

Tema 13: Psicología de los Grupos

1. Introducción

“Durante la mayor parte de su vida, la persona adulta no actúa puramente como individuo, sino como miembro de un grupo social” (Kurt Lewin)

Gran parte de nuestras interacciones están determinadas por nuestra pertenencia a grupos.

2. Una aproximación al concepto de grupo

Existen varias definiciones. Turner (1984) destaca tres atributos clave de la pertenencia a un grupo:

- **Interdependencia:** dependencia recíproca entre los miembros del grupo (p.ej., en una determinada tarea, lo que hace un miembro tiene implicaciones para los demás). Para **Lewin**, la definición de grupo se debe basar en la interdependencia y no en la similitud entre sus miembros.
- **Estructura social:** formal o implícita, normalmente en forma de relaciones de roles, estatus y normas.
- **Identidad de sus miembros – identidad social compartida:** existen ciertos grupos, como los basados en el género, la religión, la etnia..., en los que **compartir una identidad es lo que hace que las personas se consideren miembros del grupo**, sin que sea necesaria una interacción entre ellos.

Tajfel y Turner conciben el grupo como “un conjunto de individuos que se percibe así mismos como miembros de la misma categoría social, que comparten alguna implicación emocional con respecto a la definición compartida de sí mismos y que alcanzan algún grado de consenso social acerca de la evaluación de su propio grupo y de su pertenencia a él”.

La existencia del grupo determina la aparición de una serie de procesos que se producen únicamente como resultado de dicha existencia.

3. Procesos de influencia en grupo

La pertenencia a un grupo influye en nuestras opiniones, juicios, decisiones o comportamientos. El grupo es el principal escenario de la influencia.

En **situaciones ambiguas** acudimos al **consenso social**, es decir, consideramos que una respuesta es correcta cuando la mayoría de los miembros de un determinado grupo responden de la misma

forma ante esa situación. No nos limitamos a imitar la respuesta mayoritaria, sino que en la interacción con los miembros de la mayoría construimos e interiorizamos un marco o norma de referencia que nos permita establecer y validar nuestros juicios. Como indica **Falomir**, una vez interiorizadas, las normas sociales definen cuál es la respuesta personal y social adecuada en una determinada situación, por lo que su influencia es constante y duradera.

Sherif (1936) fue el primer autor que estudió experimentalmente la normalización (**creación de normas sociales**). Para ello recurrió al “**efecto autocinético**”. Se trata de una ilusión de movimiento, según la cual un punto luminoso estático parece moverse de forma errática cuando no existe un marco espacial de referencia.

- Un participante entra en una habitación completamente oscura y sin ningún punto de referencia.
- Debe indicar la amplitud de desplazamiento de un punto luminoso (en realidad fijo).
- Hacían 100 estimaciones.
- En las primeras había mucha variabilidad, pero con las repeticiones iban elaborando un estándar de referencia (norma individual) con el que comparaban los movimientos del punto.
- Posteriormente realizaban la tarea con dos o tres personas más que tenían normas diferentes. En esta fase grupal se apreciaba en mayor medida el efecto de normalización. Apenas tardaban en elaborar una norma grupal.
- Cuando volvían a la situación individual, seguían aplicando la norma grupal.

En este paradigma, la situación es ambigua, pues no sabemos la respuesta correcta.

¿Qué pasa si tenemos claro cuál es la respuesta adecuada? Según **Festinger**, **los demás nos influirán si tenemos que emitir juicios subjetivos (sobre la realidad social), pero no cuando se trata de juicios objetivos (sobre la realidad física)**. El experimento de Asch pone a prueba esta afirmación:

Asch diseñó una **situación experimental no ambigua**. Existía una respuesta objetiva clara para la tarea:

- Se presentaba una cartulina con tres líneas verticales de distinta longitud y una segunda cartulina con una línea similar a una de las tres anteriores.
- Debían decir cuál de las tres líneas era igual a la línea patrón.
- Todos excepto en “sujeto ingenuo” eran cómplices que dirían una respuesta errónea (todos la misma).
- En un 32% de las ocasiones los participantes cedían al error del grupo.
- El 74% de los sujetos dieron al menos una vez la respuesta errónea del grupo.
- En el grupo control (sin cómplices) la tasa de error era de 0.68%.

La pregunta es: en ese 32% de las ocasiones ¿los participantes dan conscientemente una respuesta errónea pública o realmente se produce un cambio de opinión en el ámbito privado? Normalmente se admite que la influencia social observada en paradigmas como el de Asch es mera conformidad, es decir, un cambio de opinión público pero no privado.

Conformismo: se produce cuando **modificamos nuestras respuestas para hacerlas más próximas a las que explícitamente da la mayoría** de los miembros de un grupo. La respuesta que damos es diferente, o incluso opuesta, a la que daríamos si dicha mayoría o estuviese presente (como en el experimento de Asch).

Algunas explicaciones de los procesos de influencia mayoritaria (**Falomir**):

- **Dependencia informativa**: se produce cuando una persona **desea dar una respuesta adaptada a la realidad, pero es incapaz de evaluar por sí misma esa adecuación**, por lo que depende de la información que los demás le aportan. La respuesta se da por válida y se interioriza, y se actúa de acuerdo con ella. El efecto de normalización constituye un ejemplo paradigmático de un tipo de influencia basada en la dependencia informativa.
- **Dependencia normativa**: **la persona está motivada a mantener una relación positiva con el resto de los miembros de un grupo y desea recibir su aprobación o evitar el rechazo de la mayoría**. La influencia es solo manifiesta (pública). No implica que la persona haya cambiado de opinión. Como en el paradigma de Asch las respuestas no han sido interiorizadas por el sujeto, sino que están motivadas por razones externas.

La informativa se ve muy clara en el experimento del efecto autocinético de Sherif. Se trata de una situación ambigua en la cual el sujeto no sabe cómo responder y lo que hace es fijarse en lo que hacen los demás. Es decir, ante la duda acudimos a los demás para que nos suministren información relevante para resolver una tarea (cuanto se desplaza un punto luminoso en una habitación cerrada a oscuras).

La normativa se ha estudiado a través de los experimentos sobre conformismo de Asch. En este caso los sujetos saben perfectamente cuál es la respuesta correcta (la longitud de las líneas es suficientemente clara como para no dudar) pero modifican su respuesta (solo a nivel público, porque a nivel privado saben cuál es la respuesta cierta) en aras de congraciarse con el resto de miembros del grupo. Es decir, aún a sabiendas que la respuesta es errónea los sujetos cambian su veredicto por la presión grupal generada en la situación experimental.

4. La toma de decisiones en grupo

A veces es necesario adoptar una decisión en grupo. En estas situaciones no es fácil demostrar objetivamente que la decisión del grupo sea la correcta. Se han estudiado dos procesos: la polarización grupal y el pensamiento de grupo.

La polarización grupal

Varias investigaciones han puesto de manifiesto la tendencia de los grupos a alcanzar un punto medio o compromiso a partir de las opiniones individuales. En ellas **“se suponía” que las decisiones en grupo inhibían las respuestas más extremas o audaces y que se tendía a la moderación.** **Stoner** (1961) realizó el siguiente experimento para confirmarlo.

Paradigma experimental en el estudio de la polarización:

- **Stoner** presentaba a los participantes un cuestionario con 12 ítems. Cada uno describía un dilema al que se enfrentaba una persona, que debía escoger entre una alternativa poco arriesgada, pero poco valiosa, y otra más atractiva, pero más arriesgada.
- El participante debía indicar cuál era la mínima probabilidad de éxito que aceptaría antes de recomendar a la supuesta persona la alternativa arriesgada.
- Primero contestaban al cuestionario en privado, y luego, en una fase de consenso, discutían en grupos de 4 o 5 participantes, intentando tomar una decisión común. Por último, volvían a emitir una opinión en privado (postconsenso)
- Stoner constató que las posiciones de los participantes tras la discusión del grupo eran más arriesgadas que antes de ella. Lo denominó “risky shift” (**desplazamiento hacia el riesgo**).
- **Es un efecto muy sólido que iba contra los resultados de medio siglo de investigaciones.**

Otros psicólogos sociales opinaron que el resultado estaba determinado por el contenido del cuestionario y por el tipo de participantes. Para comprobarlo, trataron de replicar el fenómeno, y pusieron de manifiesto que no siempre se producía un cambio en la dirección más arriesgada, sino que a veces se producía en la dirección opuesta.

Moscovici y Zavalloni (1969) demostraron la naturaleza general de este fenómeno sin limitarlo a la toma de riesgos:

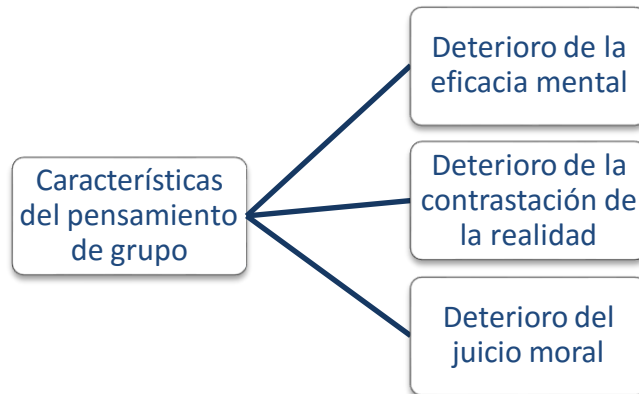
- **Efecto de polarización:** el promedio de los juicios de los miembros del grupo en la fase de postconsenso cambia hacia una postura más extrema en la dirección que ya era dominante en la fase de preconsenso. Simplemente las opiniones se polarizan más.

La polarización grupal consiste en una acentuación de la postura inicialmente dominante en el grupo, que se produce como consecuencia de la discusión grupal.

El pensamiento de grupo

En ocasiones los grupos (a pesar de estar formados por personas cualificadas) toman malas decisiones que tienen consecuencias desastrosas. **Janis** (1972) estudió los procesos de toma de decisiones grupales que habían provocado grandes fracasos en EEUU (como el ataque en 1941 a Pearl Harbor por parte de Japón, o la invasión de Bahía de Cochinos en 1961). Para Janis, estos errores se deben al pensamiento de grupo.

Pensamiento de grupo: modo de pensamiento que se observa en los miembros de grupos cohesivos, cuya tendencia a la unanimidad supera la motivación por evaluar de forma realista cursos de acción alternativos. Se caracteriza por el deterioro de la eficacia mental, de la contrastación de la realidad y del juicio moral, como resultado de las presiones del grupo.



Antecedentes	Consecuencias
<ul style="list-style-type: none"> • Grupo cohesivo • Defectos estructurales de la organización • Contexto situacional provocativo 	<ul style="list-style-type: none"> • Tendencia a la búsqueda de unanimidad • Síntomas del pensamiento grupal • Toma de decisiones defectuosa • Baja probabilidad de resultados satisfactorios

Según el modelo, existen tres antecedentes que influyen en la tendencia a la búsqueda del acuerdo o unanimidad a toda costa. Esto provoca una serie de síntomas que advierten que se está produciendo el pensamiento de grupo y que, a su vez, finalmente conducen a los defectos o fallos en la toma de decisión.

Antecedentes del pensamiento grupal	
1. Grupo cohesivo	
2. Defectos estructurales	a) Aislamiento del grupo b) Falta de liderazgo imparcial c) Falta de normas sobre procedimientos metodológicos d) Homogeneidad de los miembros
3. Contexto situacional provocativo	a) Alto grado de estrés por amenazas externas y poca esperanza de encontrar una solución mejor que la que apoya el líder b) Baja autoestima del grupo inducida temporalmente por: <ul style="list-style-type: none"> ○ Fracasos recientes ○ Excesivas dificultades en la toma de decisión actual ○ Dilemas morales

Por tanto, un **grupo muy cohesionado, aislado de puntos de vista disidentes**, con un **líder que señala desde el principio cuál es la alternativa preferida**, en el que **no existen normas de procedimiento para la toma de decisión**, formado por **personas similares** (en ideología y características psicosociales), y que presenta un **elevado grado de estrés y baja autoestima**, constituyen el caldo de cultivo del pensamiento de grupo.

Janis (1982) identificó **8 síntomas del pensamiento grupal**, clasificados en **tres tipos**. La descripción de cada uno de ellos va acompañada de ejemplos de lo sucedido entre los consejeros de Kennedy en la decisión de invadir Bahía de Cochinos, lo que Janis definió como un fracaso perfecto.

- 1) **Ilusión de invulnerabilidad**: optimismo excesivo que ciega a los miembros del grupo ante las advertencias de peligro.
“Reinaba la euforia: creímos por un momento que le mundo era plástico y que el futuro era ilimitado”.
- 2) **Creencia incuestionable en la moralidad del grupo**: los miembros asumen la moralidad inherente a su grupo e ignoran cualquier reparo ético o moral que cuestione su decisión.
Nunca se plantearon que estaban planeando actos ilegales de agresión contra un pequeño país vecino.
- 3) **Racionalización colectiva**: se desestima, mediante justificaciones colectivas, cualquier información que cuestione la decisión del grupo.
Kennedy, como líder, era probablemente más activo que cualquiera proponiendo preguntas escépticas; sin embargo, parece que alentó la docilidad del grupo y la aceptación de los argumentos defectuosos en favor del plan de la CIA.
- 4) **Punto de vista estereotipado del oponente**: considerar a los grupos oponentes demasiado malos como para negociar con ellos, o demasiado débiles y carentes de inteligencia como para defenderse a sí mismos de la iniciativa planteada.
Consideraron a Castro débil e histérico, y a su ejército listo para desertar. Se dieron cuenta demasiado tarde que necesitan una fuerza militar 10 veces mayor de la planificada.
- 5) **Autocensura**: los miembros del grupo tienen a anular los recelos, temores y opiniones que contradigan la decisión adoptada, con tal de no romper la armonía.
Schlesinger admite que dudó en plantear sus objeciones por miedo a que los otros lo consideraran presuntuoso por estar en desacuerdo.
- 6) **Presión sobre los disidentes**: para mantener la unanimidad, se presiona a quienes plantean dudas acerca de las suposiciones y planes de grupo, e incluso se les ridiculiza o se les echa.
“En los meses posteriores me reproché haber guardado silencio durante aquellas discusiones, aunque mis sentimientos de culpabilidad fuesen mitigados por el conocimiento de que cualquier objeción hubiese logrado poco, excepto ganarme el apelativo de chinche” (Schlesinger)
- 7) **Ilusión de unanimidad**: la presión sobre los disidentes y la autocensura crean este síntoma, una ilusión de consenso y acuerdo acerca de la decisión del grupo.

“Las reuniones tuvieron lugar en una curiosa atmósfera de consenso asumido” (Schlesinger)

- 8) **Existencia de “Guardianes de la mente”**: algunos miembros protegen al grupo de cualquier información que contradiga su decisión.

El hermano de Kennedy tras escuchar los argumentos en contra de la invasión de Schlesinger, le dijo que no hiciera la decisión más difícil.

Tipo	Síntoma del pensamiento grupal	Defectos en la toma de decisiones
Tipo 1 Sobreestimación del grupo	1) Ilusión de invulnerabilidad 2) Creencia en la moralidad intrínseca del grupo	1. Revisión incompleta de las alternativas 2. Revisión incompleta de los objetivos 3. Fallos en el examen de los riesgos de la solución elegida
Tipo 2 Cerrazón mental	3) Racionalización colectiva 4) Estereotipos sobre los demás	4. Fallos en la reevaluación de las alternativas rechazadas inicialmente
Tipo 3 Presión a la uniformidad	5) Autocensura 6) Presión directa sobre los disidentes 7) Ilusión de unanimidad 8) Guardianes de la mente	5. Mala o insuficiente búsqueda de información 6. Sesgos selectivos al procesar la información disponible 7. No se elaboran planes alternativos

Janis propuso varias **medidas de prevención del pensamiento grupal**:

- Que el **líder** adopte una **postura imparcial**
- Que se formen **subgrupos** que se reúnan **por separado** para llevar a cabo un **análisis crítico**
- Que se invite a **personas cualificadas externas** al grupo para que pongan en tela de juicio las decisiones.

5. Los efectos del liderazgo sobre la conducta grupal

Para **Morales**, **el liderazgo es uno de los procesos grupales básicos**, y el fenómeno grupal sería totalmente incomprensible si se prescindiera de él. Su estudio en Psicología Social comienza en la primera mitad del siglo XX, más concretamente, con los estudios de **Lewin**, trabajos clásicos en los que se investigó el efecto de las **atmósferas democrática, autocrática y laissez-faire**, creadas experimentalmente por **Lippitt y White**. Estos estudios ponen de manifiesto la influencia que ejerce el estilo de liderazgo sobre la conducta de los miembros del grupo.

Influencia del estilo de liderazgo en la conducta grupal

El trabajo de **Lewin** et al. (1939) se desarrolló en **dos estudios**. El primero buscaba elaborar técnicas para crear y describir la **“atmósfera social”** en clubes de ocio para niños de 10-11 años, así como estudiar cuantitativamente los efectos que ejercen distintas atmósferas sociales sobre el grupo y la conducta de sus miembros.

Lippitt (1940) comparó una atmósfera **democrática** y una **autocrática** en dos grupos:

- En la **autocrática** el líder organizaba todas las actividades y tomaba todas las decisiones.
- En la **democrática** el líder sometía a discusión y decisión del grupo todas las actividades y sugería varios procedimientos alternativos, entre los que los niños podían elegir para alcanzar los objetivos grupales. Estas decisiones democráticas eran después acatadas en el grupo.

Los resultados mostraron que el estilo de vida y pensamiento iniciado por el líder dominaba las relaciones entre los niños, así como las relaciones niño-líder, y que **los efectos de la atmósfera democrática eran mucho más positivos que los de la autocrática**. Lewin postuló que estos resultados se debían a que **la tensión era mayor en la atmósfera autocrática**, y a que la estructura dinámica de ambos grupos era bastante diferente: en el grupo con liderazgo **autocrático** existía una **distinción de estatus entre el líder y los niños**, que no se apreciaba en los grupos democráticos. Además **el líder autocrático dificultaba que los niños adquirieran el liderazgo**, cosa que no ocurría en los grupos democráticos.

El **segundo estudio** busca examinar los efectos que tenían las distintas atmósferas sobre la conducta individual y la del grupo. Lippitt y White (1943) investigaron 4 nuevos clubes, **incluyeron una tercera atmósfera (laissez-faire)** y, a diferencia del primer estudio, expusieron a los mismos niños sucesivamente a las distintas atmósferas. Bajo la atmósfera **laissez-faire**, los líderes concedían a los miembros del grupo **completa libertad de acción**. En general, los resultados del estudio corroboraron los anteriores, mostrando, además, una **notable diferencia entre las atmósferas laissez-faire y democrática, a favor de la democrática**. Se encontraron también dos tipos de reacciones en los **grupos autocráticos, la agresión y la apatía**.

INFLUENCIA DEL LIDERAZGO EN LA CONDUCTA GRUPAL	
<p>LIPITT (1940)</p> <p>Comparó atmósfera democrática y autocrática en dos grupos de niños.</p> <p>El estilo de vida y pensamiento iniciado por el líder dominaba las relaciones entre los niños, así como las relaciones niño-líder y que los efectos de la atmósfera democrática más positiva (menos tensión) en el estilo autocrático había dificultad en que los niños adquirieran el liderazgo.</p>	<p>LIPITT Y WHITE (1943)</p> <p>Democrática</p> <p>Laissez- faire (completa libertad de acción)</p> <p>Autocrática</p> <p>Democrática mejores resultados que las anteriores.</p>

Lewin llegó a la conclusión de que **el ajuste de la conducta de los chicos a las tres situaciones (autocrática, democrática y laissez-faire) no se debía a diferencias individuales**. El estilo de liderazgo ejercido era el que provocaba las diferentes respuestas de los grupos.

Se han hecho estudios sobre los diferentes estilos de liderazgo (orientado a la tarea, orientado a las relaciones, transformacional, transaccional) y su influencia en la satisfacción y el rendimiento de los miembros del grupo.

6. Relaciones intergrupales

Cuando las personas que pertenecen a un grupo interactúan, colectiva o individualmente, con otro grupo o sus miembros en función de su identificación grupal podemos hablar de la existencia de comportamiento intergrupar (Sherif). En estas interacciones, es la identificación con el grupo la que marca la pauta de los comportamientos, que no serían los mismos si las relaciones se estableciesen a título individual.

Dos teorías analizan las relaciones intergrupales: la teoría del conflicto realista y la teoría de la identidad social.

La teoría del
conflicto
realista

La teoría de la
identidad
social

La teoría del conflicto realista

Se genera un conflicto cuando las personas dejan de interactuar a título personal y lo hacen en base a su pertenencia grupal. Muchas relaciones intergrupales están caracterizadas por tensión, desconfianza y recelos. Aunque la pertenencia a los grupos se defina por criterios arbitrarios, las personas evalúan más favorablemente (y les asignan más recursos) a los miembros de su grupo.

Muzafer Sherif (1966, 1969) llevó a cabo una serie de experimentos de campo (en campamentos de verano) que constituyen la base para la formulación de la **teoría del conflicto realista**. El más conocido es el **experimento de la Cueva de los Ladrones**, que debe su nombre al del parque donde se realizó.

Experimento de la Cueva de los Ladrones – Sherif (1954)

- Participantes: 22 niños de 11 años de clase media y con un CI superior a la media.
- Se asignaron aleatoriamente a dos grupos: los Rattlers y los Eagles (serpientes y águilas).
- Los grupos llegan en diferentes autobuses y momentos.
- En la **primera fase** (primera semana) no conocían la existencia del otro grupo. En esta fase surgió la estructura grupal de cada grupo: desarrollo de normas, distribución de roles, emergencia de líderes...

- En la **siguiente fase** (duración: 6 días) se les comunica la existencia del otro grupo y se plantea una serie de juegos de interdependencia negativa (actividades competitivas en las que sólo uno podía conseguir el objetivo).
- Fueron condiciones suficientes para que surgiera hostilidad y conductas agresivas (como quema de banderas).
- El conflicto también consiguió aumentar la solidaridad endogrupal.
- Llegaron a la **conclusión** de que **el conflicto o competición entre grupos por recursos** que todos desean, pero que solo un grupo puede obtener, **es suficiente para que aparezcan conductas hostiles y agresivas** hacia los miembros del otro grupo.
- **Tercera fase: trataron de reducir el conflicto intergrupal con interacciones agradables** (ver una película juntos), dando información favorable del otro grupo, apelando al amor fraternal y al perdón; **nada de esto surtió efecto**.
- La introducción de **metas supraordenadas**, que solo podían alcanzar si cooperaban con el otro grupo (arrancar el camión que les entregaba la comida empujando entre todos), **hicieron reducir gradualmente el conflicto y la hostilidad**. Incluso acabaron buscando oportunidades de contacto, como volver todos en un mismo autobús. Es un ejemplo de **interdependencia positiva**.

Desde la teoría del conflicto realista, **la competición por recursos escasos es un prerrequisito para que emerja el conflicto**. Para que se active esta percepción de amenaza, **no es necesario que esté implicado el interés individual**.

Cuando la consecución de metas requiere cooperación entre los grupos, lo que se denomina **interdependencia positiva**, la teoría defiende que **las relaciones intergrupales mejorarán**.

La realidad nos muestra que en cualquier sociedad el acceso a los recursos es desigual y, sin embargo, ello no se traduce necesariamente en un conflicto intergrupal.

Algunos de sus hallazgos no pueden explicarse fácilmente apelando a la existencia de un conflicto objetivo de intereses. En los campamentos de verano, **a veces, surgía el conflicto antes de la competición por recursos**. Si el conflicto de intereses no es imprescindible, **cabría preguntarse cuál es la condición mínima necesaria** para que se produzcan comportamientos intergrupales.

La teoría de la identidad social

Tajfel (1971) diseñó el **paradigma del grupo mínimo** para comprobar si la mera clasificación de las personas en dos categorías (endo-exogrupo / nosotros-ellos) sería suficiente para desencadenar la discriminación intergrupal.

En los experimentos bajo este paradigma, **los participantes no interactuaban cara a cara** y se mantenía el **anonimato** de los miembros del grupo. La tarea se llevaba a cabo basándose únicamente en la pertenencia de los individuos a un grupo y otro, pero desconociendo a qué

personas concretas afectaba. También estaba excluido el interés personal, para que los participantes no estuvieran motivados por el beneficio propio.

Experimento inicial del paradigma del grupo mínimo: consecuencias de la categorización a partir de un criterio arbitrario

- Tajfel proyectó a estudiantes de secundaria varias diapositivas
- La mitad contenía cuadros de Klee y la otra mitad de Kandinski
- Los participantes indicaban qué cuadros les gustaban más.
- Se les asignaba aleatoriamente a uno de los dos grupos (preferencia por Klee o Kandinski), independientemente de sus respuestas previas (no sabían de quién era cada cuadro).
- La tarea consistía en adjudicar diversas cantidades de dinero a otros dos participantes de los que solo conocían su preferencia por Klee o Kandinski.
- **Favoritismo endogrupal:** el 72,3% de los sujetos favorecieron a los miembros de su propio grupo (preferencia por el mismo pintor)
- **La mera categorización es suficiente para desencadenar el favoritismo endogrupal** (condición mínima necesaria)

Según la teoría de la identidad social:

- **La categorización de las personas en grupos sociales les proporciona una identidad social**, que está formada por aquellas facetas del autoconcepto de una persona que resultan de su pertenencia a un grupo, junto con los aspectos emocionales y valorativos derivados de esa pertenencia.
- Desde el momento en el que las personas se definen a partir de su identidad social, **se desencadena un proceso de comparación social entre su endogrupo y los exogrupos relevantes** de su entorno, en dimensiones valoradas socialmente.
- Estos procesos de comparación social, combinados con una motivación intrínseca a percibirse de forma positiva, es lo que da lugar a la **diferenciación intergrupar positiva y al favoritismo endogrupal**.

La motivación por lograr una identidad social positiva no determina, por sí sola, qué conductas intergrupales se van a manifestar. Tajfel y Turner señalan que **las actitudes y las conductas intergrupales dependen tanto del grado de identificación social con el grupo como de la estructura social de las relaciones intergrupales**.

Son tres las principales características de la estructura social que se combinan con la identidad social para determinar cómo se comporta una persona categorizada: Legitimidad percibida de esa estructura, su estabilidad, permeabilidad de las fronteras grupales.

CARACTERÍSTICAS	
Legitimidad	Identidad social segura. No se considera necesario maximizar las diferencias con otros grupos.
Estabilidad	
Permeabilidad	Si las fronteras se perciben como impermeables, se utilizaría una estrategia individual .

- Un ejemplo de identidad social segura, son las personas de elevado estatus socioeconómico en cualquier sociedad.
- La percepción de una **jerarquía social inestable o ilegítima** (identidad social insegura) puede activar la necesidad de comprometerse en acciones colectivas encaminadas al cambio social (grupos de bajo estatus), o el desarrollo de ideologías justificadoras del statu quo (grupos que ocupan una posición superior que en el fondo consideran ilegítima).
- La percepción de permeabilidad de las fronteras grupales determina qué estrategias pueden utilizarse para obtener una identidad social positiva cuando sea insatisfactoria:
 - **Fronteras percibidas como permeables:** se utilizaría una estrategia individual. Por ejemplo una persona criada en un ambiente deprimido socialmente y gracias a su esfuerzo asciende en la jerarquía social.
 - **Fronteras rígidas e impermeables:** se adoptan **estrategias colectivas**. Ocurre cuando la pertenencia viene determinada (p.ej. origen étnico)

Estrategias cuando la identidad social es insatisfactoria:

- 1) **Movilidad individual:** abandono del grupo que proporciona una identidad social inadecuada para pasar a formar parte de otro más valorado. No siempre es posible (etnia, sexo...)
- 2) **Creatividad social:** se centra en las comparaciones que se establecen con otros grupos y consiste en modificar o redefinir la forma en la que se lleva a cabo la comparación. Se hace de tres formas:
 - Comparando endogrupo y exogrupo en una dimensión nueva. El sur de Europa puede mejorar su identidad social comparándose con el norte en cuanto a clima y estilo de vida en vez de en desarrollo socioeconómico.
 - Invirtiendo el valor asociado a determinadas características del grupo, de modo que lo que era valorado negativamente pase a serlo positivamente. (eslogan “lo negro es bello”)
 - Modificando el exogrupo de comparación, sobre todo evitando al exogrupo de alto estatus.
- 3) **Competición social:** consiste en tratar de superar al exogrupo de comparación en la dimensión o dimensiones en las que previamente se salía desfavorecido. La búsqueda de la distintividad positiva se produciría a través de la competición directa con el exogrupo, lo que genera conflictos entre grupos (movimientos por los derechos civiles, igualdad de género...).

Aunque la movilidad individual y algunas formas de creatividad social pueden reducir el conflicto intergrupar, tienen otras implicaciones:

- La **movilidad individual** implica la **desidentificación** con el grupo de origen de la persona que la pone en marcha. No modifica el estatus del grupo al que se pertenecía. **No resuelve el problema de la identidad social negativa a nivel grupal** y, sin embargo, **puede desintegrar el grupo**.
- La **creatividad social** puede crear o restaurar una autoimagen positiva del endogrupo, pero también puede dar lugar a una **falsa rivalidad con algún grupo desfavorecido**. Utilizar una nueva dimensión de comparación puede aumentar la tensión intergrupal si se pone en peligro la distintividad superior del exogrupo (genera más tensiones si cuestiona la superioridad del grupo dominante). Si se opta por modificar el exogrupo de comparación, no se evita que el grupo se siga manteniendo en la posición de inferioridad en la que se encontraba.

Comparando al endogrupo y exogrupo en una dimensión nueva

- Comparar a Europa del Sur frente a la de norte en la dimensión de calidad de vida en vez de en lo económico

Invirtiendo el valor asociado a características del grupo

- “lo negro es bello”.

Modificando el exogrupo de comparación

- Evitando a exogrupo de alto estatus en la comparación.

7. La mejora de las relaciones intergrupales

La teoría del contacto intergrupal

Allport incluye en su conocida obra “La Naturaleza del Prejuicio” (1954) su influyente hipótesis del contacto social.

Hipótesis del contacto social - Allport: el contacto intergrupal reducirá el prejuicio y el conflicto entre grupos, siempre y cuando se cumplan **4 requisitos**:

- 1) **Igualdad de estatus en la situación de contacto:** estatus similar en las características sociales que puedan ser relevantes en ese contexto.
- 2) Existencia de **metas comunes**.
- 3) **Cooperación intergrupal:** el logro de metas debe implicar la **interdependencia** entre los miembros de ambos grupos, sin que exista competición intergrupal.
- 4) Existencia de **apoyo social o institucional:** respaldo del contacto por parte de autoridades, leyes, normas o costumbres sociales.

Se han añadido dos condiciones más:

- 5) Que se dé la **oportunidad de que los miembros de los grupos se conozcan personalmente**, lo que puede desconfirmar estereotipos negativos y romper la percepción de homogeneidad del exogrupo.
- 6) **Que la situación de contacto favorezca el establecimiento de relaciones de amistad** con miembros del exogrupo.

Se han hecho multitud de estudios sobre esta hipótesis. Un **meta-análisis (Pettigrew y Tropp)** sobre 515 estudios en 38 países, reveló que existía una **correlación media negativa entre contacto y prejuicio**, es decir, se evidenció que **a medida que aumentaba el contacto entre los grupos disminuía el prejuicio**. Esta relación se produjo en el 94% de los estudios.

Según los autores, **este resultado general puede aceptarse si se descartan tres explicaciones:**

- La posible existencia de un **sesgo en la selección de los participantes**: incluir en el estudio solo los que desean el contacto (no prejuiciosos). Para poner a prueba la existencia de este sesgo se consideró la influencia del grado de elección que tenían los sujetos en evitar el contacto. Como se demostró que la disminución del prejuicio era mayor, incluso cuando los participantes no tenían ninguna posibilidad de elección sobre el establecimiento del contacto, la existencia de este sesgo se descartó.
- El resultado obtenido podía deberse a la **inclusión en el meta-análisis de solo de estudios publicados**, con la limitación que ello supone al publicarse preferentemente los que informan efectos positivos y significativos del contacto en la reducción del prejuicio. Sin embargo, se incluyeron estudios sin publicar, que tenían un efecto incluso mayor.
- **El rigor con el que se habían llevado a cabo las investigaciones**. Si los estudios menos rigurosos fuesen los responsables principales del resultado obtenido, restaría credibilidad. Se encontró que a mayor rigurosidad de los estudios, mayores eran las relaciones entre el contacto y la disminución del prejuicio.

También reveló que **cuando se cumplían las condiciones de Allport el efecto del contacto en la reducción del prejuicio era mayor, pero que no eran necesarias** para que se produjese. Es decir, **no son condiciones indispensables sino factores facilitadores**.

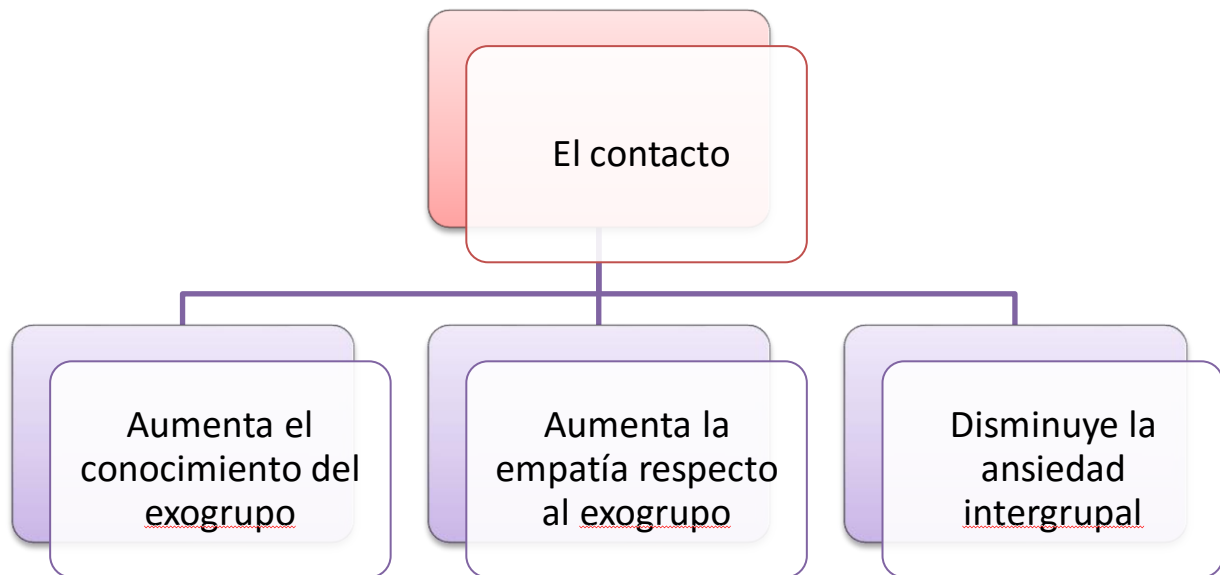
Los efectos positivos del contacto normalmente se generalizan más allá de la situación en la que éste tiene lugar. Se generaliza hacia el exogrupo en su totalidad con algunos de cuyos miembros se establece el contacto, en otras situaciones y contextos intergrupales e incluso hacia otros exogrupos.

¿Por qué el contacto tiene efectos positivos?

Según Allport el contacto facilita un **mayor conocimiento del exogrupo**; en la interacción los grupos podrían percibir las semejanzas existentes entre ambos y ello reduciría el prejuicio.

Diversos estudios han examinado cómo el contacto entre miembros de diferentes grupos, especialmente si se establecen relaciones de amistad entre ellos, favorece la adopción de perspectiva del otro grupo y un mayor **sentimiento de empatía** hacia sus preocupaciones e intereses.

Los estudios han demostrado que **el contacto intergrupar reduce la amenaza y la ansiedad** que nos producen ciertos exogrupos.



Un segundo meta-análisis de Pettigrew y Tropp (2008) analiza el efecto de estos tres procesos (aumento del conocimiento del exogrupo y de la empatía, y disminución de la ansiedad intergrupar). Encontraron que **los tres procesos median la relación existente entre contacto intergrupar y reducción del prejuicio**. El aumento de la empatía y la disminución de la ansiedad intergrupar demostraron mayores efectos que el aumento del conocimiento sobre el exogrupo. Esto confirma que la influencia de los factores afectivos es más importante que la de los cognitivos en la disminución del prejuicio.

La mejora de las relaciones intergrupales mediante el contacto indirecto

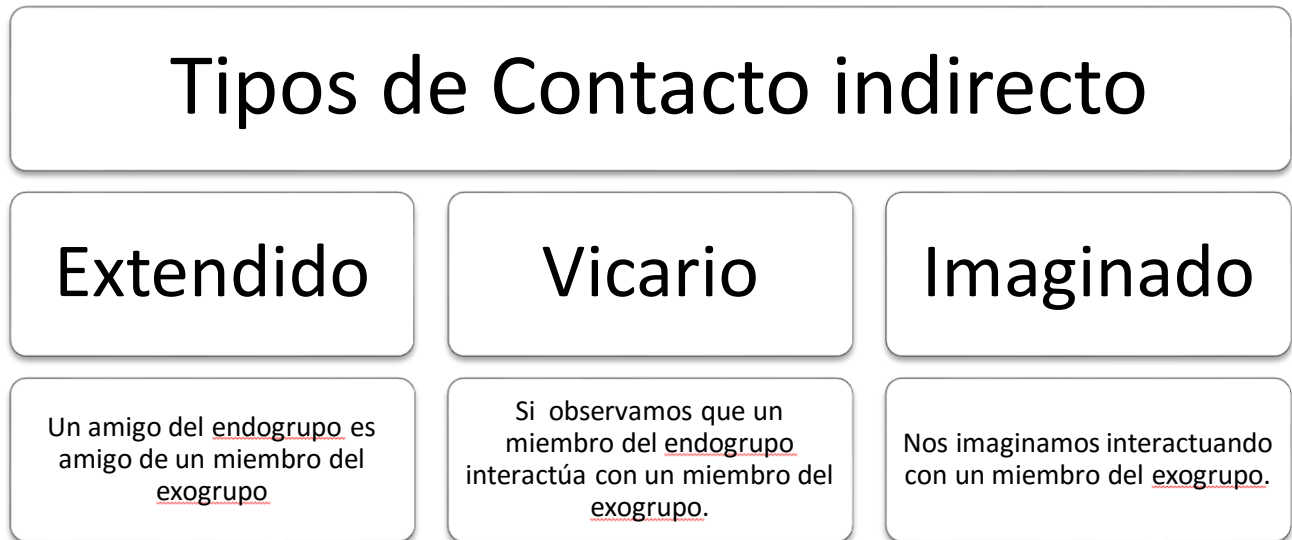
Los contenidos presentados hasta el momento nos permiten concluir que el contacto directo con miembros del exogrupo tiene efectos beneficiosos en las relaciones intergrupales. Este tipo de contacto puede transformar las actitudes individuales de los participantes. Pero descubrir la amistad de una persona de nuestro grupo con una del exogrupo puede tener una influencia en cascada para los miembros de ambos grupos, es decir, se experimentaría el contacto indirectamente. Lo mismo ocurre si vemos el contacto en los medios de comunicación.

En los casos en los que los grupos están segregados, y no hay posibilidad de contacto directo, el contacto indirecto es el único modo de mejorar las relaciones intergrupales.

Hay tres **formas de contacto indirecto**:

- **Extendido**: cuando sabemos que un miembro de nuestro grupo es amigo de un miembro del exogrupo.
- **Vicario**: si observamos que un miembro del endogrupo interactúa con un miembro del exogrupo.
- **Imaginado**: consiste en imaginarnos interactuando con un miembro del exogrupo.

Existen pocos estudios sobre ellos.

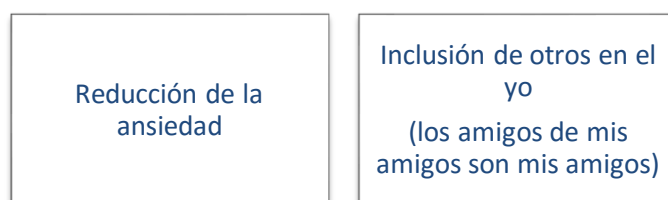


Contacto extendido

Hipótesis del contacto extendido: el mero hecho de saber **que un miembro del endogrupo mantienen una relación cercana positiva con un miembro del exogrupo puede reducir el conflicto intergrupal** (Wright, Aron, McLaughlin-Volpe, Ropp – 1997). Lo comprobaron empíricamente.

Algunos procesos del contacto extendido coinciden con los que subyacen al contacto directo (**reducción de ansiedad y amenaza**), pero otros sólo se dan en el **contacto extendido**:

- Se podría producir lo que se conoce como **inclusión de los otros en el yo**, estableciendo la conocida asociación “los amigos de mis amigos son mis amigos” (Wright, 1997)
- Puede pasar que las personas perciban que en su grupo existe una **norma de aceptación y tolerancia de miembros del exogrupo** (Dovidio, Eller y Hewstone, 2011).

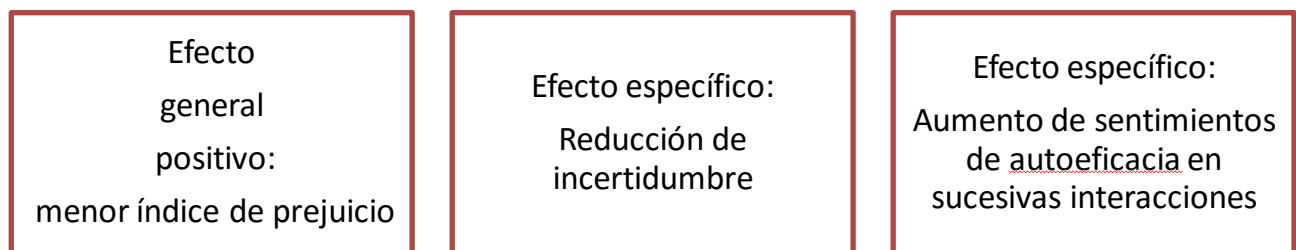


Algunos estudios integran las ideas del contacto extendido con la teoría del aprendizaje social de Bandura. Se trata del contacto vicario: ver u observar una interacción positiva entre un miembro del endogrupo y uno del exogrupo mejora las actitudes intergrupales. Aquí adquieren especial importancia los medios de comunicación. Se ha demostrado que ver programas de televisión que muestran contacto intergrupal positivo se asociaba con menores índices de prejuicio.

Gómez y Huici han puesto de manifiesto que los efectos positivos de este tipo de contacto aumentan si es apoyado por una figura de autoridad (una de las condiciones de Allport).

Contacto Vicario

Los procesos que median entre el **contacto vicario** y la mejora de las actitudes intergrupales son la **reducción de la incertidumbre** ante un potencial contacto y el **aumento de los sentimientos de autoeficacia** para futuras interacciones.

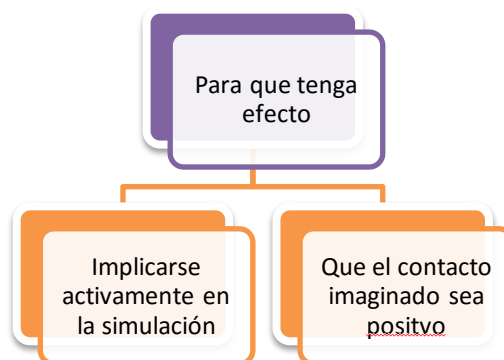


Contacto imaginado

El **contacto imaginado** implica a la propia persona. Consiste en la simulación mental de una interacción intergrupal positiva con personas del exogrupo. Debido a la implicación personal, se defiende que **es más similar al contacto real que el contacto extendido**. Son clave dos aspectos para que tenga los efectos deseados:

- **Los participantes deben implicarse activamente en la simulación** mental de la experiencia de contacto
- **El contacto imaginado debe ser positivo.**

El contacto imaginado es eficaz, al igual que el contacto directo, porque **reduce la ansiedad** asociada con el contacto intergrupal.



Estrategias de mejora de las relaciones entre grupos basadas en la categorización social

Tres estrategias:

- Descategorización
- Diferenciación intergrupar mutua
- Recategorización



Descategorización

La categorización contribuye al favoritismo endogrupal y, en algunos casos, a la hostilidad exogrupal. La descategorización consiste en debilitar la saliencia de los límites grupales para reducir estas consecuencias (Wilder, 1986).

Descategorización: fomentar que las personas de diferentes grupos se relacionen entre sí como individuos e interactúen de forma interpersonal (yo/tú) en lugar de hacerlo basándose en su pertenencia grupal (nosotros/ellos), es decir, implica percibir a los miembros del endogrupo y del exogrupo como individuos.

Personalización: a diferencia de la descategorización, implica recibir información personal relevante sobre un miembro del exogrupo. En este caso lo que se hace saliente son las características de una persona, y consiste en resaltar la conexión personal con ella y convertir su pertenencia grupal en algo secundario. Esto tiene efectos positivos tanto de forma inmediata como generalizada.

El modelo de la **personalización** de **Brewer y Miller** se basa en el supuesto de que **los efectos positivos del contacto están mediados por un proceso de descategorización**. Según estos autores una situación óptima de contacto activa cambios en la percepción de los miembros de los grupos, porque en esta situación se pone de relieve la información personalizada sobre los otros independientemente del grupo al que pertenezcan. Es decir, el contacto reduciría la animadversión entre grupos al promover la interacción entre individuos únicos. Por lo tanto, **para que haya personalización** (tratar a alguien como un individuo) **tiene que haber previamente un proceso de descategorización** (dejar de considerar a esa persona miembro de una categoría social relevante).

Categorización cruzada: estrategia de descategorización que consiste en minimizar el impacto de la categorización social **haciendo saliente** a los miembros de los grupos implicados su **pertenencia común** a dos o más grupos que no están relacionados con las categorías que generan las tensiones endogrupo-exogrupo (hacer saliente a dos seguidoras de distintos equipos de fútbol que ambas son mujeres, españolas, estudiantes de psicología y miembros del mismo club de tenis).

- **Descategorización** está diseñada para **difuminar los límites grupales totalmente**
- **Personalización** para **hacer secundaria la pertenencia grupal**
- **Diferenciación intergrupar mutua**: **permite que esa pertenencia se mantenga intacta** (se centra en cambiar la percepción de las relaciones intergrupales de competitivas a cooperativas y en enfatizar la distintividad positiva de cada grupo).

Diferenciación intergrupar mutua

Según la teoría de la identidad social las personas están motivadas a mantener la distintividad positiva de su identidad social. Por ello, **hay ocasiones en las que intentar difuminar las fronteras grupales puede generar resistencia y aumentar el prejuicio** hacia los miembros del exogrupo.

Modelo de diferenciación intergrupar mutua (Hewstone y Brown, 1986): las relaciones intergrupales serán armoniosas cuando las identidades grupales no se eliminan, sino que permanezcan mutuamente diferenciadas mientras se mantienen interacciones grupales cooperativas. Al no eliminar la pertenencia categorial, se evita el aumento del prejuicio debido a que se mantiene la distintividad de cada grupo en una situación intergrupar cooperativa (**menos amenaza intergrupar -> menos prejuicio**).

Hacer salientes los límites grupales facilita la aparición de un mecanismo asociativo a través del cual **los cambios en las actitudes** hacia miembros del exogrupo que se producen durante el contacto **se pueden generalizar a todo el exogrupo**.

La **generalización** al exogrupo es **mayor** cuando la interacción se produce entre **miembros representativos** (o prototípicos) del grupo.

Según el modelo, a mayor contacto, mayor posibilidad habrá de establecer amistad con miembros del exogrupo. Hacer saliente que el amigo pertenece al exogrupo, y que es un miembro típico de ese grupo disminuye la ansiedad intergrupar y favorece la empatía hacia sus miembros, lo que mejora las actitudes hacia el exogrupo en conjunto.

El contacto positivo consigue que la reducción del prejuicio se generalice a todo el exogrupo cuando las personas son conscientes de que la naturaleza de **la interacción tiene un carácter más intergrupar que interpersonal**.

Hewstone y Brown, han pasado a llamar a este modelo "**teoría del contacto intergrupar**". A diferencia de la teoría del contacto previamente presentada, estos autores se centran en que para mejorar eficazmente las relaciones intergrupales es fundamental **resaltar la pertenencia categorial, así como la amistad y tipicidad del miembro del exogrupo**.

Explicación E. Docente: El modelo de diferenciación recalca la importancia que tiene que las personas se relacionen como miembros de grupos bien diferenciados entre sí. De esta manera si la interacción es positiva, se podría posteriormente generalizar a personas que no conozcan directamente pero que pertenezcan a esos grupos con los cuales han interactuado. La hipótesis del contacto tal y como la formuló Allport no recoge explícitamente este subrayado de la pertenencia categorial de las personas que se relacionan como sí hace el modelo de Hewstone y Brown. Allport, en cambio, sí que recoge de forma muy detallada como deben producirse esas interacciones (las 4 condiciones que aparecen el manual) para que se consigan superar los prejuicios sobre diferentes grupos sociales

Recategorización: una propuesta desde el modelo de la identidad endogrupal común – Gaertner y Dovidio (2000)

Esta estrategia consiste en **crear una categoría superior común** que englobe a los miembros del endogrupo y el exogrupo. **Puede mejorar las relaciones intergrupales gracias a los procesos cognitivos y motivacionales implicados en el favoritismo endogrupal**. Se trata de inducir a los miembros de dos grupos diferentes a que se perciban como miembros de una categoría endogrupal común, de modo que, todas las creencias, sentimientos y conductas positivas reservadas para el endogrupo se extienden también a los miembros que antes se consideraban del exogrupo.

La estrategia presenta algunas **limitaciones**. Hay ocasiones en las que cuando se pretende inducir una identidad común, **los grupos ofrecen resistencia**, lo que puede aumentar el prejuicio entre ellos como un modo de **reafirmar su distintividad positiva**. Esto ocurre cuanto mayor es la identificación grupal y cuando se percibe que la iniciativa de establecer una categoría superior común procede de miembros del exogrupo y no del endogrupo.

No obstante, **tener una identidad endogrupal común no requiere necesariamente que cada grupo renuncie a su identidad grupal** menos inclusiva. De hecho, como todos pertenecemos a

numerosos grupos, podemos activar simultáneamente o secuencialmente una o más de las identidades que se derivan de estas pertenencias. Ello dependerá de nuestro grado de identificación con los diferentes grupos y de factores del contexto que pueden hacer una identidad más o menos saliente. Por ejemplo, si nuestra identidad como cordobeses es muy saliente, eso no quiere decir que no nos sigamos identificando con esta categoría cuando estemos en Madrid, aunque en ese caso nuestra identidad más saliente pueda ser la de andaluces.

La descategorización y la recategorización se centran directamente en la eliminación de la distinción nosotros/ellos o en reemplazarla por una nueva identidad supraordenada, para reducir el prejuicio en una situación concreta. Sin embargo, en consonancia con la premisa central de la aproximación de la diferenciación intergrupar mutua, para lograr que los efectos positivos del contacto se generalicen es preciso mantener en algún grado las identidades originales. El modelo de la identidad endogrupal común reconoce el potencial de mantener una identidad dual, a través de la cual se hacen salientes simultáneamente la identidad inicial y la supraordenada. Así se aprovechan las ventajas que supone hacer saliente la identidad inicial para mejorar las actitudes hacia el exogrupo en su conjunto. Los jugadores del Real Madrid y del Barcelona que a su vez juegan en la selección española mejoran sus actitudes, tanto hacia los miembros del otro equipo que pertenecen a la selección, como hacia todo el exogrupo en su conjunto.

También se ha constatado que, cuando la identidad común es muy saliente para los miembros de dos grupos, éstos pueden considerar que las características de su grupo (normas, valores, metas) son más prototípicas de la categoría común que las del otro grupo. Cuando esto ocurre, el exogrupo es juzgado como inferior o desviado, por lo que aumenta el conflicto intergrupar (Dovidio y Gaertner, 2010).

Una propuesta integradora – Pettigrew (1998)

Estas estrategias presentan limitaciones:

- La necesidad de categorizar para simplificar la complejidad de los estímulos sociales debilita la capacidad de mantener representaciones descategorizadas a lo largo del tiempo.
- Dado que ciertas categorías sociales a las que pertenecemos son muy relevantes (edad, sexo, etnia), lo que provoca la activación automática de esas categorías, tanto la descategorización como la recategorización pueden resultar bastante inestables.
- La recategorización puede dar lugar a ver amenazada la identidad inicial, sobre todo si esta es muy valorada.
- Respecto a la diferenciación intergrupar mutua, la relación con un miembro del exogrupo que no cumple con las expectativas sobre ese grupo puede provocar que sea percibido como atípico, lo que limita la generalización de los efectos positivos del contacto.

Por tanto los procesos implicados en estas propuestas actúan de modo complementario en la mejora de las relaciones intergrupales, por lo que no hay que considerarlas como perspectivas competidoras.

Pettigrew propone una aproximación secuencial en la que detalla cual es la mejor estrategia a adoptar en función de la naturaleza de las relaciones intergrupales:

- Cuando se produce una **interacción intergrupar bajo las condiciones propuestas por la teoría del contacto, no conviene hacer saliente la pertenencia a diferentes grupos** → La **descategorización** sería la mejor estrategia. Disminuiría la ansiedad ante el contacto y la percepción de amenaza exogrupal y se generarían más oportunidades para establecer relaciones interpersonales.
- Cuando ya existe un contexto de **interdependencia positiva**, conviene hacer saliente la **categorización** (pertenencia a diferentes grupos). Así, se generalizarían los efectos positivos del contacto a todo el exogrupo.
- Finalmente, **una vez que los miembros de un grupo reconocen la heterogeneidad de los miembros del otro grupo y desarrollan actitudes más positivas hacia ellos**, las fronteras grupales pueden llegar a ser más flexibles, por lo que la **recategorización** de ambos grupos en una categoría superior común podría tener efectos beneficiosos.

Se empleará una u otra estrategia según las circunstancias:

<u>Descategorización</u>	Categorización (hacer saliente la pertenencia a una categoría)	<u>Recategorización</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se produce una interacción según las condiciones propuestas por la teoría del contacto no conviene hacer saliente la pertenencia a diferentes grupos. • Disminuye la ansiedad ante el contacto y la percepción de la amenaza exogrupal 	<ul style="list-style-type: none"> • cuando existe un contexto de Interdependencia positiva. • se puede hacer saliente la pertenencia a distintos grupos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuando se reconoce la heterogeneidad de los miembros del otro grupo y se desarrollan actitudes positivas hacia ellos, se puede utilizar la estrategia de recategorización. • Las fronteras grupales pueden llegar a ser más flexibles.