

Estereotipos, Prejuicios, Discriminación.

Tomado del libro: *Educación Intercultural*, de Colectivo AMANI. Págs. 65 a 78.

Las sociedades multiculturales se caracterizan por la presencia de personas pertenecientes a diferentes colectivos étnicos dentro de un mismo espacio. En este apartado queremos reflexionar sobre la forma en que nos percibimos los unos a los otros.

Hemos podido comprobar que las percepciones o las imágenes, que tenemos de las personas de otros grupos étnicos influyen de forma definitiva en nuestras expectativas hacia ellos, en nuestros juicios, en nuestro comportamiento, etc.

En este capítulo vamos a trabajar sobre las percepciones siguiendo un recorrido a lo largo de cuatro epígrafes. En el primero reflexionaremos sobre las percepciones que tenemos de los demás. Si queremos trabajar sobre las imágenes tenemos que conocer cuáles son esas imágenes. En este primer apartado vamos a introducir los conceptos de estereotipo, prejuicio y discriminación.

Cuando conocemos cuales son estas imágenes podemos investigar y analizar como se han formado estas percepciones. Aquí hablaremos tanto de la influencia del proceso de socialización como de la forma en que estas percepciones se generan en el interior de la persona.

En un tercer momento analizaremos los mecanismos psicológicos que están manteniendo estas percepciones. No sólo es importante ver como se han formado sino cómo se están manteniendo. Vamos a hablar de la gran resistencia al cambio de estas percepciones, del efecto de autocumplimiento, de las expectativas y de las relaciones entre las percepciones y la memoria.

Para terminar nos centraremos en las relaciones entre las percepciones y la pertenencia a grupos sociales. La pertenencia a un determinado grupo nos hace percibir de forma diferente a las personas que lo constituyen y a las ajenas a éste. Consideramos muy importante trabajar este aspecto, precisamente por la importancia que tiene en la Educación Intercultural la pertenencia a un determinado grupo étnico.

Las percepciones que tenemos de los demás

Cualquiera de las primeras dinámicas de éste capítulo nos permiten darnos cuenta de las percepciones, de las imágenes, que tenemos de los marroquíes, los dominicanos, las mujeres, los hombres, los filipinos, los gitanos etc.; en definitiva de cualquier persona como miembro de un grupo (ya sea étnica, sexual, cultural, o socialmente diferenciado).

Todas estas percepciones son el resultado de ciertos procesos cognitivos. Para poder explicar estos procesos antes vamos a centrarnos en tres conceptos, los estereotipos, los prejuicios y la discriminación.

1. Los estereotipos

Vamos a detenernos en los estereotipos de forma especial porque de estos tres conceptos es el que está más directamente relacionado con la percepción social.

Podríamos definir el estereotipo de diferentes formas, a saber:

- Rasgos que se atribuyen a un grupo.
- Imagen mental simplificada de los miembros de un grupo compartida socialmente.
- Creencias que atribuyen características a los miembros de un grupo.

Algunos ejemplos:

- "Los catalanes son peseteros".
- "Los andaluces son unos vagos".
- "Los madrileños son unos chulos".

Estas tres definiciones anteriores nos muestran dos aspectos fundamentales de los estereotipos:

a) Los estereotipos son compartidos por mucha gente. No son las imágenes mentales de una persona únicamente.

b) Los estereotipos se atribuyen a una persona como miembro de un grupo y no como persona individual.

Para que os podáis hacer una idea más clara de los estereotipos, os mostramos a continuación estos dibujos que representan fichas mentales donde tenemos información sobre lo que es un gitano, que hace, que puedo esperar de él etc. Lo mismo de las mujeres, los hombres, etc.

Si os fijáis, cada ficha lleva por título el nombre genérico que representa a un grupo, a una categoría social, de este modo cuando percibimos un estímulo sea de cualquier tipo que sea, recurrimos a la casilla correspondiente. Es una forma sencilla de simplificar la enorme cantidad de estímulos de la realidad.

GITANO	MUJER	HOMBRE
* Comerciante * Sucio. * Patriarcal.	* Sensible * Débil. * Expresiva.	* Fuerte. * Rígido. * Inteligente

Podemos clasificar los estereotipos en tres grupos, según la valoración que hacen de los grupos sociales a los que se refieren, de este modo tenemos:

- Estereotipos positivos: "Los gitanos son buena gente".
- Estereotipos neutros: "Los suecos son altos".
- Estereotipos negativos: "Los negros son unos guarros".

No queremos terminar sin contaros las principales características de los estereotipos:

- Son muy resistentes al cambio. Se mantienen aún cuando existe evidencia en contra.
- Simplifican la realidad. (Si el estereotipo es: los aragoneses son tozudos", se simplifica al fijarse en un solo adjetivo que además puede ser o no cierto).
- Generalizan. (No todos los aragoneses son tozudos).
- Completan la información cuando ésta es ambigua.
- Orientan las expectativas.
- Se recuerda con más facilidad la información que es congruente con el estereotipo.

A lo largo de este capítulo vais a encontrar más referencias a estas características de los estereotipos.

2. Los prejuicios

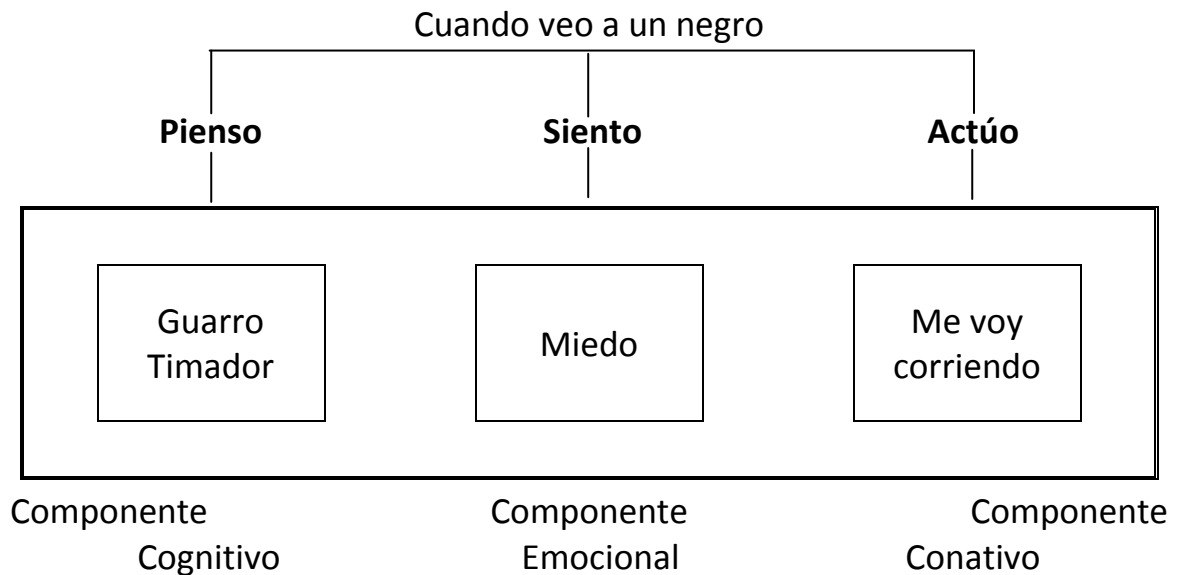
Los prejuicios introducen los elementos de emoción y acción. Podemos definir los prejuicios como un:

- Juicio previo no comprobado, de carácter favorable o desfavorable, acerca de un individuo o de un grupo, tendente a la acción en un sentido congruente.

Algunos autores reservan la palabra prejuicio para referirse a su dimensión afectiva o emocional, y utilizan la palabra discriminación para referirse a lo que aquí hemos denominado componente conativo o comportamental del prejuicio.

Al igual que los estereotipos, pueden ser positivos y negativos y, atribuirse a un individuo o a un grupo. Lo podemos ver en el gráfico:

- **Radiografía de un prejuicio negativo:**



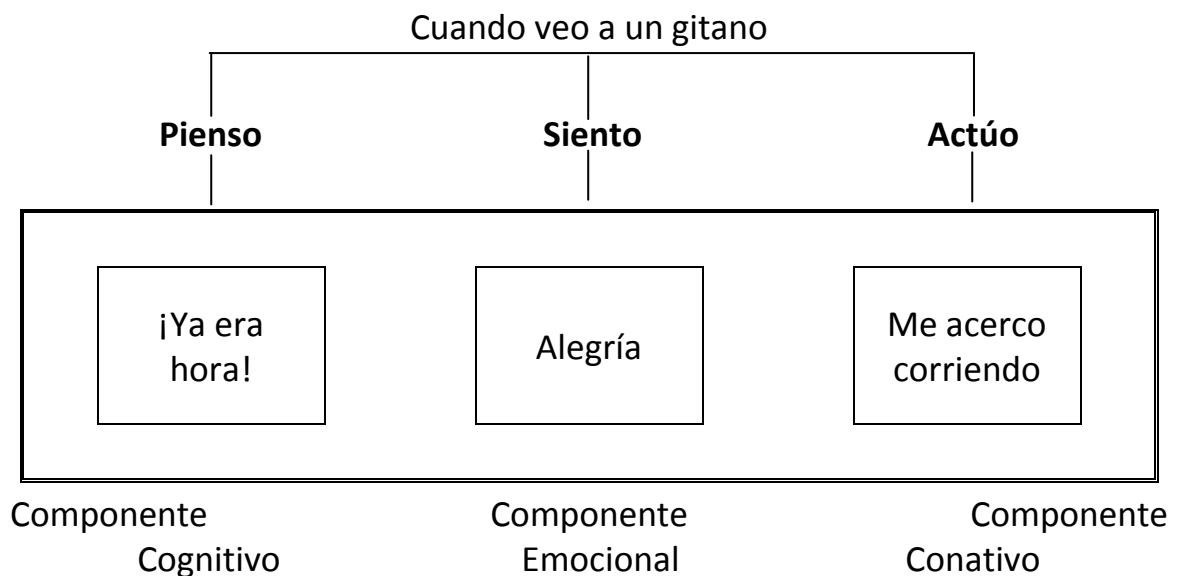
Según algunos autores:

Estereotipo

Prejuicio

Discriminación

- **Radiografía de un prejuicio positivo:**



3. Discriminación

Por último, queremos introducir este tercer término, que si bien no hace referencia a ningún proceso perceptivo, está relacionado con los prejuicios.

Como hemos visto en la radiografía de los prejuicios negativos, utilizamos el concepto discriminación para hacer referencia al componente comportamental de los prejuicios negativos. También podríamos definirla sencillamente como comportamiento de hostilidad hacia otras personas.

La discriminación puede ser directa y por tanto manifestarse a través de agresiones físicas o verbales, o bien indirecta, que es lo más frecuente, y manifestarse a través de la legislación, el lenguaje, el curriculum oculto, las actitudes etc.

Sobre la discriminación hablaremos en otros apartados de este capítulo así como a lo largo de todo el libro.

Cómo se han formado estas percepciones

Dado que el capítulo lleva por nombre, Percepciones, vamos a centrarnos a partir de ahora en los estereotipos, ya que éstos son el resultado del proceso de percepción social. Y por tanto vamos a intentar analizar cómo se han formado los estereotipos.

Durante mucho tiempo, la psicología social ofrecía dos aproximaciones teóricas para explicar como se forman los estereotipos, el psicoanálisis y la corriente sociocultural.

Para el psicoanálisis los estereotipos surgen de las pulsiones del individuo, con objeto de satisfacer necesidades inconscientes. La orientación sociocultural defiende por el contrario que los estereotipos no surgen en la persona sino en el medio social, se aprenden a través del proceso de socialización, y son un reflejo de la cultura y de la historia.

Con el tiempo en la psicología social de la percepción se ha ido consolidando una tercera corriente llamada sociocognitismo. Esta corriente, y para el tema que nos ocupa, sintetiza las anteriores. Del psicoanálisis toma el que los estereotipos se forman y desarrollan en el interior de la persona. De la orientación sociocultural recoge que los estereotipos surgen de la percepción social y de los procesos de socialización.

Para poder explicar mejor cómo se forman los estereotipos vamos a dividir este apartado en dos subapartados, primero hablaremos de lo cognitivo y después de lo social.

1. *Cómo se forman los estereotipos en el interior de la persona*

En la formación de los estereotipos coinciden al menos tres procesos cognitivos básicos, que explican cómo percibimos la realidad que nos rodea.

a) La categorización social

La realidad es compleja. Para poder aprehenderla mejor, organizamos los estímulos que recibimos de ella en categorías, los agrupamos. El lenguaje ayuda extraordinariamente en esta función. Por ejemplo, conocemos muchos tipos de sillas, a saber, con o sin respaldo, con o sin brazos, elaboradas de diferentes materiales etc. Sin embargo, a todas las englobamos dentro de la categoría sillas. Esto simplifica enormemente las cosas, ya que el agrupar los estímulos nos ayuda a comunicarnos y a organizar lo que de otra forma sería un caos.

Con los estímulos sociales (las personas) pasa exactamente lo mismo. Percibimos a la gente agrupándolos en categorías sociales, que en este caso podemos denominar grupos sociales. Estas categorías pueden ser amplias (los negros, los blancos, los judíos, las mujeres, los hombres) o estrechas (las feministas, los Pérez, mi familia, mis amigos, mis compañeros, mis clientes ...).

Como podemos observar, la categorización es un proceso cuya función es simplificar o sistematizar la abundante y compleja información que las personas recibimos del medio, para poder adaptarnos a éste.

b) La comparación social

Las categorías sociales con las que clasificamos a las personas en grupos no son independientes. Es decir, si existen dos categorías diferentes es precisamente para poder marcar las diferencias entre una y otra. Los estereotipos al simplificar la realidad marcan y exageran las diferencias entre categorías. Se trata de distinguir unas categorías de otras separándolas y comparándolas entre sí. Cognitivamente solemos exagerar las diferencias entre los distintos grupos sociales. Podríamos decir que se organiza mejor en grupos lo que se diferencia más entre sí, y si no hay muchas diferencias nos las inventamos para poder organizar mejor la información del exterior.

c) La atribución de características

Las categorías sociales no son meros receptores de información, es decir, no se limitan a organizar la enorme cantidad de estímulos que recibimos del medio. Como estructuras cognitivas que son, tienen efectos sobre la codificación y organización, pero también sobre la selección de la información (lo que queremos/necesitamos o no percibir), sobre la evaluación que hacemos de la informa-

ción, sobre los juicios, las creencias, las predicciones, las inferencias, las expectativas y por supuesto sobre las conductas.

Por tanto los estereotipos no son meros organizadores de la información, sino que:

1. Organizan la información simplificando la realidad que nos rodea.
2. Se dedican a marcar las diferencias entre unas categorías sociales y otras (seleccionando la información que diferencia o creando diferencias cuando no existen).
3. Y por último, atribuyen características a cada categoría, pasando de ser receptores de información a generadores de conducta. Es decir, nos aportan información sobre lo que se puede esperar de un miembro de tal o cual categoría, las expectativas que podemos tener, como podemos comportarnos, etc.

2. De dónde vienen los estereotipos: el peso de lo social

Cuando definíamos los estereotipos, hablábamos de que son compartidos por muchas personas, esto hace precisamente que los estereotipos sean sociales. Los procesos cognitivos que acabamos de exponer no son suficientes para explicar porqué tanta gente comparte los mismos estereotipos. Para hacerlo tenemos que hablar del peso del medio social.

En ciencias sociales se utiliza el término agentes de socialización para referirse a las instituciones que transmiten los valores que hacen que la sociedad se reproduzca y se mantenga. No es casual que existan ciertos estereotipos, que se asocie gitano con ladrón. Detrás de los estereotipos, están los valores que intenta transmitir la sociedad. El conocer los valores que hay detrás de los estereotipos, nos va a permitir desmontarlos.

Se habla de tres agentes socializadores principales, la familia, la escuela y los medios de comunicación.

La familia juega un papel estelar en la formación de las actitudes y de los valores en las personas. En su seno adquirimos nuestra identidad social (experiencia de pertenencia a diferentes grupos sociales) así mismo, aprendemos cómo vemos a las personas de otros grupos sociales diferentes al nuestro, cómo nos sentimos ante lo diferente, y como actuar ante los demás. Este conocimiento no se transmite expresamente, sino que se experimenta a partir de la observación de los modelos materno y paterno.

La escuela tampoco es neutral. Al igual que la familia, transmite valores y su influencia es importante en lo que respecta a la visión de los otros diferentes, por-

que es en ella donde las personas comenzamos a tener experiencia de relación con otros distintos a nosotros. La escuela transmite valores a través de los contenidos que se imparten (existen numerosos estudios que muestran la ausencia de referencias al pueblo gitano en el contenido curricular), pero también a través de lo que podíamos denominar curriculum oculto, nos referimos a aspectos como la composición de los alumnos en el aula, las relaciones que se fomentan entre ellos, las actitudes de los profesores ante los alumnos etc. A modo de ejemplo, diremos que no es lo mismo llevar a cabo un aprendizaje cooperativo donde se enseña al alumno a relacionarse de forma positiva con los demás, que un aprendizaje competitivo en el que prima lo individual sobre lo grupal.

Utilizamos el término medios de comunicación en un sentido amplio, e incluimos en él, tanto la TV, la prensa, la radio, como los libros, y los comics. En definitiva estamos ante la transmisión de valores a través del medio social en el que nos movemos. Cada día se da más importancia a los medios audiovisuales, por su papel como agentes socializadores en la infancia. La televisión y los videojuegos tienen un papel importante a la hora de transmitir valores como la competitividad, el poder de la fuerza, la bondad, espíritu de superación y eficacia de los protagonistas y la maldad, perversidad y estupidez de los adversarios (¿no os suena esto a la necesidad de marcar las diferencias entre personas pertenecientes a grupos diferentes?).

El lenguaje es otro agente de socialización, y como tal, también transmite valores. Con las actividades que os proponemos mas adelante queremos haceros reflexionar sobre las connotaciones que tienen las expresiones que incluyen palabras como negro, indio, gitano etc... Por ejemplo, para decir dinero no declarado hablamos de dinero negro, o cuando vemos pocas perspectivas de futuro decimos que lo vemos negro. Podríamos decir lo mismo del uso del masculino para referirnos a mujeres y hombres, afortunadamente cada vez se va haciendo más visible en el lenguaje la mitad invisible de la población.

Como podemos observar los agentes de socialización transmiten valores sobre la visión que tenemos de los otros diferentes a nosotros. Esta diferencia puede ser sexual, física, étnica, por razón de edad, de clase social etc. Los estereotipos se alimentan de estos valores socialmente compartidos.

Los mecanismos psicológicos que están manteniendo estas percepciones

Al igual que en el apartado anterior, podríamos hablar de los procesos cognitivos y de los agentes socializadores como mantenedores de los estereotipos. Sin embargo, únicamente vamos a referirnos a los primeros ya que aportan elementos que no hemos visto anteriormente.

En este apartado queremos detenernos en los mecanismos psicológicos que hacen que los estereotipos sean tan estables. Para ello vamos a hablar de su resistencia, de las expectativas, del efecto de autocumplimiento y de la memorización.

1. *La resistencia*

Cuando hablábamos de las características de los estereotipos, señalábamos en primer lugar que son muy resistentes al cambio, incluso cuando existe evidencia de lo contrario. La resistencia al cambio está relacionada con los valores que llevan asociados cada sistema de categorías. Cuando hablábamos de la comparación social decíamos que tienden a exagerarse o inventarse diferencias entre categorías, pues bien, eso se hace para mantener el sistema de valores, es decir para tener "cognitivamente claro" que **mi** grupo tiene unos valores con los que yo me identifico (modo de vestir, forma de hablar, cosas que se hacen, cosas que no se hacen ...), frente a **otros** grupos que tienen otros valores.

Aparece aquí el fenómeno de la distintividad entre los grupos sociales. Si una persona pertenece a un grupo distintivo, (diferente al nuestro y llamativo por la razón que sea) y realiza un comportamiento distintivo (curioso, raro, significativo ...) se tenderá a correlacionar la pertenencia al grupo con su comportamiento. Por ejemplo, si vemos a un negro (grupo distintivo entre tantos blancos) vender droga (comportamiento distintivo) en la Plaza de España, tenderemos a consolidar el estereotipo "los negros venden droga".

2. *La expectativas*

Los estereotipos orientan las expectativas. Siguiendo con el ejemplo anterior, si tengo el estereotipo de que los negros venden droga, sé lo que puedo esperar de un negro que está solo en un parque, incluso en un alarde de intrepidez puedo predecir su conducta. Pero supongamos que me equivoco y que esa persona espera a una amiga, curiosamente mi estereotipo no va a cambiar al recibir nueva información en contra. Por el contrario serán mis expectativas las que codifican esa información de forma que se confirmen a si mismas. Es decir, haré lo necesario para interpretar lo que ha pasado de forma parecida a esto: "se ha juntado con la chica para enseñarle la mercancía en su casa" y así quedan intactas mis expectativas y mi estereotipo.

3. *El efecto de autocumplimiento*

No sólo tenemos una tendencia a percibir que los demás actúan según nuestras expectativas como acabamos de ver, sino lo que es mas grave, también hay en

nosotros una tendencia a actuar de forma que respondamos a las expectativas que creemos que los demás tienen de nosotros.

El efecto de autocumplimiento se produce en muchos ámbitos, pero queremos detenernos en el escolar.

En el ámbito escolar, el efecto de autocumplimiento tiene el nombre de efecto Pigmalión. Cuando un profesor se forma una primera impresión de sus alumnos, o ha recibido una información previa de estos, tendrá una tendencia a tratarlos según esas impresiones y ellos a cubrir sus expectativas. Imaginemos que las impresiones que tiene es que en la clase hay niños muy listos y niños muy tontos, y a unos y otros los trata como tales, los listos acabarán comportándose como listos y los tontos como tontos. El resultado sería diferente si no se hubiera formado primeras impresiones y hubiera mantenido un trato de respeto y estima por todos sus alumnos.

4. La memorización

El último mecanismo al que vamos a referirnos, que también hace que se mantengan los estereotipos es la memorización. Dicho brevemente, recordamos mejor aquello que es congruente con nuestro estereotipo. Si nuestro estereotipo es que los dominicanos son muy ruidosos recordaremos mucho mejor las veces que veamos a dominicanos armando jaleo, que las que los veamos silenciosos.

Curiosamente en el proceso de memorización también se produce un efecto contrario, se recuerda mejor la información que choca o es claramente incongruente con los estereotipos. Lo cual no quiere decir que esa información modifique el estereotipo, ya que puede ser considerada como información distintiva y reforzar el estereotipo.

Las relaciones entre estas percepciones y los grupos

A lo largo de toda esta introducción sobre las percepciones, hemos hablado de los estereotipos relacionándolos constantemente con las categorías sociales. Cuando hemos definido el concepto, hemos subrayado como característica el que hace referencia a personas que pertenecen a grupos sociales. Tanto en la formación de los estereotipos como en su mantenimiento hemos hablado de conceptos como la categorización y la comparación entre categorías, o la resistencia, siempre desde una perspectiva grupal. En este apartado queremos profundizar más y hacer más explícita la relación entre los estereotipos y los grupos sociales.

1. *Identidad social y comparación social*

Nacemos perteneciendo a grupos sociales. Nuestra familia, nuestro barrio, nuestro pueblo, nuestra ciudad, región, país... son ejemplos de categorías o grupos sociales a los que comenzamos a pertenecer cuando nacemos. Poco a poco vamos tomando conciencia de nuestra pertenencia a estos grupos, ya sea por el idioma que aprendemos, por el ambiente en el que crecemos, por las pautas de conducta que desarrollamos, etc. Del mismo modo que adquirimos una identidad personal (que vamos identificando con los años, con nuestras sensaciones, con nuestro nombre, con nuestro sexo, con nuestro cuerpo...) así vamos adquiriendo una identidad social, que no es otra cosa que una parte de nuestro autoconcepto que deriva de nuestro conocimiento de pertenencia a un grupo/s social/es, junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia.

Todas las personas tendemos a tener una identidad personal y social positiva. Otra cosa es que el medio en el que nos movemos nos permita adquirir esa identidad positiva. La identidad personal positiva nos permite mantener nuestra valía como personas únicas, y nuestra identidad social positiva nos permite mantener nuestros valores compartidos grupalmente.

Sin embargo, ni las personas, ni los grupos vivimos aislados, es por ello que tanto la identidad personal como la social, se adquieren por comparación. Comienzo a tomar conciencia de mi mismo, cuando empiezo a sentir que soy un cuerpo diferente al de mi madre. Una pandilla de jóvenes comparte unas normas de conducta, un vestuario, un vocabulario, una forma de relacionarse... y mediante estas características se diferencian de otras pandillas y adquieren una identidad social como miembros de ese grupo.

Vemos por tanto que los fenómenos de identificación social positiva y de comparación social sirven para preservar los valores del grupo al que pertenecemos. O dicho de otra forma un grupo social puede cumplir su función de proteger su identidad social únicamente si puede preservar su diferenciación positivamente valorada respecto a otros grupos.

Pero, ¿qué pasa cuando la identidad social de una persona que pertenece a un grupo no es positiva? Para responder esta pregunta vamos a pensar en dos grupos sociales, una minoría negra y una mayoría blanca. Pongamos por caso que una joven negra no se siente a gusto con su identificación social de negra. Básicamente tiene dos posibilidades, abandonar el grupo o quedarse en él.

Abandonar el grupo supone, en sentido amplio, dejar de comportarse como una negra (en el vestido, el peinado, la compañía, la forma de pensar, aclararse la piel etc.) para parecerse más al grupo mayoritario, es lo que conocemos como asimilación (concepto sobre el que hablaremos en el próximo capítulo). Esto será posible siempre y cuando su grupo original se lo permita, y el grupo al que quiere pertenecer le permita incluirse en él.

Si no puede abandonar el grupo y tiene que quedarse, entonces puede reinterpretar las características de su grupo que no le hacen sentirse a gusto o trabajar para que mejoren las condiciones de vida de éste. Esto posiblemente mejorara la valoración emocional que ella hace de su propio grupo.

2. Cuatro fenómenos básicos en las relaciones entre grupos

Decíamos anteriormente que todas las personas tendemos a tener una identidad social positiva, es decir tendemos a permanecer en grupos que nos permiten mantener unos valores que consideramos positivos. Los científicos sociales han podido observar, tanto en situaciones de laboratorio como en la vida real, que en situaciones de conflicto entre grupos, siempre se produce un favoritismo endogrupal, dicho de una manera mas popular tendemos a barrer para casa. A primera vista esta afirmación no tiene nada de particular. Sin embargo, socialmente tiene su importancia y puede explicar fenómenos como el etnocentrismo, que hace que los miembros de un grupo tiendan a aceptar a los culturalmente iguales a ellos y a rechazar a los que no lo son.

Junto a este favoritismo endogrupal se produce una acentuación de las diferencias intergrupales y de las semejanzas intragrupales, Los grupos se perciben muy diferentes entre sí, así como muy homogéneos a sí mismos. ¿No os suena esto a la comparación social, cuando decíamos que se tienden a exagerar o inventar las diferencias entre categorías?, De este modo, la pandilla a la que hacíamos referencia más arriba se verá realmente diferente de otros grupos y reforzará esas diferencias, al tiempo que se percibirán así mismos como muy homogéneos. Esto posiblemente imponga una "disciplina de pandilla", a través de la cual se pretende mantener la cohesión grupal, de este modo los miembros del grupo procurarán no salirse de las normas establecidas si quieren mantener su identidad social positiva dentro de ese grupo.

Una forma de favorecer a nuestro grupo es desfavorecer al otro, y para ello los grupos no sólo tienden al favoritismo endogrupal sino a homogeneizar al exogrupo, es decir a desindividualizar a sus miembros ("todos los hombres son iguales", "todos los negros son iguales"). Homogeneizar al exogrupo no es un mecanismo para aumentar su cohesión, como lo era la acentuación de diferencias intergrupales, sino para acentuar las diferencias con nuestro grupo ("lo nuestro es más rico, más variado")

Tenemos por tanto cuatro fenómenos intergrupales complementarios: el favoritismo endogrupal, la acentuación de las diferencias intergrupales, la acentuación de las semejanzas intragrupales y la homogeneización del exogrupo. Todos ellos producen un mismo efecto: valoramos más positivamente a nuestro grupo, lo

vemos más cohesionado y más variado que otros grupos, a los que vemos muy diferentes a nosotros y muy homogéneos entre sí (estereotipados).

Estos procesos psicosociales nos pueden ayudar a comprender algunos fenómenos que se producen entre grupos, países, estados, etc. No pensamos que la explicación psicosocial sea suficiente para explicar fenómenos sociales como por ejemplo, el auge de los nacionalismos, aunque si creemos que aporta su grano de arena en la comprensión de éste y cualquier otro fenómeno entre grupos sociales.

3. El concepto de enemigo

Queremos traer a colación este concepto, porque forma parte de los mecanismos psicológicos que establecen las diferencias y potencian la competitividad entre los grupos. Como resultado de los procesos grupales expuestos anteriormente nos hemos pasado gran parte de nuestra Historia marcando las diferencias entre el "nosotros" y el "ellos", fomentando actitudes de competitividad y de rivalidad.

Estas prácticas que nos son tan cotidianas como la vida misma, son especialmente acentuadas cuando existe rivalidad entre países. Pongamos varios ejemplos. Hace unos años, en el período conocido como la guerra fría, los líderes de los Estados Unidos transmitían a su población la idea de que los rusos eran auténticos demonios, esta idea que caló con facilidad en la población permitió justificar un aumento del presupuesto de defensa hasta cotas desconocidas en la historia de EE.UU. (suponemos que en el otro bando ocurría algo parecido). Precisamente uno de los objetivos de los grupos pacifistas americanos era organizar viajes a la URSS, con gente americana para desmontar semejante estereotipo. En los períodos de guerra, también es asombroso observar lo malo que es el enemigo y lo buenos que somos nosotros.

Otro ejemplo mas relacionado con el tema que nos ocupa es el estereotipo de los inmigrantes como enemigos, que nos quitan el puesto de trabajo, nos invaden, etc. No queremos discutir el contenido del estereotipo en este capítulo, ya que lo trataremos más adelante. Si queremos subrayar que se transmite una idea de los-otros-diferentes a-nosotros como enemigos para justificar conductas individuales, sociales e institucionales.

Conclusión

Quizá, después de leer estas páginas a alguien le quede la sensación de que no podemos evitar estereotipar a las personas y que en las relaciones entre grupos siempre habrá un nosotros y un ellos. Si esa es la sensación, posiblemente esas personas estén un poco desanimadas al verse ante procesos perceptivos y grupales implacables. Pues bien, en este último apartado queremos transmitirles la idea de que esto no tiene porque ser así necesariamente.

Los estereotipos se forman, como decíamos más arriba, como resultado de tres procesos cognitivos, categorización, comparación, y atribución. Realmente nuestra forma de percibir la realidad social que nos rodea es formando categorías, marcando las diferencias entre ellas y atribuyendo características para cada una. Esta forma de percibir es muy económica, ya que nos permite organizar y simplificar la información del medio. La forma de organizar la información no es neutral sino que responde a los valores que pretende mantener la persona que percibe. Los estereotipos por tanto son buenos en la medida en que organizan el caos, pero son malos en la medida en que sesgan y limitan la información que recibimos de personas que pertenecen a grupos diferentes al nuestro. Y al sesgar y limitar la información, sesgan y limitan las expectativas, los juicios y, en definitiva, la conducta.

También hemos visto que en las relaciones intergrupales se reproduce el proceso de identidad social, comparación social. Es decir, el conocimiento favorable de pertenencia a un grupo cohesionado que se diferencia de otros grupos más homogéneos. En la base de estos procesos están a su vez los valores que cada grupo necesita preservar. Estos procesos nos permiten afirmarnos socialmente, pero tienen el inconveniente de que en vez de afirmarnos frente a otros grupos nos afirmemos contra ellos.

En el último capítulo, sobre planificación del cambio, os proponemos algunos pasos para superar las limitaciones de las percepciones estereotipadas y de las relaciones intergrupales. Además, a lo largo del trabajo que realicéis mediante las dinámicas, iréis descubriendo numerosas pistas.