución de 'rasgos auto-relevantes a grupos-auto-relevantes'.

Todavía un año después aparece un tercer estudio de estos tres autores (Spears, Eiser y van der Pligt, 1987) donde continúan la tendencia del segundo artículo y dan el tercer paso en la misma línea. Ahora demuestran una correlación ilusoria entre una ciudad pequeña y la postura antinuclear. Es decir una correlación basada en una expectativa previa de asociación entre el tamaño de la población y la actitud ante las nucleares. Este efecto es

totalmente independiente ya de sesgos basados en la infrecuencia, de la que se prescinde del todo. Se usa el mismo número de frases para las dos ciudades y el mismo número de afirmaciones positivas que negativas. La conciencia del tamaño de la ciudad se introduce, no por medio de los estímulos, sino por las instrucciones en las que se informa de que la ciudad A es más grande que B pero que esta última estaba sobremuestreada para hacer las muestras equivalentes.

Se concluye también que este efecto es más fuerte que el de la infrecuencia porque la magnitud de la correlación obtenida es superior a la aparecida en los experimentos previos.

Pryor (1986) trata el tema de la posible independencia entre juicio y memoria, que ya hemos visto con anterioridad. En la medida en que se anticipe que se va a tener que hacer un juicio determinado, dicho juicio podrá ir siendo formado a medida que se van percibiendo los estímulos y no se dependerá tanto de la memoria posterior de los materiales relevantes.

En cambio, si el juicio nos coge desprevenidos, éste dependerá básicamente de nuestra memoria de los estímulos correspondientes. Por ello, la hipótesis de Pryor es que siguiendo el procedimiento de Hamilton y Gifford se obtendrá la correlación ilusoria prevista cuando se les avise a los sujetos de que traten de recordar todos los ítems que puedan, pero en cambio se verá como mínimo reducida cuando las instrucciones animen a formarse una impresión global, positiva o negativa, de cada grupo. En este último caso se esperaba que el juicio formado 'en directo' influyera además sobre la propia memoria de los ítems y, por supuesto, sobre la evaluación del grupo.

El autor lleva a cabo, por vez primera dentro de este paradigma, un análisis un poco más sofisticado del recuerdo, sustituyendo la tradicional prueba de atribución de frases por un test de reconocimiento en el que se incluyen palabras que aparecieron y otras nuevas. Con esto se realiza un análisis por separado de los aciertos, los errores de asignación y las falsas alarmas. Si la memoria es un factor clave, esto debe manifestarse en los aciertos. En cambio si la impresión formada previamente sirve de esquema que guíe el reconocimiento, esto debe hacer aumentar las falsas alarmas. Para facilitar esta prueba de reconocimiento se usaron adjetivos en lugar de conductas.

Los resultados fueron los siguientes. En ambas condiciones se reconocieron correctamente más rasgos negativos para el grupo B que para el A, y se atribuyeron más falsas alarmas positivas a A que a B, y más atribuciones erróneas positivas que negativas a A. Todo ello conforme a la hipótesis de la correlación ilusoria. Además, los sujetos en la condición de memoria intencional hicieron más atribuciones erróneas negativas que positivas al grupo B.

En la estimación de frecuencias hubo una estimación proporcionalmente menor de rasgos positivos para el grupo B que para el A, pero además los sujetos en la condición de memoria intencional estimaron más rasgos positivos para A y más negativos para B que los de la condición de formación de impresiones. Sólo aquéllos en la condición de memoria evaluaron significativamente peor al grupo B que al A.

La evidencia correlacional indicaba que había una relación significativa entre el número de falsas alarmas en el reconocimiento de un contenido evaluativo determinado y la evaluación posterior del grupo en las escalas, pero sólo en la condición de formación de impresiones.

Todos estos indicios apoyan la idea de que aunque existe correlación ilusoria en ambas situaciones, ésta es más intensa cuando el sujeto se concentra en recordar que cuando se forma una impresión. En éste último caso, parece que la impresión es usada como guía en el reconocimiento determinando la aceptación de falsas alarmas convergentes. Pryor afirma que la impresión evaluativa moderó el efecto de la distintividad de algunos comportamientos. Probablemente redujo también la dependencia de la memoria para efectuar juicios evaluativos como lo demuestra el que, a pesar de que las medidas de memoria favorecían una correlación ilusoria, la evaluación de ambos grupos fue equivalente. En contra de estos resultados hay que recordar que el experimento de Hamilton et al. (1985) obtuvo correlación ilusoria, incluyendo una evaluación diferencial de ambos grupos, utilizando instrucciones de formación de impresiones.

Sanbonmatsu, Sherman y Hamilton (1987) pretenden explorar también la diferencia entre juicios basados en la memoria de materiales relevantes, y juicios basados en impresiones en directo. Para ello postulan, de una manera no excesivamente convincente, que los juicios sobre individuos se harán a partir de impresiones en directo y los juicios sobre grupos se fundamentarán en el recuerdo.

El experimento está planteado con comportamientos positivos y negativos realizados esta vez por cinco actores, que en una condición son individuos y en la otra son miembros de cinco grupos. En unos casos los comportamientos positivos son los mayoritarios y en otros casos minoritarios. Por tanto la distintividad por infrecuencia corresponde en la mitad de los casos a los actos negativos, y en la otra mitad a los positivos. La distintividad del actor, persona o grupo, no se consigue en este caso por la infrecuencia sino pidiendo a los sujetos que se formen una impresión, especialmente, de uno determinado de los cinco grupos o de los cinco individuos. A partir de aquí el procedimiento incluía las medidas usuales.

A pesar del esfuerzo por equiparar las condiciones de personas y de grupos, los autores parecen ignorar que la cantidad de información, y con ella la dificultad para recordar y la posibilidad de prestar atención a otros aspectos, es mayor en el caso de los grupos puesto que aquí aparecen también los nombres de los sujetos (además del grupo a que pertenecen). Por tanto las condiciones no son totalmente equiparables.

Para el análisis de los resultados se promedian los cuatro actores (individuos o grupos) no salientes y se comparan así con el saliente. Esta estrategia puede ignorar variaciones individuales entre los no salientes que condicionen el resultado final; por ejemplo uno o dos actores con puntuaciones excepcionalmente bajas que hagan descender mucho la media. Lo ideal sería que las hipótesis se cumplieran en las comparaciones de cada uno de los no salientes individualmente con el saliente.

Los resultados no son inequívocos. La estimación de frecuencias muestra indicios de una correlación ilusoria entre las conductas infrecuentes y el grupo saliente, a la manera usual, y de una correlación ilusoria entre las conductas frecuentes y el individuo saliente, aunque no todas las diferencias son significativas. La atribución de frases a los actores no arroja ningún efecto significativo. Por su parte, la evaluación de los grupos presenta un perfil en la misma dirección que la estimación de frecuencias, con correlaciones ilusorias de distinto signo para actores individuales y grupales, aunque tampoco en esta ocasión todas las evaluaciones ni todas las significaciones encajan con el patrón propuesto.

No parece existir, como reconocen los propios autores, una explicación única ni clara a estos resultados. Sambonmatsu, Sherman y Hamilton proponen un modelo teórico que opone la percepción de individuos con la de grupos. Esta última admite cierta inconsistencia entre los miembros del grupo (excepciones), le presta atención especial a estos miembros excepcionales y, en un juicio basado en la memoria, produce por tanto una sobrestimación de los elementos infrecuentes especialmente si son salientes. La percepción de un individuo en cambio parte de la expectativa de alta consistencia entre los rasgos; se va formando una impresión en directo del sujeto y se rechaza o reinterpreta la información incongruente, de modo que se produce una sobrestimación de los elementos frecuentes especialmente si la persona es saliente. El modelo es sugerente pero tentativo y no consigue demostrar por qué la impresión de individuos deba ser necesariamente 'en directo' y la de grupos basada en memoria,

particularmente cuando a los sujetos se les exhorta a formarse una impresión de los grupos.

Schaller y Maass (1989) introducen otro elemento social susceptible de modular la correlación ilusoria: la pertenencia o no a los grupos sobre los que se formulan los juicios. Es un intento de hacer converger la correlación ilusoria con la categorización social. El procedimiento es análogo al clásico sólo que los sujetos experimentales son categorizados, previamente a la presentación de estímulos, como miembros de la minoría o de la mayoría. Además hay una condición de control en la que no se asigna al sujeto a grupo alguno. Para llevar a cabo esta manipulación, se relataba que los grupos A y B hacían referencia a tipos distintos de personalidad y, antes de la presentación estimular, se le entregaba a cada sujeto un trozo de papel en el que se le informaba de si pertenecía al grupo A o al B de acuerdo con una batería de test de personalidad que los sujetos habían rellenado durante el curso escolar. A partir de aquí se utilizaban los estímulos normales, con conductas positivas o negativas (en unos casos predominaban las primeras y en otros casos las segundas) y con un grupo minoritario y otro mayoritario.

La predicción consistía en que el efecto del sesgo endogrupal (percibir preferentemente conductas positivas de miembros del endogrupo y conductas negativas de miembros del exogrupo) iría en unas condiciones en la misma dirección del efecto de la infrecuencia, acentuando sus efectos, y en otras condiciones operaría en sentido inverso, atenuando o anulando la correlación ilusoria. Concretamente, en los casos en que el sujeto fuera

miembro del endogrupo minoritario, la correlación ilusoria (minoría-comportamiento infrecuente) debería mantenerse o crecer si las conductas minoritarias eran positivas, y debería atenuarse o desaparecer si las conductas minoritarias eran negativas. Paralelamente, si el sujeto era miembro de un endogrupo mayoritario, entonces la correlación ilusoria debería acentuarse cuando el comportamiento minoritario fuera negativo, y disminuir cuando fuera positivo. En este estudio se relatan dos experimentos. En el primero las instrucciones a los sujetos indicaban que se preguntaría después por el recuerdo de las frases, es decir eran instrucciones de memoria intencional. Los resultados no se ajustaron a las hipótesis. En las atribuciones de frases sólo se encontró una correlación ilusoria significativa en la condición de control (no asignación de sujetos a los grupos A ó B). En las otras condiciones, la correlación bajó en las dos casillas predichas hasta desaparecer prácticamente, pero también lo hizo en las otras dos casillas en la misma medida, cuando la hipótesis predecía que se mantendría o subiría.

En las estimaciones de frecuencia se observó correlación ilusoria en la condición de control y en una de las otras condiciones previstas (miembros del grupo minoritario cuando las conductas minoritarias eran positivas).

No se halló sin embargo correlación ilusoria ni en las dos situaciones en que se preveía su atenuación, ni tampoco en la otra condición restante en la que sí estaba prevista (miembros de la mayoría con conductas infrecuentes negativas).

En cuanto a las evaluaciones de los grupos, en las que se hipotetizaba que cada sujeto evaluaría más positivamente al grupo

al que había sido asignado, la diferencia entre ambos era significativa sólo cuando los comportamientos negativos eran los infrecuentes.

La evidencia correlacional parecía mostrar que para los sujetos de la condición de control, no asignados a ningún grupo, había una correlación fuerte entre la evaluación de los grupos y la estimación de frecuencias, fortaleciendo así la interpretación cognitiva de los resultados. En cambio para los sujetos asignados a uno de los grupos, el patrón no era claro pero no se podía hablar de tal primacía de lo cognitivo.

El segundo experimento es una replicación del primero pero con instrucciones de formación de impresiones en vez de memoria, para ver si los sesgos cognitivos pueden ser quizá inferiores a los obtenidos en la condición de memoria y en cambio aumentar la probabilidad de que se den otro tipo de sesgos basados en la impresión (como el sesgo endogrupal). Sin embargo los resultados volvieron a ser confusos. En la estimación de frecuencias, la condición de control no produjo correlación ilusoria, mientras los sujetos asignados a grupos percibían una correlación ilusoria entre su grupo y las conductas positivas, independientemente de si éste era mayoritario o minoritario. En cambio, el análisis de la atribución de las frases arrojaba que sólo se producía correlación ilusoria en la condición de control (y sólo en uno de los dos casos). De hecho, la correlación entre los índices ϕ provenientes de ambas medidas (estimación y atribución) era prácticamente inexistente. Por su parte, los miembros de un grupo lo evaluaban por encima del otro grupo, al margen de si era mayoritario o minoritario. Los análisis correlacionales parecían

mostrar que la relación entre el recuerdo (atribución) y la pertenencia grupal pasaba por los comportamientos negativos del grupo propio, es decir que la gente tendía a recordar más conductas negativas de su grupo. También se intentó ver la probable influencia en la exactitud del recuerdo pero como las proporciones de recuerdo exacto por casilla no parecen estar ponderadas por el azar o por el número global de frases atribuidas a un grupo o a otro, no vamos a tomar en cuenta estos resultados.

Las conclusiones principales que se pueden derivar de este estudio son, a falta de una interpretación clara de todos sus resultados tal como afirman los propios autores: el hecho de que la pertenencia grupal modera la correlación ilusoria incluso si no se está bien seguro de cómo lo hace exactamente; y la independencia entre las medidas de reconocimiento o atribución y las de estimación, y por tanto de las correlaciones ilusorias que se deriven de ambas.

Brown y Smith (1989) realizan un estudio dirigido también a conectar la correlación ilusoria con la categorización social y el sesgo intergrupal, examinando cómo la pertenencia grupal afecta a la correlación ilusoria. La gran novedad, que debe ser bienvenida, de este trabajo es que se realiza en un contexto natural donde los estímulos son personas reales que el propio sujeto conoce y están además insertadas en su vida cotidiana. No es por tanto un experimento sino un estudio de campo. A cambio de la validez ecológica que se gana, se pierde claro está control sobre los estímulos por lo que ya no se cuenta con un conjunto estimular en el que la correlación entre la pertenencia grupal

y las atribuciones sea igual a 0. Lo que se hace es ver cuál es la correlación entre ambas en la realidad, se pregunta a los sujetos por sus estimaciones y se ve si la correlación que se desprende de estas últimas coincide con la que resulta de los datos reales. En concreto, se contacta a profesores de una universidad, se les proporcionan los totales del personal académico masculino y femenino en su universidad, y se les pide que estimen cuántos hombres y cuántas mujeres ocupan posiciones académicas elevadas. Como se cuenta con los datos oficiales sobre los hombres y mujeres en dichas posiciones preeminentes, se compara la estimación de los sujetos con la realidad. Se intenta ver sobre todo la influencia en los resultados de si el profesor que hace la estimación es hombre o mujer. Un punto débil del estudio es que el cuestionario es postal, con una tasa de respuesta del 41%, por lo que existe la duda de la posible selectividad de la muestra (por interés en cuestiones de igualdad sexual, etc.).

En realidad el número de mujeres académicas en la universidad era minoritario, y además la proporción de mujeres en puestos altos (del total de mujeres académicas) era también inferior a la de los hombres. Los profesores en puestos elevados representaban una minoría en el total. Por tanto las mujeres en posiciones altas constituían el grupo saliente por la doble infrecuencia de sexo minoritario y puesto minoritario. La hipótesis era que esta celda se sobreestimaría según el paradigma clásico, pero que las mujeres, al ser más conscientes de su desigualdad en la universidad, cometerían una correlación ilusoria menor que los hombres. Aquí se hace una interesante

conexión con la noción de 'respuestas estratégicas' (cf. van Knippenberg & van Oers, 1984) que nos introduce por vez primera en una concepción retórica de las respuestas. Aplicado al caso presente, se supone que no favorece el interés de las mujeres que persigan la igualdad el sobrevalorar el número de mujeres en puestos altos.

Los resultados fueron algo decepcionantes puesto que se dio una correlación ilusoria en el sentido de que se sobreestimó el número de mujeres (minoría) en altas posiciones académicas y se subestimó además el número de hombres en esas posiciones, pero ambos sesgos eran equivalentes para sujetos masculinos y femeninos. Hay que aclarar que mientras la sobreestimación de las mujeres de alto estatus fue de alrededor de tres individuos (de 7 en la realidad a 9,6), la subestimación de los hombres de alto estatus y por tanto la sobreestimación consiguiente de los hombres de bajo estatus fue de veinticuatro personas (de 150 en realidad a 126). Por tanto la correlación ilusoria, sobre todo cuando la miden con ϕ , se debe más a la casilla masculina frecuente que a la femenina infrecuente. En la evaluación de los hombres y mujeres académicos las mujeres recibían una valoración más alta, tanto por parte de sujetos masculinos como femeninos. Además no se observó correlación entre las medidas de evaluación y de correlación ilusoria, aunque hay que tener en cuenta que la competencia y la pertenencia a un estatus universitario alto, como sabe todo buen académico, no tienen que ir necesariamente correlacionadas a la perfección.

Sherman, Hamilton y Roskos-Ewoldsen (1989) siguen analizando la validez del paradigma original y quieren probar si al

disminuir la distintividad de la casilla clave por medio de introducir un tercer grupo (grupo C), disminuye también la correlación ilusoria. Los grupos A y B siguen el procedimiento usual y luego el grupo C varía, según la condición, desde inexistente (condición de control), pasando por un grupo muy minoritario en el que predominan bien los actos negativos o bien los positivos, hasta llegar a un grupo intermedio más numeroso que B pero menos que A.

Los resultados fueron convergentes con las hipótesis. En la estimación de frecuencias la condición de control mostraba una clara correlación ilusoria, mientras en las otras la significatividad de la misma dependía de si se usaba el análisis de varianza sobre la proporción de actos negativos estimados sobre actos negativos reales (sólo una de las tres condiciones restantes producía un resultado significativo); o se empleaba el índice ϕ (todas las condiciones eran significativas). En la asignación de frases sólo la condición de control presentaba un ϕ significativo. La evaluación del grupo B era más negativa que la del A en la condición de control y en la condición en que el grupo C era muy minoritario pero no en las otras dos.

La interpretación de Sherman, Hamilton y Roskos-Ewoldsen es que la introducción de un tercer grupo atenúa pero no elimina la correlación ilusoria. De aquí sacan el consejo de promover la consideración de situaciones multigrupales en los juicios sobre grupos para evitar el surgimiento de estereotipos.

Hasta ahora nos hemos ocupado de investigaciones donde se obtiene el efecto de la correlación ilusoria debida a la

distintividad por infrecuencia. Pero no todos los intentos encuentran el efecto. Feldman, Camburn y Gatti (1986) realizaron cuatro estudios en ninguno de los cuales se produjo la correlación ilusoria. Fiedler, Hemmeter y Hofmann (1984) manipulan varias fuentes de la correlación ilusoria y no obtienen tampoco efecto debido a la infrecuencia.

Mullen y Johnson (1990), que han llevado a cabo recientemente un meta-análisis de los estudios sobre correlación ilusoria basada en la distintividad, concluyen sin embargo que tal efecto es altamente significativo y bastante robusto en general, aunque de magnitud moderada. El meta-análisis resulta algo limitado porque se excluye a las investigaciones que usaron instrucciones de formación de impresiones. Las conclusiones fundamentales del mismo, aparte de la solidez del efecto, son tres. La primera es que, pese a que los estudios que han usado a la vez material positivo y negativo han dado la impresión de que la valencia evaluativa era irrelevante en cuanto al efecto (cf. Hamilton & Gifford, 1976; Schaller & Maass, 1988), el análisis global demuestra que la correlación ilusoria es más fuerte cuando los materiales distintivos eran negativos.

La segunda es que el efecto crece al aumentar el número de ejemplares o sujetos empleados, sugiriendo que a medida que suben las demandas sobre la memoria la distintividad tiene un papel superior.

La tercera conclusión es que el efecto es más pronunciado con medidas de estimación que con medidas de atribución, lo cual lo interpretan los autores como que la estimación está más ligada a la recuperación de la información (recuerdo libre) y la

atribución más vinculada al reconocimiento. Y en otras investigaciones sobre covariación se había mostrado que el recuerdo libre era más susceptible a la sobrecarga de la memoria, y por tanto más proclive a sesgos. De forma concordante con esta interpretación, en el meta-análisis aparecía que la incidencia del número de ejemplares sobre el efecto final era ligeramente mayor para las medidas de estimación que para las de atribución.

Al margen de todas las posibilidades que hemos considerado creemos que hay otro factor que podría ayudar a explicar en alguna medida los resultados del presente paradigma: una posible regresión a la media de orden perceptivo. De forma que cuando el sujeto ha de efectuar una estimación de frecuencia sobre varios grupos de estímulos y no tiene una idea muy exacta de tales frecuencias (puesto que no los ha ido contando según fueran positivos o negativos a medida que los fue percibiendo), puede producir unas estimaciones de los grupos más extremos en frecuencia que sean menos extremas que lo real. Es como si el sujeto partiera de un parámetro central al cual añadiera y sustrajera unas cantidades (según su impresión de frecuencia para cada clase de estímulos fuera mayor o menor) pero sin llegar nunca a las frecuencias extremas reales tanto por arriba como por abajo.

Esto supone exactamente el enfoque opuesto al de la sugerencia de Rothbart (1981), quien afirmaba que la casilla 'a' del grupo A (es decir la más numerosa) debía también ser distintiva porque su frecuencia era muy diferente y superior a las demás, por lo cual también podría ser sobreestimada produciendo el mismo efecto de correlación ilusoria que se deriva de la sobreestimación de

la casilla infrecuente del grupo minoritario. Aquí propugnamos un efecto contrario, con la subestimación de la casilla más frecuente además de la sobreestimación de la casilla más infrecuente. Esto se aplicaría sobre todo a la estimación de frecuencia pero podría afectar también a la atribución de comportamientos a grupos. Fiedler, Hemmeter y Hofmann (1984) confieren credibilidad a esta perspectiva:

"hay otra posibilidad que incluye una crítica más fundamental que sugiere que los resultados de Hamilton y Gifford pueden reflejar un mecanismo algo artificial. Esto es, la sobreestimación de sucesos raros puede ser debida a un simple efecto de regresión. Si la transmisión de información es imperfecta, cualquier pérdida de información producirá una regresión de las estimaciones de frecuencia hacia algún valor central. Esto puede aparecer como si la frecuencia más pequeña estuviera sobrerrepresentada psicológicamente."⁵

Aunque estos autores no lo mencionan explícitamente, está claro que si tal regresión se produce debe suceder tanto por abajo como por arriba y afectar tanto a la casilla más infrecuente como a la más frecuente.

De hecho, aunque no tenemos obviamente pruebas de significatividad puesto que los autores no han considerado esta posibilidad, en todos los estudios excepto uno de los que hemos revisado y que ofrecen los valores empíricos concretos de las casillas --algunos sólo consignan el índice ϕ -- la estimación de la casilla más frecuente es igual o menor a su valor real, tanto para la estimación de frecuencias como para la atribución. Las diferencias con este valor real son a veces pequeñas (por ejemplo, Hamilton & Gifford, 1976) y otras veces más considerables (Pryor, 1986). El único estudio que escapa a esta

⁵. Fiedler et al. (1984) pg. 200

tónica es el de Brown y Smith (1989), el cual presenta la particularidad de su menor control sobre la exposición de estímulos al tratarse de un contexto natural, no experimental.

En el siguiente gráfico recogemos los valores precisos para los estudios experimentales que los proporcionan. (Sólo hemos aceptado los experimentos donde se dan como mínimo tres frecuencias distintas, de modo que haya al menos una baja, una media y una alta).

REFERENCIA DE LA PUBLICACION	ESTIMACION DE FRECUENCIAS			
	CASILLA A		CASILLA D	
	Valor	EST.	Valor	EST.
Hamilton & Gifford, 76. Exp. 1	18	17,1	4	5,7
Hamilton & Gifford, 76. Exp. 2	16	15,8	4	5,4
Spears et al., 85	66,6%	62%	33,3%	43%
Sherman et al., 89 cond. 1	24	22,6	4	8,5
Sherman et al., 89 cond. 2	24	23,0	4	7,3
Sherman et al., 89 cond. 3	24	22,6	4	6,3
Sherman et al., 89 cond. 4	24	22,2	4	6,3

(*) Por casilla 'a' entendemos siempre la más numerosa y por 'd' la menos numerosa. Para cada una se presentan el valor correcto y la media de las estimaciones de los sujetos.

Un punto importante es que en la mayoría de los casos la estimación de la casilla más frecuente se obtiene sustrayéndola de la estimación de otra casilla puesto que se suele dar el total de cada grupo y preguntar el número de comportamientos infrecuentes. Si por el contrario preguntáramos por las casillas frecuentes puede que encontraríamos resultados algo diferentes.

Por último aclarar que, a pesar de lo que pueda parecer, si sube la estimación de la casilla menor y baja la de la casilla mayor en la misma medida, el índice ϕ no sigue siendo 0 sino que se aleja de tal valor (en un sentido u otro, depende de cómo esté organizada la tabla de contingencia) de una forma aparentemente confirmatoria de la hipótesis original de la distintividad.

		GRUPOS	
		A	B
C O N D U C T A S	+	18	9
	-	8	4

Recordemos la distribución de los estímulos en los estudios originales de Hamilton y Gifford. Si a partir de aquí, la estimación de la casilla menos frecuente sube por ejemplo dos unidades (de 4 a

6) y la de la casilla más frecuente baja paralelamente otras dos unidades (de 18 a 16), considerando que las otras dos casillas son estimadas correctamente, el resultado es un ϕ de $-0,07$. Si la bajada de la casilla más frecuente y la subida de la infrecuente es de 4 puntos en ambos casos (de 18 a 14; y de 4 a 8) entonces ϕ valdría $-0,11$. Cuanto más pronunciada fuera la regresión a la media de ambas casillas extremas, más negativo resultaría ϕ . Esto es así porque, matemáticamente, si descomponemos un número en otros dos cuya suma sea igual a aquél del que hemos partido, y los multiplicamos entre sí, su producto será tanto más alto cuanto más similares sean entre sí ambos números. De modo que una regresión a la media es perfectamente compatible con un coeficiente ϕ que confirme aparentemente la hipótesis de la distintividad.

Volveremos sobre este tema cuando exponamos nuestro estudio empírico sobre la comparación de varias fuentes de la correlación ilusoria.

3.2 Conclusiones

La investigación sobre el papel de la memoria en el surgimiento o creación de estereotipos es escasa y se limita prácticamente al laboratorio. Se ha dirigido básicamente a analizar cómo algunos sesgos cognitivos que producen un recuerdo mayor, erróneo, de unos tipos de información sobre otros pueden ayudar a la formación de estereotipos de grupos sociales en ausencia de diferencias reales entre dichos grupos. En concreto, la investigación se ha dedicado a la influencia del heurístico de la distintividad, mayormente causada por la infrecuencia. Y dentro de esta línea, la evidencia se ha concentrado en un paradigma muy específico, la correlación ilusoria, de resultados robustos y estables la mayor parte de las veces, pero sobre cuya validez interna no han quedado despejadas todas las dudas. Por una parte, no está plenamente establecido el proceso teórico que está detrás de los resultados. Por otro lado, el modo de análisis de los resultados ofrece aspectos dudosos o limitadores como la eliminación de sujetos que no han percibido los estímulos conforme a la distribución real de los mismos (a veces en una proporción estimable), o la utilización del índice ϕ que puede verse afectado por efectos de diversa índole además del pronosticado. A menudo se echan de menos medidas más adecuadas a la contrastación de los procesos teóricos postulados, como recuerdo libre y un análisis más sofisticado de las distintas

posibilidades del reconocimiento (acierto, falsa alarma, etc.). La primera de estas medidas (recuerdo libre) sólo aparece usada en una ocasión (Hamilton et al., 1985) y asimismo un estudio pormenorizado del reconocimiento también aparece en una única ocasión (Pryor, 1986).

El efecto es en general de una magnitud moderada, y menor que la de otros efectos análogos (Spears et al., 1987). Sobre esto último profundizaremos cuando consideremos otro tipo de correlaciones ilusorias.

En resumen, la escasez y la especificidad de la evidencia empírica no nos permiten extraer conclusiones demasiado fuertes sobre el papel de la memoria en la formación de estereotipos. Con todo, los estudios van en la línea de señalar que la distintividad de ciertas informaciones --manipulada las más de las veces en términos puramente cognitivos como la infrecuencia, y alguna vez en razón a factores de otro orden como el acuerdo actitudinal-- puede generar una memoria diferencial que a su vez produzca asociaciones entre esas informaciones y grupos sociales. Estos estudios, de corte netamente cognitivo, se han ocupado de sesgos en el procesamiento donde la memoria puede mediar la percepción errónea de la asociación entre rasgos y grupos en ausencia de datos reales que lo avalen. No se ha explorado sin embargo la posibilidad contraria, esto es, que la memoria pueda jugar un papel en que no surja una atribución de rasgos a un grupo, a pesar de que los datos de la realidad lleven a tal asociación.

4. La memoria en la perpetuación y el cambio de los estereotipos

Este es el problema que ha suscitado más atención con diferencia en el estudio de la relación entre la memoria y los estereotipos. Recordemos que ya desde Lippmann y Allport numerosos autores se han referido al recuerdo selectivo como uno de los medios de perpetuación de los estereotipos. Años después con la llegada de la perspectiva cognitiva y de sus técnicas de medida, estos supuestos fueron probados empíricamente. Se trata de pues de saber en qué medida y bajo qué condiciones los procesos de memoria pueden colaborar a la autoconfirmación de los estereotipos o por el contrario promover su cambio. No conviene olvidar de cualquier forma que la memoria, como hemos visto en el capítulo anterior, sólo es uno de los posibles mecanismos que puede incidir sobre la perpetuación de los estereotipos.

4.1 Modelos teóricos

En este apartado trataremos de explicar los procesos teóricos por los que la información estereotípica o contraestereotípica puede ser mejor recordada, sin entrar todavía en la evidencia empírica que avala uno u otro resultado, la viabilidad de unos u otros modelos, o las condiciones en que predomina cada uno. Tan sólo nos ocuparemos por el momento de exponer la lógica de cada modelo, dejando para más adelante el adentrarnos en la literatura de forma que podamos formarnos una conclusión sobre cuál modelo y en qué circunstancias resulta más acertado.

4.1.1. Los modelos esquemáticos.

El modelo más común es el esquemático, que considera al estereotipo como un esquema. Este concepto, de cuya ambigüedad ya hemos hablado, aparece ya ligado a la memoria y a la psicología social en el estudio pionero de Bartlett (1932) que analizó los errores en la reproducción de historias. Estos errores se producían mayormente de acuerdo con estructuras previas (esquemas). Este autor define al esquema como "una organización activa de reacciones pasadas, o de experiencias pasadas, la cual debe suponerse que opera en cualquier respuesta orgánica bien adaptada"⁴. En definitiva, es una estructura basada en situaciones pasadas que configura las expectativas y regula la percepción de situaciones análogas en el futuro.

Las teorías esquemáticas de procesamiento de la información, que nacieron como reacción al modelo asociacionista previo que defendía la literalidad de lo codificado en relación al estímulo, constituyen la corriente dominante en la psicología cognitiva y especialmente dentro de la cognición social. Según ellas, los esquemas gobiernan la codificación, almacenamiento y recuperación de la información. Además, las relaciones que puedan establecerse entre estímulos o sucesos deben pasar necesariamente por un esquema que los vincule. Las formulaciones más radicales vienen a decir que sólo puede ser codificada la percepción que encaja en un esquema de algún tipo, es decir que el esquema es un requisito mediador indispensable en la interpretación de la percepción y en la memoria. Sin embargo, se han levantado voces contra el monopolio del esquema en el proceso perceptivo y de

⁴. Bartlett (1932) pg. 20

memoria (cf. Alba & Hasher, 1983), ofreciendo argumentos y evidencia empírica para sostener que la memoria es mucho más detallada de lo que admitiría un proceso exclusivamente esquemático: se recuerdan también elementos no vinculados a un esquema e incluso se recuerdan algunos elementos independientemente de si se tenía de ellos conocimiento previo o no, o de si éste estaba o no activado; y el individuo no siempre impone sus esquemas a los estímulos que percibe.

Funcionalmente, el esquema establece con cada elemento o suceso una relación que convierte a este último en congruente, incongruente o irrelevante con respecto al primero (cf Hastie, 1981). Estas tres situaciones con respecto a un esquema no están herméticamente aisladas unas de otras, sino que las tres constituyen un continuo probabilístico que admite por supuesto grados. En este sentido podemos entender el esquema como una dimensión con respecto a la cual se establece la congruencia, la incongruencia o la irrelevancia. Cuanto más acorde a la expectativa sea un suceso, es decir cuanta mayor sea la probabilidad de acontecer que se le otorgue a priori, más congruente será con el esquema. A la inversa, mientras más contrario a la expectativa y menor su probabilidad, más incongruente. Por último, cuando el dato no guarda una probabilidad alta ni baja en relación a la expectativa, con respecto a la cual no tiene poder diagnóstico, entonces lo calificamos de irrelevante.

El principio fundamental a partir de aquí va a ser el procesamiento preferente del material relevante para el esquema. En la literatura cognitiva hay numerosos ejemplos de cómo el

nivel de recuerdo aumenta cuando se proporciona un esquema que vincule a los elementos entre sí, como por ejemplo un esquema causal (Bransford & Johnson, 1972) o un guión (Bower, Black & Turner, 1978). Y dentro de la misma categoría parece que los elementos más típicos y centrales de la misma son más fáciles de aprender y más rápidamente clasificables una vez aprendidos (Rosch, Simpson & Miller, 1976).

La organización del recuerdo en torno al esquema no supone solamente una mayor capacidad de recuperación de lo esquemático sino que ésta suele venir acompañada de:

- un falso reconocimiento de elementos esquemáticos no presentados
- un ordenamiento conjunto de lo esquemático en las respuestas de los sujetos en el recuerdo libre
- un procesamiento más rápido de lo esquemático.

En el campo de los estereotipos ya vimos por ejemplo algunos estudios que reflejaban un menor tiempo de reacción de los materiales estereotípicos que de los neutros (cf. Dovidio, Evans & Tyler, 1986; Gaertner & McLaughlin, 1983).

En cuanto a la ordenación consecutiva de los ítems esquemáticos en el recuerdo libre, un sencillo y elegante estudio de Noseworthy y Lott (1984) demuestra precisamente esto usando subestereotipos de mujer. Se les daba a los sujetos una lista de adjetivos pertenecientes a cinco tipos de mujer ordenados al azar y se les avisaba de antemano de que se les pediría recordar tantos como pudieran. El orden en que los propios sujetos recordaban los adjetivos mostraba que los adjetivos

pertencientes al mismo subtipo tendían a aparecer unos al lado de otros.

El procesamiento preferente de lo que se vincula a un esquema hay quien lo reduce a lo esquemáticamente congruente, y hay quien incluye dentro de él tanto lo congruente como lo incongruente. O sea que mientras algunos defienden que lo congruente se recuerda especialmente bien, otros añaden que tanto lo congruente como lo incongruente se recuerdan bien y sólo lo irrelevante se olvida con mayor facilidad. En la literatura cognitiva se encuentran resultados para apoyar tanto una postura como la otra (cf. Hastie, 1981).

La resolución de este dilema es capital para la estabilidad de los estereotipos. Porque si el recuerdo privilegiado se circunscribe a lo congruente, es decir a lo estereotípico, estaremos de hecho ante uno de los temidos procesos de autopropagación de los que hablaron tantos teóricos. Si sólo se recuerda bien lo estereotípico, y no lo que lo contradice, la posibilidad de que la evidencia contraria a los estereotipos pueda modificarlos será evidentemente más improbable. En cambio, si los datos o los individuos contraestereotípicos son igualmente recordados que aquellos que se ajustan al estereotipo, queda abierta la opción de que la información desconfirmante termine modificando el propio estereotipo.

Por otra parte, la influencia del esquema no tiene que limitarse a una codificación especial del material que se vincula al mismo, sino que también puede afectar directamente a la recuperación de la información sin pasar por la codificación. El esquema serviría de guía en la recuperación de la información que

se relaciona con el mismo, básicamente información congruente. Este proceso de recuperación selectiva es concebido de dos formas distintas.

Algunos autores hablan de un proceso de reconstrucción (Snyder, 1981) por el que la evidencia se reconstruye partiendo del esquema, éste facilita el recuerdo de hechos que encajan dentro del mismo, y a su vez éstos ayudan a recuperar otros hechos análogos o cercanos. El proceso de reconstrucción que se produce así, partiendo del esquema, contendrá necesariamente una alta proporción de información esquemática.

Alternativamente otros autores hablan de sesgos en la respuesta. El esquema serviría aquí de criterio de adivinación, especialmente en pruebas de reconocimiento de elección forzada en las que el recuerdo sea bajo. Esto contribuiría a explicar el hecho ya mencionado de que se encuentren a menudo falsos reconocimientos esquemáticos o invenciones esquemáticas en el recuerdo libre. La adivinación, si es exclusivamente tal y no va acompañada de la recuperación de ningún 'trazo' de memoria real, produciría tanto recuerdos esquemáticos acertados como falsos.

En el fondo, ambas explicaciones del papel del esquema en la recuperación de la información vienen a confluir en lo mismo, son las dos caras de la misma moneda. Según Hastie, Park y Weber (1984) la diferencia entre las dos es que después de la reconstrucción parece asumirse que el material inferido vuelve a almacenarse en memoria como añadido o como sustitución de contenidos anteriores, mientras que nada de esto sucedería en la adivinación. En nuestra opinión, sin embargo, la diferencia se cifra más bien en el acierto o en el error. Son las falsas

alarmas las que permiten hablar a Clark y Woll (1981) de adivinación y son los aciertos los que apoyan la propuesta de reconstrucción de Snyder. Esta polémica parece a veces maniquea y un tanto estéril. En contra de lo que parecen sostener varios autores, no hay un dilema global entre adivinación y reconstrucción, y si lo hubiera mal podríamos resolverlo aludiendo simplemente al error o acierto. En todo proceso normal de recuerdo, reconstructivo o de otro tipo, hay siempre una posibilidad de error, que se incrementa en la medida en que el estímulo original y el fallido se asemejan. Y de la misma forma, en toda adivinación guiada por un esquema hay una probabilidad de acierto, tanto mayor cuanto más adecuado sea el esquema a los contenidos que se han de recordar. Por ende, no hay una ruptura entre error y acierto totales sino que ambos son los extremos de un continuo de probabilidad de acierto. Paralelamente, no creemos que se pueda hablar de reconstrucción y adivinación en términos excluyentes sino asimismo como extremos de un continuo que depende de la magnitud del acierto. La reconstrucción, pese a partir de un proceso de recuperación de información, implica también un cierto riesgo de error puesto que la confianza en el recuerdo rara vez suele ser completa. Y la adivinación no es un procedimiento a ciegas sino que simplemente asume mayores inseguridades en su funcionamiento. Podemos pues, dando un paso más, concebir la reconstrucción y la adivinación como dos extremos en la magnitud de la inseguridad, del riesgo de error con que el individuo procede en su recuerdo.

En resumen, el esquema puede afectar al recuerdo, independientemente de la codificación, sirviendo como pauta de

recuperación de la información. Este proceso, que puede realizarse con mayor o menor proporción de falsas alarmas y de aciertos, redundará en cualquier caso en una evidencia final más esquemática (acertada o no) de lo que era la información original. En nuestro caso particular, esto significa que el estereotipo puede constituir una guía en la recuperación, con lo cual el material recordado, sea acertadamente o sea inventado, será preferentemente estereotípico. Una vez más encontramos un fenómeno que puede llevarnos a la estabilidad artificial de los estereotipos, protegiéndolos contra la evidencia contraestereotípica, mal recordada en comparación con la confirmante.

Dentro de las teorías esquemáticas del procesamiento (tanto referidas a la codificación como a la recuperación) empleadas en el contexto de los estereotipos, vamos a ver algunos de los modelos más precisos que se han formulado.

El principio de especificidad en la codificación (Tulving & Thomson, 1973) viene a decir que la recuperación de un ítem depende de cómo se haya codificado inicialmente. O'Sullivan y Durso (1984) interpretan esto en el sentido de que los hechos que sean relevantes para una expectativa referida a una categoría quedarán codificados con un marcador de la categoría. De este modo, la categoría puede usarse posteriormente como un eficaz criterio de recuperación. Por el contrario, los ítems que no hayan sido codificados en razón a una categoría o un esquema común serán almacenados de manera más difusa, lo que dificultará su ulterior recuperación.



Rothbart (1981) interpreta el principio de especificidad en la codificación de manera similar. Según él, una categoría cuando está activada almacena ítems relevantes para la misma en un área funcionalmente localizada de la memoria, y la propia categoría sirve de criterio de recuperación. La probabilidad de activación de la categoría dependerá entre otras cosas del número absoluto y relativo de ítems pertenecientes a la categoría, y del número de categorías presentes en el conjunto estimular.

Una aproximación que guarda una cierta similitud con el principio de especificidad en la codificación es el modelo del indicador de esquema más apéndices ('schema-pointer + tag') formulado por Graesser (Graesser et al. 1980; Smith & Graesser, 1981). Según este modelo cualquier suceso esquemático tiene un indicador hacia el esquema general, lo que tiene como consecuencia que información procedente de tal esquema se graba en el trazo de memoria junto al suceso concreto. Esa información esquemática queda almacenada junto al suceso, independientemente de que se experimentara en ese momento o no, de forma que los elementos experimentados y los inferidos constituyen una unidad. Los sucesos moderadamente esquemáticos quedan codificados como apéndices individuales de aquellos otros altamente esquemáticos. Los elementos irrelevantes quedan vinculados también individualmente al trazo de memoria general, al margen de los esquemas.

Si el recuerdo tiene lugar poco tiempo después de la percepción de los estímulos, los elementos vinculados individualmente se benefician de una alta discriminabilidad, mientras que los elementos esquemáticos tienen un nivel de recuerdo menos exacto

pues en ellos se confunden las experiencias reales y las inferencias procedentes del esquema. Sin embargo, a medida que va transcurriendo el tiempo, el recuerdo de los sucesos codificados individualmente decae con rapidez. Por otro lado, el recuerdo se va haciendo cada vez más dependiente de estructuras y conceptos, y menos de los datos concretos, por lo que los elementos esquemáticos van siendo entonces progresivamente mejor recordados que el resto.

4.1.2. Los niveles de procesamiento.

Una noción independiente del esquema que también se ha invocado en estos debates ha sido la de niveles de procesamiento (Craik & Lockhart, 1972). La información sería procesada a distintos niveles que se diferenciarían en cuanto a la profundidad y a al grado de elaboración del propio procesamiento. Cuanto más profundo fuera el nivel de procesamiento de un ítem, mayor sería la retención del mismo en la memoria a largo plazo.

Este es el principio invocado por Hastie (Hastie & Kumar, 1979; Hastie, 1980) para explicar el recuerdo superior de información incongruente en numerosos estudios de formación de impresiones. Los ítems incongruentes poseerían un alto grado de 'informatividad', al igual que los nuevos o los primeros en una serie, y serían objeto de una codificación más profunda y elaborada puesto que obligarían a cambiar la impresión previa. Esto implicaría un mayor tiempo de procesamiento, el desencadenamiento de procesos de atribución causal para explicar la inconsistencia entre la expectativa y el ítem, y a resultados

de todo ello, el establecimiento de conexiones entre dicho ítem y otros ítems relevantes (tanto confirmantes como desconfirmantes) para la propia expectativa. Estas conexiones se dan al coincidir dos o más ítems en la memoria operativa. Aunque tanto el material confirmante como el desconfirmante son informativos, se supone que este último lo será más puesto que modifica la imagen anterior. El elemento clave de esta propuesta teórica en relación con la memoria parece ser el número de conexiones con otros elementos; cuanto mayor sea el número de las mismas, mayor será la probabilidad de recuerdo.

Hastie parece sugerir una integración entre el modelo de red ('network model') de Anderson (1976; Anderson & Bower, 1973) y la noción de niveles de procesamiento que acabamos de ver. La memoria quedaría así organizada en una red asociativa jerárquica con nódulos y conexiones, con los nódulos superiores representando a los actores, los intermedios a los rasgos, y los inferiores a los comportamientos. Cuando se percibe una conducta por parte de un actor se inicia un proceso de búsqueda en la red de arriba hacia abajo y si no se encuentra un equivalente se escribe la nueva conducta en su lugar correspondiente. A la hora de la recuperación, el sujeto lleva a cabo ciclos repetidos de búsqueda desde los nódulos superiores hacia abajo, hasta que encuentra lo que busca. Estos caminos de búsqueda proseguirían por las conexiones que tengan los nódulos inferiores entre sí. De acuerdo a lo expuesto antes, los ítems incongruentes estarían interconectados con un mayor número de otros ítems, por lo que la probabilidad de recuperación de los mismos crecería al

producirse estas búsquedas en la estructura jerárquica e interconectada de ítems.

Esta concepción de los niveles de procesamiento en un modelo de red tiene como mayor debilidad su incapacidad para explicar por sí misma los resultados de las falsas alarmas esquemáticas, es decir recuerdos esquemáticos erróneos o inventados, que se dan en la literatura.

Aplicada a los estereotipos, esta teoría querría decir que la información contraestereotípica sería procesada a un nivel más profundo con mayores conexiones entre sí y con los elementos del estereotipo, y sería objeto de una atribución causal para integrarla con la creencia estereotípica, todo lo cual redundaría en una mejor memoria. Esto implica que lo contraestereotípico se recordaría más incluso que lo estereotípico, aunque esto no supone que su impacto sobre el cambio de estereotipo sea necesariamente mayor. Precisamente la atribución causal puede determinar una mejor memoria de un suceso y a la vez una invalidación del mismo como evidencia, por medio por ejemplo de una atribución externa. No podríamos dar por sentado que los hechos desconfirmantes tienen un mayor peso que los confirmantes a la hora de reevaluar el estereotipo. Lo único que podríamos afirmar, de probarse cierta la teoría, es que de existir una resistencia de los estereotipos al cambio, ésta no vendría mediada por una memoria confirmatoria selectiva sino en todo caso por otros mecanismos.

Al margen de esto, volvemos a encontrar en esta concepción un fenómeno parecido a lo que llamábamos paradoja de la debilidad, ahora aplicado a la memoria. Es decir cuanto más intenso sea un

estereotipo mayor será la magnitud de la desconfirmación que puede encontrar en la realidad y más alto será por ello el recuerdo que susciten estos elementos contraestereotípicos. A mayor desconfirmación, mayor sorpresa, mayor tiempo que se necesita presumiblemente para procesar un ítem, y mayor necesidad de encontrar una atribución causal que explique la contradicción, extremos estos que devengarán un recuerdo reforzado.

Por el contrario, si el estereotipo es poco intenso, ya sea en cuanto a la extremosidad en la atribución del rasgo o en el grado de generalización al grupo, la medida en que pueda encontrar casos fuertemente desconfirmatorios en la realidad será moderada; la extrañeza y la necesidad de una atribución causal integradora serán pequeñas, con lo que el recuerdo no se verá muy incrementado.

4.2 Evidencia empírica.

4.2.1 Introducción.

Tal como se desprende de la revisión de modelos teóricos hay teorías diversas, e investigaciones detrás de cada una de ellas, que enmarcan una polémica sobre cuál es en realidad la influencia de los estereotipos en la memoria. Una polémica abonada por conclusiones y resultados que apuntan en direcciones diferentes, incluso opuestas. Sin embargo, parte de la controversia se debe a nuestro juicio a dos grandes equívocos, a dos aspectos ambiguos y poco aclarados.

El primero se refiere a la naturaleza de la información que no se ajusta a la expectativa conformada por el estereotipo. Bajo el epígrafe de 'incongruente' se engloban tanto elementos que simplemente son ajenos al estereotipo, es decir neutrales o irrelevantes, como elementos que contradicen específicamente al estereotipo, esto es, contraestereotípicos. Las implicaciones de unos y otros son evidentemente muy distintas. Desgraciadamente, a menudo no es tan fácil distinguir entre los dos, primeramente porque la división entre ambos no es dicotómica ni excluyente. Antes al contrario, ambos son más bien extremos de un continuo que comienza en la irrelevancia y termina en una descripción exactamente opuesta a la del estereotipo, pero pasa en el camino por contenidos que sin ser contrarios al mismo son sin embargo poco propios del grupo. Cuando en la literatura se habla de incongruente, incluso en casos en que deliberadamente se lo distingue de lo irrelevante, se operacionaliza de distintas

maneras cuyo grado desconfirmatorio del estereotipo (que es lo que a nosotros en verdad nos interesa) no es equivalente.

En unos casos se emplean los rasgos contrarios al estereotipo (por ejemplo, O'Sullivan & Durso, 1984), lo cual responde exactamente a la definición de contraestereotípico.

En otros casos, para conseguir un control sobre la memorabilidad de los estímulos, se utilizan los mismos estímulos con distintos actores, de modo que lo estereotípico para un grupo se considera incongruente para el o los otros grupos (por ejemplo Higgins & King, 1981). Esto es algo discutible, que tiene algo más de sentido si los grupos en cuestión abarcan todo el abanico posible de categorización con respecto a esa dimensión (por ejemplo, hombres y mujeres agotan los grupos posibles en la dimensión sexual). De cualquier forma, ni aun en este caso el hecho de que un rasgo sea estereotípico de un grupo garantiza que sea contraestereotípico del otro grupo.

Cuando se utilizan adjetivos, encontrar el elemento contraestereotípico puede parecer relativamente fácil. Cuando en cambio se manejan conductas o características externas (cf. Cohen, 1981) resulta a menudo difícil, puesto que la ausencia de un comportamiento estereotípico no supone casi nunca automáticamente una situación contraestereotípica.

En resumen, la distinción entre la ruptura de una expectativa, en un caso porque no se presenta lo esperado sino algo distinto, y en otro caso porque se presenta lo contrario de lo esperado es difícil y es en el fondo una cuestión gradual. Se echa de menos de cualquier forma una mayor clarificación por parte de muchos autores con respecto al material que utilizan y una validación

empírica concreta para comprobar que el material es contraestereotípico, sin pretender obtenerlo simplemente del estereotipo de otros grupos.

Refiriéndose al conjunto del área de memoria personal, Vonk (1990, pg 207) critica la mescolanza y la confusión entre dimensiones de inconsistencia (como en Wyer & Martin, 1986), grados de inconsistencia (cf. Hastie, 1980), e inconsistencia contra irrelevancia (O'Sullivan & Durso, 1984).

En nuestro caso, cuando hablemos de inconsistencia o incongruencia nos referiremos en principio a elementos contrarios a la expectativa, o sea a material contraestereotípico o desconfirmante. Para la información que ni es confirmante ni lo contrario reservaremos los calificativos de neutra o irrelevante.

El segundo equívoco importante es la pretensión de aplicar al problema de los estereotipos la evidencia empírica procedente de otros ámbitos que no coinciden en realidad con el mismo, como la memoria para información proveniente de individuos, o de grupos inexistentes a los que se 'crea' en el experimento. A esto ha contribuido de manera especial la concepción del estereotipo en clave de esquema, con toda la ambigüedad que conlleva este término, de modo que se equiparan los resultados de muchos conceptos cuya naturaleza es realmente diversa (aunque todos puedan funcionar como esquemas). Buena parte de la investigación de memoria en psicología social se ocupa precisamente de evaluar la memoria esquemática y contraesquemática. El problema surge cuando las conclusiones de estos estudios, en los que los

estereotipos participan como un esquema más, se extrapolan sin más a estos últimos.

En particular, se ha pretendido recoger la evidencia de formación de impresiones individuales o grupales en el análisis del efecto de los estereotipos en la memoria. Sin embargo, las diferencias entre ambos enfoques son variadas e importantes. (Esto no tiene nada que ver con utilizar instrucciones de formación de impresiones en investigaciones que usan estereotipos, algo que veremos más adelante).

Para comenzar, no pueden hacerse sin más equivalentes los procesos que se refieren a individuos y los que atañen a grupos. Los segundos implican un nivel superior en los que se producen inferencias de los individuos al grupo y viceversa. No sólo los principios cognitivos sino también los emocionales y sociales que están detrás de los dos niveles son probablemente distintos. Una vez más tenemos que defender la particularidad del estereotipo, su componente emocional y su papel en la estructura social, que no son iguales en absoluto a los de cualquier otro esquema cognitivo.

Varios autores han encontrado de hecho que los resultados en memoria son diferentes cuando se les dice a los sujetos que los individuos de los cuales reciben información son miembros de un grupo (cf. Srull, 1981; Wyer, Bodenhausen & Srull, 1984; Stern et al., 1984). En el último de estos artículos, por ejemplo, Stern y sus colegas muestran que la ventaja en el recuerdo de las conductas inconsistentes sobre las consistentes llevadas a cabo por un supuesto individuo desaparecía cuando se informaba que los

mismos comportamientos pertenecían cada uno a un miembro distinto de un grupo.

Rothbart, Evans y Fulero (1979) argumentan que la 'tolerancia' hacia la inconsistencia individual es mucho menor que hacia la grupal y por tanto la sorpresa que produce la primera es también mayor y esto favorece su memorabilidad. Además podemos añadir que la necesidad de integrar y reconciliar los comportamientos inconsistentes de un sujeto es mucho mayor que en el caso de distintos miembros de un grupo, con lo cual el procesamiento de los primeros y los consabidos procesos de atribución promoverían también un mejor recuerdo. Hay una expectativa de que un individuo sea consistente y de hacer por ello comprensible su comportamiento. Sin embargo, casi todos los estereotipos admiten sin demasiados problemas excepciones individuales, personas que pese a pertenecer al grupo no encajan en el estereotipo. En resumen, el poder desconfirmatorio de un acto de un individuo con respecto a sí mismo es superior al de un acto de un miembro de un grupo respecto a este último.

La otra diferencia crucial se da entre grupos artificiales y grupos reales con una imagen previa. En primer lugar, dado que nos estamos ocupando de la influencia de la memoria en el mantenimiento de los estereotipos, es obvio que estaremos interesados en grupos o en miembros de grupos con estereotipos definidos. Pero al margen de nuestro interés actual, el hecho de usar grupos reales o artificiales da lugar a procesos muy distintos. En el caso de grupos artificiales, lo que se da es eso, una formación de impresión más que un efecto de la imagen en el recuerdo. Hay autores que adjudican a un individuo o grupo

una expectativa por medio de un adjetivo, tal como sucede en el ejemplo paradigmático de Hastie y Kumar (1979), y luego presentan conductas confirmantes o desconfirmantes esperando que la expectativa inducida funcione igual que la procedente de un estereotipo. Sin embargo, cuando la expectativa proviene de una descripción previa a las conductas, el sujeto la toma como un elemento más de su impresión del grupo, y continúa formándose la impresión con cada uno de los comportamientos. No es razonable pensar que la impresión quede formada y congelada una vez leídos los rasgos, y el sujeto se limite a contrastarla con las conductas. Tanto unos como otras son elementos para formarse una impresión, y por tanto la situación no es comparable a la que se genera cuando el sujeto tiene una clara expectativa estereotípica previa. Esta interpretación resulta aún más probable cuando vemos que en diversos estudios el efecto en el recuerdo de los ítems conductuales se ha dado independientemente de si previamente se había adjudicado o no un rasgo o etiqueta al supuesto autor de las conductas (cf. Cantor & Mischel, 1977; Woll & Graesser, 1982). Esto implica que la expectativa inducida inicialmente no tiene probablemente un valor muy diferente a la que el sujeto se va formando al leer las conductas.

Aparte de esto, existe el problema de la credibilidad que se dé a la descripción del grupo previa a los comportamientos, y que no tiene que ser necesariamente muy superior a la de estos últimos. Esto depende en buena parte por supuesto de cómo se introduzca tal descripción, si como fruto de entrevistas propias, de autodeclaraciones de los implicados, o de comentarios de personas cercanas, etc.

En general, el estereotipo 'pertenece' al sujeto experimental que en principio cree en su validez; por el contrario, la expectativa inducida constituye una información que el sujeto recibe y a la que por tanto no le concederá probablemente la misma validez.

Otro punto clave es que si uno se encuentra frente a un supuesto grupo nuevo, y por consiguiente trata de formarse una imagen del mismo (tanto si le pide explícitamente como si no), cada pieza de información o cada miembro nuevo que se perciba habrá de ser considerado e integrado, teniendo un cierto peso en la formación de la imagen.

En cambio, cuando uno ya tiene una imagen del grupo, el percibir supuestos nuevos miembros del mismo no tiene por qué obligarle a reconsiderar su imagen global, especialmente si el grupo es numeroso. Volver a plantearse la impresión global del grupo puede precisamente dar lugar a vinculaciones entre ítems, y a atribuciones causales, que redunden en una memorabilidad mayor del material. Esta interpretación está abonada por el hecho de que en algunas investigaciones se ha encontrado mejor recuerdo con instrucciones de formaciones de impresiones que de memoria (cf. Hamilton, Katz & Leirer, 1980).

Por último, en el proceso de formación de una impresión, tal como vimos hablando de las correlaciones ilusorias, el orden de los ítems juega un papel fundamental para la evolución y resultado final de la misma, a la vez que para determinar cuáles de ellos serán inconsistentes y en qué medida. El orden tiene sin embargo una importancia mucho menor si nos enfrentamos a una imagen consolidada de un grupo.

En suma, por diversas y poderosas razones no podemos aceptar como evidencia directa para la incidencia de la memoria diferencial en los estereotipos aquélla que se refiere a individuos aislados, a agregados de individuos, o a grupos artificiales fabricados experimentalmente. Aunque podamos referirnos ocasionalmente a este tipo de investigaciones, sólo consideraremos como estudios directamente relevantes para nuestra problemática los que conciernan a grupos sociales reales y conocidos previamente por los sujetos, o a miembros de tales grupos. Al fin y al cabo lo que nos interesa, al estudiar los estereotipos, son los individuos en cuanto miembros de un grupo.

ABRIR PARTE II: CAPÍTULO VII

