

FORMACION Y CAMBIO DE ESTEREOTIPOS ETNICOS Y NACIONALES. Un modelo integrado*

Daniel Bar-Tal

Universidad de Tel Aviv

RESUMEN

Este artículo propone un modelo integrador para explicar la formación y cambio del contenido, así como de la intensidad y alcance, de los estereotipos nacionales y étnicos. El modelo se centra en tres categorías de variables. La primera categoría, denominada *Variables socioestructurales*, hace referencia a la historia de las relaciones intergrupales. Estas variables interrelacionadas influyen en la segunda categoría, *las Variables transmisoras*. Estas incluyen los mecanismos político-sociales-culturales-educativos, las relaciones directas y familiares. Por último, la influencia de los factores antes mencionados está mediatizada por la categoría de *Variables personales mediadoras*, consistentes en los valores, actitudes, personalidad, motivaciones y estilos cognitivos de las personas. Finalmente, se presentan las implicaciones de este modelo, haciendo especial hincapié en la naturaleza social del estereotipo.

ABSTRACT

The paper suggests an integrative model which explains the formation and change of the contents, as well as their intensity and extensiveness, of ethnic and national stereotypes. The model focuses in three categories of variables. The first category, labelled as *Background variables*, consists of the history of intergroup relations, political-social climate, economic conditions and nature of intergroup relations. These variables, being interrelated, influence the second category, labelled as *Transmitting variables*. This includes political-social-cultural-educational mechanism, family's channel and direct contact. Finally, the influence of the above mentioned factors is mediated by the category of *Personal mediating variables* consisting of person's values, attitudes, personality, motivations, and cognitive styles. Finally, the implications of the model are presented, emphasizing the social nature of stereotyping phenomenon.

Introducción

Los estereotipos, junto con los prejuicios, como uno de los temas centrales en Psicología social, se considera un fenómeno social importante. Los estereotipos, definidos como creencias almacenadas sobre las características de un

* Parte de este artículo fue presentando en la reunión Anual de la *International Society of Political Psychology*. Boston 6-10 de Junio de 1993

grupo, se desarrollan en los procesos intergrupos. En el análisis de las relaciones intergrupales sirven al mismo tiempo de causa y efecto. Por tanto, es importante comprender el proceso de la formación y cambio de los estereotipos, así como los factores que facilitan o inhiben este proceso¹.

Aunque los estereotipos se forman, mantienen y cambian por los individuos, su significado e implicaciones solamente surgen en el contexto de las relaciones de grupo debido a que la incorporación de los individuos a los grupos es la base de los estereotipos. Para explicar este punto es necesario comprender que los individuos continuamente se organizan a sí mismos en colectividades de cara a satisfacer sus necesidades. Pertenecen a varios grupos — mientras que muchos se eligen voluntariamente, otros no. Una consecuencia de esta pertenencia al grupo es que los individuos forman su identidad social, definiéndose a sí mismos como miembros del grupo (Tajfel, 1981).

Dado que la pertenencia al grupo es una de las características personales más sobresaliente e importante, los individuos no solamente se consideran a sí mismos como miembros del grupo, sino que también perciben a otras personas del mismo modo. Es decir, los individuos constantemente clasifican a los demás en categorías sociales y los valoran sobre esta base. En este marco de trabajo, la categorización es vista como un proceso subyacente a los estereotipos y prejuicios (Hamilton y Trolie, 1986; Stephan, 1989; Taylor, 1981; Wilder, 1986). Los miembros de un grupo atribuyen idénticos rasgos, intenciones y otras características (es decir, estereotipos) a los de otros grupos.

Allport ya describió esta concepción en 1954 en su trabajo *The nature of prejudice*. Pero con la aparición de la revolución cognitiva, el estudio de los estereotipos se han centrado cada vez más en los procesos cognitivos intrapersonales en general y en los procesos de categorización en particular (por ejemplo, Fiske y Neuberg, 1989; Hamilton, 1981a; Stephan, 1985; Tajfel, 1969). Esta línea de investigación ha investigado la formación de las categorías cognitivas o estructuras, sin prestar atención a la cuestión de la adquisición del contenido específico.

Aunque el tema de los procesos universales de categorización no pueden ser desestimados, la cuestión de la adquisición de los estereotipos es también muy importante. Los contenidos que los miembros de un grupo tienen determinan en gran medida la naturaleza de las relaciones entre los grupos. Rasgos, intenciones, habilidades específicas y otras características atribuidas a otro grupo pueden influir las conductas de los miembros del grupo hacia ese grupo. Este efecto debe ser tenido en cuenta puesto que sabemos que las personas no

¹ Aunque a lo largo del trabajo se hace referencia solamente a los estereotipos, el modelo propuesto puede aplicarse también a la formación del prejuicio. Los mismos factores descritos en la Figura 1 son responsables de la formación y cambio del prejuicio, que se define como una actitud negativa hacia el exogrupo.

nacen con contenidos específicos (Aboud, 1988) sino que los aprenden y cambian a través de los procesos de socialización que tienen lugar durante sus vidas. En consecuencia, los estereotipos no son universales, sino que se construyen individual y culturalmente. Es decir, normalmente grupos diferentes mantienen estereotipos distintos sobre el mismo grupo, y dentro del mismo grupo, los miembros individuales pueden mantener estereotipos diferentes sobre un exogrupo específico. El foco de este análisis es los estereotipos culturales que caracterizan la percepción de grupo (por ejemplo, una nación). Este es el caso cuando los miembros del grupo comparten los estereotipos que se expresan en los distintos canales sociales.

Desde que el estudio de los estereotipos surgieron por los años sesenta, se han sugerido diversas teorías para explicar la formación de sus contenidos específicos. Teorías como la teoría realista del conflicto, la teoría del chivo expiatorio, teoría de la congruencia de creencias, teoría del aprendizaje social o la teoría de la Personalidad autoritaria han intentado explicar las diferencias individuales y/o culturales de los estereotipos mantenidos por diferentes grupos. Cada una de estas teorías se centra en un aspecto específico de la adquisición de los estereotipos. Cada una de ellas explica un aspecto del cuadro, tratan un sólo nivel de análisis— bien lo intrapersonal, interpersonal, intragrupo o intergrupo. Sin embargo es necesario ensamblar las piezas del puzzle dentro de un cuadro completo. Esta necesidad no solamente se deriva de la fragmentación descrita entre diversas teorías, que intentan explicar la formación y cambio de los estereotipos, sino que también se debe a que las teorías propuestas se centran fundamentalmente en el nivel intrapersonal de análisis y no diferencian entre la implicación universal y particular de la explicación. El primer punto se refiere al hecho de que el principal esfuerzo en la investigación sobre estereotipos se ha orientado hacia el estudio de los aspectos intrapersonales, principalmente los cognitivos, de la formación del estereotipo. Esta tendencia refleja la influencia dominante de la Psicología cognitiva en el estudio de los estereotipos. El último punto indica que existe una necesidad de diferenciar entre aquellas explicaciones de la formación de los estereotipos que explican procesos universales de todos los seres humanos, sin tener en cuenta los de sus relaciones de grupo (por ejemplo, la teoría de la categorización) y aquellas explicaciones que abordan la formación de los estereotipos específicos de una persona concreta y un grupo (por ejemplo, la teoría del chivo expiatorio).

En un intento de satisfacer estas necesidades, este artículo presenta un modelo global e integrado de la formación y cambio del estereotipo. En consecuencia, no sólo elabora diferentes niveles de análisis como hizo Allport (1954), Ashmore (1970) o Stroebe e Insko (1989), sino que también los integra especificando las interrelaciones entre las diversas partes y niveles del modelo. El modelo propuesto se aplica principalmente a los estereotipos nacionales y étnicos, puesto que su principal objetivo es ampliar nuestra comprensión de las

relaciones internacionales e inter-étnicas que están determinadas, al menos parcialmente, por los estereotipos que las dos partes en relación mantienen.

Debemos hacer una observación importante antes de comenzar la descripción del modelo y es que cualquier modelo que trate de explicar la formación y cambio del estereotipo tiene que explicar cuatro características implicadas en lo dicho hasta ahora: a) Tiene que reflejar el hecho de que un estereotipo particular es único para un grupo específico. Los grupos forman sus propios estereotipos sobre otros grupos sobre la base de sus relaciones intergrupales específicas, su historia y condiciones político-sociales y económicas. b) Tienen que explicitar el hecho de que dentro de cada grupo, los miembros difieren, al menos en alguna medida, en relación al estereotipo sobre un exogrupo. Las experiencias personales únicas y las diferencias personales con respecto a diversas características tales como personalidad, motivación, valores o habilidades cognitivas causan la varianza individual de los estereotipos formados. c) Tiene que presuponer que los individuos adquieren estereotipos a lo largo de sus vidas. Nacen como *tabula rasa*, no poseen ningún estereotipo, sino que con el tiempo, aprenden a categorizar y caracterizar a los diversos grupos sociales. d) Tiene que describir el carácter cambiante de los estereotipos de los individuos y de los grupos. Los estereotipos no son fijos y estables, sino que cambian con el tiempo.

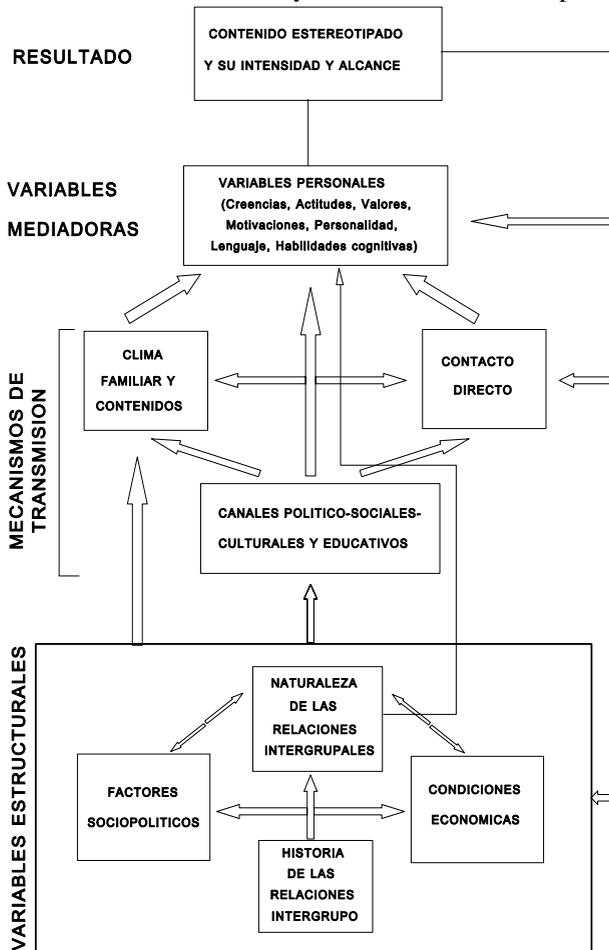
Descripción del modelo

El modelo entiende los estereotipos como conocimiento que se forma generalmente a partir de información que llega de fuentes externas. La fuente puede ser un miembro o miembros de un exogrupo que proporciona información a través del contacto directo, y/o canales políticos-sociales-culturales y educativos en el grupo que proporcionan información sobre los exogrupos. El modelo propone tres categorías de factores (esto es, variables socioestructurales, mecanismos de transmisión y variables mediadoras) que determinan los contenidos específicos de los estereotipos así como su intensidad y alcance. Estos dos aspectos del estereotipo requieren una explicación. La intensidad se refiere al grado de confianza que una persona tiene en un estereotipo. El alcance se refiere al grado de consenso que los miembros del grupo mantienen sobre un estereotipo específico. El modelo, presentado en la figura 1, se describe brevemente y a continuación se desarrollarán detenidamente sus elementos.

De acuerdo con el modelo, la primera categoría de factores se refiere a variables macrosociales. Son el fundamento y base para la formación y cambio los estereotipos. Se refieren por un lado a las condiciones sociopolíticas y económicas y, por otro, a la naturaleza e historia de las relaciones intergrupales. Factores sociopolíticos y condiciones económicas son determinantes indirectos

que pueden bien inhibir o facilitar la formación y cambio de los estereotipos. Están relacionados a través de influencia mutua: las condiciones económicas afectan a los factores sociopolíticos y viceversa. Ambos determinantes influyen en la naturaleza de las relaciones intergrupales y conjuntamente con la historia de las relaciones intergrupales tienen un efecto directo sobre el contenido de los estereotipos mantenidos por los miembros del grupo.

FIGURA 1
Modelo de la formación y cambio de los estereotipos



La naturaleza vigente de las relaciones intergrupo es un determinante central de los estereotipos. Proporciona las bases para la información que llega a

través de los canales político, sociales, culturales y educativos. Son la base sobre la que los individuos entran en contacto directo con miembros de un exogrupo, cuando se produce un encuentro de ese tipo. Aparte de la naturaleza actual de las relaciones intergrupales, su historia también tiene una influencia directa sobre los estereotipos formados. La naturaleza de las relaciones intergrupales pasadas no se olvidan fácilmente. Guerras anteriores, animosidad, hostilidad o, por el contrario, cooperación y amistad tienen un impacto acumulativo con el tiempo sobre la naturaleza presente de las relaciones intergrupales, se reflejan también en los contenidos de los estereotipos de los miembros del grupo.

Los mecanismos de transmisión son de especial importancia. A través de ellos los individuos reciben información que sirve de base para la formación y cambio de los estereotipos. El primer tipo de mecanismos de transmisión son los canales sociales tales como el político (por ejemplo, los discursos de los líderes, noticias difundidas, comentarios escritos); el social (por ejemplo, normas prevalecientes, círculos de amigos); el cultural (por ejemplo, libros, películas, arte); y el educativo (por ejemplo, textos escolares, programas educativos de televisión, curricula educativa). Aparte de estos canales sociales, la familia también juega un papel como un agente de socialización de los estereotipos. Los miembros socializantes de la familia (padres, abuelos, hermanos mayores u otros miembros de la familia más amplia) no sólo transmiten los estereotipos a las generaciones más jóvenes, sino que también crean un clima que sirve como facilitador o inhibidor de los estereotipos. El otro tipo de mecanismo de transmisión, también afectado por los canales descritos anteriormente, es el contacto directo. A través del contacto directo los individuos recogen información sobre los miembros de los exogrupos por un proceso de formación de impresiones. Esta información sirve de base para la formación y cambio de los estereotipos.

El modelo tiene en cuenta que la información recibida sobre el exogrupo no es reproducida tal cual, sino que más bien es recogida, interpretada, evaluada, reconstruida, organizada y almacenada a través de un proceso cognitivo que está influido por una serie de variables personales mediadoras tales como conocimiento previo, valores, actitudes, personalidad, habilidades cognitivas y motivaciones. Todas estas variables comparten los estereotipos almacenados eventualmente.

Por último, el modelo sugiere que el estereotipo formado, a la vez, ejerce su influencia. Forma parte del repertorio de los individuos (conocimiento almacenado) y sirve como variable personal mediadora para el procesamiento de información adquirida nuevamente. Además, en un nivel social, los estereotipos formados por los miembros del grupo tienen un efecto sobre la naturaleza de las relaciones intergrupales y los canales sociales. Proporcionan informa-

ción importante para los miembros del grupo sobre el exogrupo y proveen de contenidos a diversos canales de comunicación.

En el siguiente apartado cada una de estas variables descritas se analizarán y se presentarán las concepciones teóricas que explican las partes del modelo.

VARIABLES BÁSICAS

Un modelo de la formación o cambio tiene que incluir variables macro sociales, políticas y económicas. Los estereotipos se forman dentro de un medio social en el que estos factores tienen un efecto profundo. Proporcionan los cimientos sobre cuyas bases los individuos y los grupos forman y cambian sus estereotipos. Es decir, son responsables en gran medida de los estereotipos colectivos que ponen de manifiesto que los grupos están con frecuencia de acuerdo sobre los estereotipos de los exogrupos.

Naturaleza de las relaciones intergrupales

Una de las variables socioestructurales más importante es la naturaleza de las relaciones endogrupo-exogrupo. Las relaciones intergrupales pueden ir del conflicto bélico a la amistad y la cooperación pacífica. Entre estos dos extremos de la dimensión pueden encontrarse muchos matices que expresan diversos tipos de relaciones intergrupales. Estas se fundamentan en acontecimientos percibidos que forman una impresión global de la naturaleza de las relaciones. Cada tipo de relaciones proporcionan la información para el contenido formado de los estereotipos. Los miembros del grupo realizan inferencias sobre las características del otro grupo a partir de la naturaleza de estas relaciones. Sobre esta base es posible atribuir intenciones, objetivos, disposiciones, capacidades, o rasgos al otro grupo. Las relaciones intergrupales amistosas producen información sobre características positivas de los exogrupos. La cooperación, el apoyo, la ayuda o el intercambio observados se atribuyen a los rasgos positivos e intenciones favorables de los miembros del exogrupo. Otras atribuciones se hacen cuando las relaciones son competitivas, y naturalmente un conflicto violento proporciona información diferente sobre las características de los exogrupos.

Las imaginativas investigaciones de Sherif y sus colegas (ver Sherif, Harvey, White, Hood y Sherif, 1961; Sherif y Sherif, 1969) demuestran claramente que la naturaleza de las relaciones intergrupales tiene un fuerte efecto sobre los contenidos formados de los estereotipos. En la primera fase de estos experimentos, Sherif inducía relaciones competitivas e incluso conflictivas entre los dos grupos. Como resultado, aparecieron actitudes desfavorables y estereotipos negativos hacia el exogrupo. Por ejemplo, en uno de los experimentos, mientras las evaluaciones de los miembros del propio grupo fueron casi totalmente favorables en ambos grupos, las evaluaciones del exogrupo fueron predominantemente desfavorables. Los miembros del grupo utilizaron términos como

rastreros, sabihondos, apestosos para describir al exogrupo. Sin embargo la segunda fase de los experimentos consistió en una serie de pasos que implicaban actividades cooperativas hacia objetivos de orden superior. Todos ellos intentaban reducir la hostilidad intergrupo. A medida que la naturaleza de las relaciones intergrupales cambiaron y se hicieron cooperativas, cambiaron también las actitudes y los contenidos de los estereotipos. De elegir sus mejores amigos casi exclusivamente de su propio grupo, muchos empezaron a nombrar a miembros del exogrupo. Además, las nuevas evaluaciones de los miembros del exogrupo fueron en gran parte positivas.

Los experimentos de Sherif y sus colegas no se hicieron solamente para demostrar que los estereotipos que un grupo tiene de otro reflejan la naturaleza conflictiva o cooperativa de las relaciones entre ellos. Otros estudios, donde se manipuló la naturaleza de las relaciones intergrupales, llegaron a resultados similares. Mostraron que las relaciones conflictivas entre dos grupos llevan a la formación de estereotipos negativos, mientras que las relaciones cooperativas conducen a estereotipos positivos (Harvey, 1956; Manheim, 1960).

Los experimentos descritos se consideran como prueba de la teoría realista del conflicto de grupo que se centra en el aspecto específico (es decir, el conflicto) de la influencia de las relaciones intergrupales sobre los estereotipos y explica sus fuentes. Sugiere que los conflictos reales sobre los recursos escasos, los territorios o el poder dan como resultado la percepción de amenaza que causa la atribución de características negativas del grupo amenazante de cara a explicar la amenaza percibida (Bar-Tal, 1990a; Bernard, 1957; Campbell, 1965; Sherif, 1967). Campbell formula las premisas siguientes: «el conflicto real de intereses, abierto, activo o el conflicto intergrupo pasado, y/o la existencia de hostilidad, amenaza y grupos vecinos competitivos, que en conjunto pueden llamarse *amenaza real*, causan la percepción de amenaza ... La amenaza real causa hostilidad hacia las fuentes de la amenaza ...» (Campbell, 1965, p. 288).

En consecuencia, los contenidos negativos de los estereotipos son una consecuencia del conflicto de intereses percibido por los miembros del endogrupo con un exogrupo. Esta tendencia ha sido demostrada por algunos estudios al examinar los estereotipos durante conflictos internacionales. Se encontró que los estereotipos sobre los alemanes y japoneses llegaron a ser más negativos en los Estados Unidos durante la II Guerra mundial (Dudycha, 1942; Meenes, 1943; Seago, 1947). Igualmente, los indios utilizaron especialmente características negativas para describir a los chinos como resultado del conflicto de frontera Chino-Indio en los años cincuenta (Sinha y Upadhyaya, 1960).

Un modelo etnocéntrico sugerido por Bar-Tal (1990a) también puede ser incluido en la categoría de relaciones intergrupales negativas. Este modelo propone que la tendencia etnocéntrica a percibir al otro grupo como diferente solamente en virtud de no ser el propio y despreciarlo puede ser la base para

los estereotipos negativos. Esta tendencia es especialmente evidente cuando el exogrupo claramente difiere y provoca desprecio y/o miedo. Las relaciones entre blancos y negros en el Sur son ejemplos históricos de relaciones fundamentadas en visiones etnocéntricas.

El efecto de la naturaleza de las relaciones intergrupales sobre el estereotipo no se limita a los conflictos, también se desarrolla en las relaciones cooperativas, de amistad y pacíficas, como se demostró en el estudio de Sherif y sus colegas de 1961 anteriormente descrito. La satisfacción política, económica, la cooperación social y cultural, la experiencia de amistad, la seguridad, el apoyo mutuo y la confianza son traducidos en estereotipos positivos. Las investigaciones han demostrado que cuando acaban las relaciones hostiles y conflictos entre grupos y se produce una progresiva cooperación se produce un cambio en los estereotipos desde la percepción de características negativas a otras positivas (por ejemplo, Karlins, Coffman y Walters, 1969).

La inferencia de estereotipos a partir de las relaciones intergrupales puede explicarse de dos formas. Primero, los miembros del grupo, como observadores de la conducta de exogrupo que contribuyen a moldear las relaciones intergrupales, lo atribuyen a las disposiciones de los miembros del exogrupo (Hewstone, 1988). Segundo, los miembros del grupo quienes casi siempre se valoran a sí mismos favorablemente y principalmente se atribuyen a sí mismos características morales y positivas (LeVine y Campbell, 1972), piensan que la naturaleza fluctuante de las relaciones intergrupales (especialmente el conflicto) está determinada por las intenciones y disposiciones del otro grupo. Esta tendencia fuerza a los miembros del endogrupo a prestar atención a la conducta del otro grupo en orden a ser capaces de inferir sus características.

Aunque los miembros del grupo reciben la mayor parte de la información sobre la naturaleza de las relaciones intergrupales indirectamente a través de diferentes canales de transmisión sociales, como se verá más tarde, también pueden obtener información directamente. Entrevistas televisadas en directo con líderes de otros grupos, entrevistas publicadas, discursos transmitidos, películas o programas de televisión proporcionan información que puede servir de base para la valoración de la naturaleza de las relaciones y subsecuentemente los contenidos de los estereotipos.

Finalmente debe señalarse que la naturaleza de las relaciones intergrupales no es estática, sino que cambia a través del tiempo. Los grupos cambian de un estado de guerra a relaciones de amistad y, al contrario, de la cooperación al conflicto. Estos cambios influyen directamente en los contenidos de los estereotipos (Benyamini, 1980; Karlins, Coffman y Walters, 1967). De hecho, los cambios en los estereotipos como un resultado de los cambios en la naturaleza de las relaciones intergrupales es una prueba de la influencia de las relaciones intergrupales en los estereotipos.

Historia de las relaciones intergrupales

De cara a comprender el origen de los estereotipos, uno no debe considerar solamente las actuales relaciones intergrupales sino que también debe estar familiarizado con la historia de estas relaciones. La naturaleza actual de las relaciones explica solamente parte de los contenidos. La historia de las relaciones está reflejada también en los estereotipos actuales. Siglos e incluso décadas de hostilidad o amistad, así como los acontecimientos importantes que implican al otro grupo dejan su huella en los estereotipos actualmente utilizados por los miembros del grupo. ¿Los polacos pueden olvidar al menos cinco siglos de continuo conflicto activo con los alemanes, incluyendo las dos guerras? ¿Los búlgaros o griegos pueden olvidar al menos tres siglos de dominación turca? ¿Los judíos pueden olvidar el holocausto perpetrado sobre ellos a mitad de siglo por los alemanes?.

Los acontecimientos pasados no son fácilmente olvidados. Cada grupo tiene su historia y la transmite a las nuevas generaciones. La memoria colectiva almacena los acontecimientos del pasado y muchos de ellos no solamente son la herencia de grupo, sino que llegan a ser parte del *ethos* mantenido a través de la cultura, educación y otras instituciones. Las relaciones intergrupales pasadas se recuerdan de forma selectiva y sirven de fundamento sobre las que se construyen nuevos tipos de relaciones.

El pasado puede implicar años de antagonismo, hostilidad y guerras importantes que no se olvidan a pesar de la actual cooperación y amistad. En otros casos, por el contrario, el conflicto presente sería visto como opuesto a un pasado de prolongada paz y amistad. Un ejemplo del primer caso son las actuales relaciones Francia-Alemania. La cuestión que puede plantearse es si sobre las bases de estas relaciones, nosotros podemos explicar los estereotipos que los franceses tienen de los alemanes. Años de hostilidad, dos guerras importantes y la ocupación en este siglo contribuyen a la percepción actual de los alemanes y más que olvidarse, permanecen y se mezclan con el impacto de las relaciones actuales. Es difícil encontrar un ejemplo del segundo caso, dado que las historias de las relaciones intergrupales están cargadas en su mayoría de conflictos entremezclados con períodos de paz. Sin embargo, quizá las percepciones mutuas actuales de rumanos y húngaros, a la vista del conflicto existente sobre los derechos y territorios minoritarios, deberían examinarse en contraste con las relaciones de amistad y cooperación desarrolladas en las pasadas décadas.

De especial importancia para la comprensión de los estereotipos son los sucesos importantes que implican a un exogrupo, los cuales dejan huella en la memoria colectiva de un grupo. Los genocidios, las guerras crueles, las ocupaciones o ayudas y apoyos inesperados dejan su huella durante muchos años. Los miembros del grupo no los olvidan y les afectan en la formación de los estereotipos. El genocidio de los armenios por los turcos o la crucial ayuda en

los siglos anteriores de Rusia a los búlgaros en sus intentos de liberarse de la ocupación turca son ejemplos de tal tipo de sucesos.

Se han examinado las relaciones intergrupales desde el punto de vista de la influencia que sobre ellas tienen los factores sociopolíticos y las condiciones económicas.

Factores sociopolíticos

Los estereotipos no solamente están configurados por la naturaleza de las relaciones intergrupales, sino que también lo están por diversos factores sociopolíticos que caracterizan al endogrupo. Entre ellos están las normas de tolerancia, la cohesión social, la solidaridad, la polarización social, la apertura de la sociedad, las posibilidades de movilidad y la estructura jerárquica.

En principio estos factores sociopolíticos están directamente relacionados con la formación y cambio del estereotipo a través del nivel de tolerancia mantenida por el grupo y el grado de frustración de los miembros del grupo como resultado de la estructura sociopolítica dada. El primer antecedente se refiere a las normas formales e informales que los grupos prescriben en relación a las conductas hacia otros individuos u otros grupos percibidos como diferentes. La ausencia de normas tolerantes indica una alta probabilidad de conductas negativas hacia un exogrupo, mientras que normas de tolerancia pueden inhibir tales conductas. Las normas de tolerancia no sólo se reflejan en los códigos legales del grupo, o en sus instituciones, sino que también están representadas en las normas culturales y personales y se expresan tanto directa como simbólicamente. Una tradición de tolerancia previene al grupo de aplicar etiquetas negativas sobregeneralizadas a un grupo, especialmente cuando tales etiquetas tienen en correspondencia implicaciones conductuales negativas. La ausencia de normas tolerantes, o las dificultades en ponerlas en marcha, suprime las inhibiciones o conductas hostiles acompañadas de estereotipos negativos hacia un exogrupo. En casos extremos, las actitudes y conductas negativas hacia los exogrupos pueden llegar a formar parte de la ideología formal del grupo, apoyada por la legislación, las instituciones sociales formales, el sistema político y la cultura dominante. El tratamiento de los nazis a los judíos en Alemania entre 1933-1945 es un ejemplo extremo de lo que la ausencia institucionalizada de tolerancia puede hacer (Bar-Tal, 1990b).

Atendiendo al otro antecedente, los factores sociopolíticos tales como la estructura jerárquica, las posibilidades de movilidad o la polarización social afectan al nivel de frustración de los miembros del endogrupo. Cuanto más compleja sea la estructura jerárquica, se ha encontrado menos posibilidades de movilidad, o mayor polarización política, mayor frustración, alienación y privación entre los miembros de tales grupos (por ejemplo, Schwartz, 1973; Sowell, 1975); Steinberg, 1981). Estos fenómenos se ha encontrado que están re-

lacionados con la hostilidad y discriminación de un grupo (Bettelheim y Janowitz, 1964; Simpson y Yinger, 1985). Los miembros dirigen sus resentimientos hacia los exogrupo que no son responsables de las injusticias o desigualdades sociales existentes.

El fenómeno descrito es explicado por la teoría del chivo expiatorio (Bettelheim y Janowitz, 1964; Miller y Bugelski, 1948), la cual se apoya en la teoría de Freud de los mecanismos de defensa y en la hipótesis de la frustración-agresión (Dollard, Miller, Doob, Mowrer y Sears, 1939). La teoría del chivo expiatorio sugiere que la hostilidad que incluye prejuicio y estereotipos negativos, son resultado de la frustración. Específicamente, cuando los miembros experimentan frustración y su origen es o un poder demasiado fuerte o bien desconocido, entonces su hostilidad será arbitrariamente desplazada hacia los miembros de grupos minoritarios. El acto de desplazamiento, incluyendo la atribución de rótulos negativos a la minoría es justificado culpabilizando al exogrupo de la frustración.

Condiciones económicas

La teoría del chivo expiatorio, antes descrita, también explica las relaciones entre las condiciones económicas y los estereotipos negativos. Penalidades como resultado de condiciones económicas que se relacionan con la privación de necesidades básicas, sentimientos de desigualdad y/o un considerable empeoramiento de las condiciones económicas personales causan frustración. Los miembros del grupo que experimentan frustración en estos casos pueden desplazar su hostilidad hacia exogrupos, puesto que las fuentes reales de frustración son normalmente desconocidas o están fuera de su alcance.

Algunos ejemplos proporcionados por Ashmore (1970) apoyan las interrelaciones descritas entre las condiciones económicas, la naturaleza de las relaciones intergrupales y los estereotipos. De acuerdo con Ashmore (1970) antes de la guerra civil de mediados de 1860, los chinos en California fueron generalmente bien vistos. Sin embargo, cuando finalizó la construcción del ferrocarril y terminó la guerra se produjo una progresiva competencia laboral entre caucásicos y chinos, lo que condujo a un estereotipo negativo de los chinos. Igualmente, los japoneses fueron bien recibidos en California hasta la década de 1890 cuando se convirtieron en competidores laborales. Entonces al aumentar la competencia económica, empezaron a surgir y se afianzaron las actitudes anti-japonesas.

Otro estudio con implicaciones sobre las relaciones entre las condiciones económicas y el prejuicio desmesurado nos lo proporciona Hovland y Sears (1940). Ellos encontraron una correlación negativa importante entre el valor por acre anual del algodón en el Sur de los Estados Unidos y el número de linchamientos por año en el período de 1882 a 1930. La correlación negativa in-

dica que la prosperidad económica está inversamente relacionada con los sentimientos y conducta anti-negros. Igualmente, un estudio de Dollard (1938) sobre la hostilidad activada en pequeños pueblos americanos es directamente relevante a las interrelaciones analizadas. En este pueblo, un fuerte sentimiento anti-alemán se desarrolló cuando los alemanes entraron y comenzaron a competir con la gente local por los puestos trabajo en una factoría maderera.

Mecanismos de transmisión

La información sobre los exogrupos que sirve de base para la formación y cambio de los estereotipos proviene de tres fuentes principales. Se obtiene de diversos canales político-sociales-culturales y educativos; a partir de los miembros del exogrupo en el contacto directo durante el proceso de formación de impresiones; y de fuentes familiares, especialmente durante la infancia y la adolescencia.

No siempre las personas tienen la oportunidad de estar en contacto directo con los miembros del exogrupo y formar sus propias impresiones del exogrupo sobre la base de tales encuentros. En muchos casos, las personas que no tienen contacto directo con los miembros del exogrupo forman estereotipos sobre las bases de la información recibida de los canales del grupo. Pero incluso en casos de contacto directo, información previamente recibida desde fuentes del grupo juegan un papel importante en la formación de impresiones.

Canales de información

Diversos canales sociales proporcionan información sobre los exogrupos. Los textos escolares, las películas, los periódicos, los discursos de líderes, las representaciones teatrales, la literatura y otras fuentes proporcionan información que permite la categorización de los exogrupos. A veces se hace directamente, cuando las fuentes describen las características de otro grupo, y otras se hace indirectamente cuando la información proporcionada se refiere a temas tales como conductas o estilos y las características son inferidas por los receptores del mensaje. En cualquier caso, debido a la naturaleza social de los canales, estos llegan a todos los miembros del grupo y son responsables de que éstos tengan una percepción similar de los exogrupos.

La información proporcionada por los canales sociales tiene una especial importancia en la formación de los estereotipos sobre los grupos. Con frecuencia ejercen una gran, sino determinante, influencia en la formación y cambio de los estereotipos de los miembros del grupo. En primer lugar, en algunos grupos o casos, la información que llega de fuentes institucionalizadas puede ser la única información disponible. En segundo lugar, las fuentes institucionalizadas son frecuentemente creídas y se perciben como fiables. En muchos grupos, los

canales formales de información, tales como periódicos, libros, o programas de radio o televisión se perciben como autoridades epistémicas. Es decir, el conocimiento que llega de estas fuentes es aceptado de forma incuestionable como válido y verídico (Bar-Tal, Raviv y Brosh, 1991). Lo mismo pasa con los líderes quienes frecuentemente, tanto en sus apariciones públicas como en sus escritos, se refieren a los exogrupos y así ayudan a configurar los estereotipos mantenidos por los miembros del grupo (Bar-Tal, Raviv, Raviv, 1992). Estas fuentes sociales sirven de modelos, proporcionan legitimidad a los estereotipos formados y reflejan la visión institucional de ellos.

Al discutir sobre los canales sociales de comunicación es necesario prestar atención a la función del lenguaje en la formación y cambio de los estereotipos culturales. El lenguaje utilizado por las fuentes político-sociales-culturales y educativos inducen la activación de estereotipos, los expresa, influye en la distancia comunicativa que se establece entre los grupos y afecta a las reacciones emocionales de los miembros del endogrupo hacia el exogrupo (Giles y Saint-Jacques, 1979; van Dijk, 1984, 1987; Wetherell y Potter, 1992). Su producción y recepción realimentan estrategias y refuerzan los estereotipos, y en combinación con el contexto, pueden conducir a la ruptura y disolución de la comunicación intergrupal (Hewstone-Giles, 1986)

La información sobre exogrupos que llega de las fuentes del grupo, está siempre influida por los valores, la ideología, las creencias y los objetivos del grupo. Esto sugiere que las referencias a los exogrupos, a través de los canales institucionalizados de comunicación no deben ser vistos como meramente expresiones de los estereotipos. De hecho, los estereotipos reflejan el *ethos* del grupo orientando la información proporcionada y son inseparables de los factores macrosociales descritos previamente. Ashmore (1970) y Greenberg y Mazingo (1976) han proporcionando pruebas del efecto de los Mass Media sobre el estereotipo. Señalan la imagen degradada que los negros tienen en los periódicos, revistas televisión y películas a mediados de esta centuria. Igualmente, Dovidio y Gaertner (1986) observaron que en 1940-1950 casi todos los negros que aparecían en las revistas de publicidad ocupaban categorías laborales no cualificadas y en el 62% de los casos se presentaban en relaciones de subordinación con los blancos. Sin embargo, a medida que los derechos legales consiguieron cambiar las actitudes de la sociedad americana, por los años 80 solamente el 14% de los negros en las revistas de publicidad ocupaban trabajos laborales no cualificados y en el 89% de los casos las relaciones descritas fueron de igualdad. Los mismos cambios se observaron en los programas de televisión y publicidad. No solamente mejoró drásticamente la imagen de los negros, sus roles también cambiaron casi completamente desde trabajos típicos de clases bajas a posiciones de clase media (Greenberg y Mazingo, 1976; Humphrey y Schuman, 1984).

La naturaleza de las relaciones entre el endogrupo y el exogrupo tienen influencia especial sobre la información transmitida por fuentes sociales. Por ejemplo, cuando las relaciones son conflictivas, la información proporcionada selectivamente retrata al enemigo con contenidos negativos (por ejemplo, Bar-Tal, 1988, 1990a, 1993). Bar-Tal (1988) muestra los intentos de los judíos israelíes y palestinos, en vista de su dilatado conflicto, de deslegitimarse mutuamente a través de diversos canales sociales. Específicamente, describe ejemplos de discursos de líderes políticos, documentos y comentarios de periódicos, análisis de literatura y textos escolares que transmitían información que retrataba al otro grupo de forma extremadamente negativa. Igualmente, durante la Guerra Fría y hasta hace muy poco, las fuentes americanas de información, incluyendo los Mass Media, películas y líderes políticos dedicaron todos sus esfuerzos a describir a los rusos negativamente utilizando características desfavorables como su presumible brutalidad, rudeza, agresividad, dureza, o crueldad (Bar-Tal, 1993; Bialer, 1985; Dallin, 1973; English y Halperin, 1987; Ugolnik, 1983). En contraposición, en épocas de cooperación la información proporcionada al describir a los miembros del exogrupo se centra en contenidos positivos. Esta tendencia fue especialmente visible durante la II Guerra Mundial cuando los Estados Unidos y la Unión Soviética combatieron juntas contra las potencias del Eje. En este período de cooperación, los canales americanos de comunicación se dedicaron a proporcionar información que caracterizaba positivamente a los rusos (Small, 1974).

En este contexto, hay que señalar que la historia de las relaciones intergrupales no puede ser desatendida. La información transmitida no solamente con frecuencia se refiere al pasado, sino que el presente descrito, también es marcado por la historia de estas relaciones. Por ejemplo, la información proporcionada por los canales israelíes sobre los alemanes tiene que ser comprendido desde la perspectiva de los sucesos pasados que aún juegan un papel central en la imagen que los israelíes tienen de los alemanes. Además, la información sobre los estereotipos transmitidos a través de los canales del grupo, está frecuentemente relacionada con los factores sociopolíticos y las condiciones económicas. Frecuentemente afectan al contenido de la información relacionada con los exogrupos. Por ejemplo, las necesidades económicas fueron el principal factor para la deshumanización institucional de los negros por las fuentes formales en el Sur de América durante los siglos pasados (Genovese, 1966; Stamp, 1956). Además, los líderes del grupo a veces pueden utilizar los canales de comunicación para sus propios objetivos. Pueden, por ejemplo, en tiempos de escasez económica o alienación social dirigir las frustraciones acumuladas contra los exogrupos en general, o contra grupos minoritarios en particular (Bar-Tal, Y, 1989). Es un hecho histórico bien conocido que las autoridades rusas antes de la revolución de 1917 trataron de producir información antisemita de cara a desviar el descontento del pueblo hacia los judíos.

Contacto directo

La formación de los estereotipos no solamente tiene lugar a través del flujo indirecto de información sobre el exogrupo sino también a través del contacto personal. Los miembros del grupo se encuentran con miembros del exogrupo y de esta manera obtienen información directamente. Esto es, se forman una impresión sobre los individuos que son miembros de un exogrupo a través de la interacción cara a cara. Les atribuyen rasgos, habilidades y otras características sobre la base de su apariencia física, de la conducta verbal y no verbal. Con frecuencia perciben a los miembros del exogrupo que conocen como verdaderos representantes de este grupo e ignoran las amplias diferencias individuales, generalizando la impresión formada al resto de los miembros del grupo (Fiske y Neuberg, 1989; Wilder, 1986). «Usted conoce algunos miembros del exogrupo, usted conoce a todos» es el principio que subyace a la formación del estereotipo a través del contacto directo.

El contacto directo permite también observar al papel específico, o role, que los miembros del grupo ocupan en la sociedad. Esto es una información muy importante que no sólo indica su status relativo, prestigio y poder, sino también una serie de características que puede ser inferidas (Aboud, 1988; Eagly, 1987). De este modo por ejemplo, los individuos se forman estereotipos diferentes sobre un exogrupo cuando sus miembros ocupan en su mayoría trabajos poco cualificados que cuando los miembros del exogrupo ocupan en su mayoría trabajos muy prestigiosos. El aprendizaje directo sobre los exogrupos se circunscribe al contexto social en el que tiene lugar. Existe siempre la posibilidad de que el contexto social del contacto inter-personal proporcione solamente información parcial sobre los exogrupo, puesto que el contacto puede realizarse solamente con una parte representativa del exogrupo, en un contexto y situación específica.

Es necesario recordar que los individuos raramente entran en contacto con los miembros de un exogrupo sin tener ya preconcepciones sobre sus características. Normalmente cuando entran en contacto con los miembros del exogrupo ya saben algo de ellos por los canales de comunicación del grupo. Como resultado, los individuos llegan a estos encuentros con un conjunto de expectativas que se basan en conocimiento previamente adquirido que también incluye estereotipos. A pesar de eso, la experiencia personal tiene una importancia especial. Los individuos tienen en estas situaciones la oportunidad de adquirir información de primera mano. Esta información posibilita una valoración del conocimiento mantenido, incluyendo los estereotipos, e incluso puede causar su cambio.

Puesto que ha sido ampliamente aceptado que el contacto directo tiene un efecto en la impresión formada del grupo (ver Allport, 1954; Amir, 1969, 1976; Cook, 1962), la cuestión que debe plantearse entonces es ¿qué aporta el

contacto directo al cambio del estereotipo? Esta cuestión tiene especial interés para los psicólogos sociales puesto que tiene relevancia directa para diversas decisiones de política pública, principalmente la relacionada con proyectos de vivienda y desegregación escolar (por ejemplo, Deutsch y Collins, 1951; St. John, 1975).

El contacto directo tiene una variedad de efectos sobre los estereotipos. Puede intensificar o debilitar las imágenes positivas o negativas mantenidas. Puede, alternativamente, no afectar a estos contenidos en su totalidad —y solamente confirmar los estereotipos previamente adquiridos. Los científicos sociales han intentado clarificar las condiciones bajo las cuales el contacto influye en los estereotipos. Amir (1969) ha sugerido algunas condiciones que pueden facilitar el cambio del estereotipo en la dirección de más positivo. Este es el caso cuando: (1) el contacto es entre individuos de igual status; (2) el contacto ocurre en un clima social donde las autoridades y las normas apoyan la interacción intergrupo; (3) la interacción es más íntima que casual o superficial; (4) el contacto tiene la forma de interacción agradable y ocurre en un contexto gratificante; y (5) el contacto se produce en un contexto cooperativo donde los objetivos forman parte de uno superior común.

Fuentes familiares

Un análisis de la formación del estereotipo tiene que tener en cuenta variables relacionadas con el funcionamiento familiar. En primer lugar, puede presuponerse que en una familia los niños están expuestos a los estereotipos. Segundo, el clima familiar indirectamente influye en los estereotipos que los niños adquieren. Los niños que pasan la mayor parte del tiempo con su familia conoce a los exogrupos a través de ella. Los padres y otros miembros familiares les enseñan estereotipos por medio de distintas técnicas de aprendizaje, elaboradas por la teoría del aprendizaje social (Bandura, 1977). Escuchan a sus padres y otros parientes hablar de los miembros de los exogrupos. Pueden describir las conductas de los miembros del exogrupo, relaciones con ellos o incluso le atribuyen características. Algunas veces los niños absorben esta información cuando los miembros de la familia charlan sobre diversos temas, y otras veces les llega directamente cuando los miembros mayores de la familia hablan con ellos y responden a sus preguntas.

Normalmente, los padres son las figuras más influyentes durante la infancia y la adolescencia puesto que son percibidos, especialmente en los primeros años de la vida, como inteligentes y fiables (Raviv, Bar-tal, Raviv y Houminer, 1990; Bar-Tal, Raviv, Raviv y Brosh, 1991). Tienen un poder casi absoluto sobre el niño, cubren todas sus necesidades, son figuras de identificación y por tanto ejercen una influencia determinante en el conocimiento del niño. En consecuencia, no es sorprendente que el estudio de Mosher y Scodel (1960) encon-

trara que el nivel de prejuicio de los padres correlacionaba mucho con el de sus hijos, independientemente de las prácticas autoritarias utilizadas en la educación.

El aprendizaje de los estereotipos no se produce solamente escuchando y modelando o por la instrucción, sino también a través del refuerzo. Los padres refuerzan los estereotipos y prejuicios a través de recompensas y castigos. Recompensan a sus hijos cuando expresan contenidos mantenidos por ellos y les castigan cuando los niños expresan contenidos inconsistentes con sus creencias. En uno de los estudios clásicos sobre esta cuestión, Horowitz y Horowitz (1938) encontraron que los niños blancos eran con mucha frecuencia castigados por jugar con niños negros. Igualmente, Bird, Monachesi y Burdick (1952) encontraron que los niños blancos cuyos padres les prohibieron jugar con los niños negros tenían más prejuicios que los niños blancos que no tuvieron que cumplir estas reglas.

La adquisición de estereotipos no es solamente consecuencia del aprendizaje directo, sino también indirectamente del clima familiar. El clima familiar pertenece a las prácticas de educación de los niños y la naturaleza de las relaciones familiares. Tiene una influencia determinante en muchas de las características de personalidad de los niños, incluyendo el autoritarismo, la tolerancia, la rigidez o flexibilidad, que a su vez tienen su efecto en la formación de los estereotipos. Una de las primeras teorías que sugirió que existía un lazo entre las pautas educativas de los niños y las actitudes hacia los exogrupos fue la *Teoría del chivo expiatorio*. Sugiere una relación entre la dureza de la disciplina familiar y el grado de prejuicio de los niños (Ashmore, 1970). Realmente, algunos estudios han encontrado que niños con muchos prejuicios habían recibido más castigos de sus padres que niños con menos prejuicios (por ejemplo, Frenkel-Brunswik, 1948; Harris, Gough y Martín, 1950; Weatherley, 1963).

Un trabajo clásico de Adorno y sus colaboradores (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levison y Sanford, 1950) proporciona un análisis esclarecedor de como las prácticas educativas determinan el desarrollo de la personalidad autoritaria, que se caracteriza, entre otros rasgos, por el prejuicio. Encontraron que las personas con prejuicios tuvieron una disciplina familiar punitiva que percibieron como arbitraria. Sus padres tendían a ejercer un poder rígido y exigían sumisión de sus hijos. Además, estos padres adoptaban un conjunto rígido de valores, guiados meramente por la deseabilidad social. La desviación, la diferencia e inferioridad social se consideraban exclusiones negativas. Los adultos que crecieron bajo ese clima tienden a confiar en las figuras de autoridad, a conformarse con las normas de grupo, a negar sus conflictos personales, a exteriorizarlos, a desplazar su hostilidad y proyectar sus impulsos inhibidos. Estas características les llevan a tener prejuicios, tendiendo a canalizar sus hostilidades hacia los exogrupos a través de la proyección, el desplazamiento y otros procesos.

Variables mediadoras personales

La información sobre el exogrupo, recogida de los canales de comunicación y/o de la formación de impresiones como un resultado del contacto directo está mediatizada por variables personales, como lo está toda la información procesada. Las variables personales influyen en cómo la información sobre los exogrupos es identificada e interpretada, causando diferencias individuales: al final del procesamiento cognitivo los individuos muestran una comprensión diferente de la misma información. Variables tales como el conocimiento personal, las habilidades cognitivas, el lenguaje, los valores, las actitudes, las motivaciones, o la personalidad determinan la información recogida y por tanto los estereotipos formados. Estas variables intervienen en el procesamiento de la información. La investigación cognitiva ha mostrado que en el proceso de adquisición de información, los individuos tienden a seleccionar aspectos particulares de la información disponible —aquello que les parece significativo, relevante y consistente, —y tienden a imponer a esta información su propia estructura e interpretación (Bransford, 1980; Markus y Zajonc, 1985). Esto es así debido a que los individuos difieren en sus conocimientos almacenados, habilidades cognitivas y motivaciones, y esto tiene efectos determinantes en el resultado del procesamiento de la información.

El conocimiento que ya se tiene juega un papel central como variable mediadora. Los individuos elaboran nueva información sobre la base del conocimiento previamente adquirido. Un ejemplo de esta influencia lo puede proporcionar la teoría de la congruencia de creencias propuesta por Rokeach, Smith y Evans (1960). La concepción señala que los estereotipos negativos relacionados con la raza proviene del supuesto de que los miembros del exogrupo poseen creencias distintas y posiblemente amenazantes (ver revisión de Insko, Nacoste y Moe, 1983). También el lenguaje de los individuos es importante. Por un lado, refleja el conocimiento personal y, por otro, activa el repertorio cognitivo. El lenguaje, tal como es utilizado por los individuos, es portador y transmisor de los estereotipos (Bond, 1985; Maas, Salvi, Arcuri y Semin, 1989).

El fenómeno de correlación ilusoria puede ser visto como otro ejemplo que describe la mediación de un factor cognitivo (en este caso sesgo cognitivo) en la información del estereotipo. Muestra que los individuos procesan selectivamente la información y subjetivamente interviene en la formación del estereotipo. La investigación revisada por Hamilton (1981b) y Hamilton y Sherman (1989) claramente demuestra que los individuos tienden bien sobreestimar o a subestimar una asociación actual entre ciertas características (incluyendo disposiciones, conductas, rasgos) y ciertos grupos. En otras palabras, el estereotipo formado es la consecuencia de una interacción entre la información que puede haber sido recibida de alguna fuente y el sesgo cognitivo de los in-

dividuos. Los individuos tienden a categorizar a los grupos a partir de sucesos distintivos (por ejemplo, un conducta indeseable percibida distintivamente tenderá a ser tomada como característica del grupo minoritario).

Algunos ejemplos pueden ilustrar la influencia de las habilidades cognitivas en el procesamiento de información recogida sobre los exogrupos. En relación a la complejidad cognitiva, se señala que mientras las personas que tiene una alta complejidad cognitiva discriminan entre estímulos y los clasifican en subclases dentro de categorías, las personas con baja complejidad cognitiva no discriminan bien entre estímulos y los organizan en unas pocas categorías (Schroder, Driver y Streufert, 1967). Sobre la base de esta diferencia, es posible presuponer que las personas con alta complejidad cognitiva fomentan una visión más diferenciada del exogrupo, almacenando diversos contenidos que pueden incluso ser contradictorios. En contraposición, la personas con baja complejidad cognitiva percibirán de forma simplista a exogrupo, formando pocos contenidos y tendiendo a ver o todo favorable o todo desfavorable (Wilder, 1981). De acuerdo con esto, el amplio estudio de Glock, Wuthnow, Piliavin y Spencer (1975) muestra que el nivel de complejidad cognitiva se relaciona con el grado de prejuicio de los sujetos. Los adolescentes cognitivamente complejos manifiestan menos prejuicios que los adolescentes con poca complejidad cognitiva.

En esta línea, Y. Bar-Tal (1994) ha propuesto recientemente que la habilidad para estructurar información tiene efecto sobre la caracterización blanca y negra de un grupo. Mientras que los individuos con alta capacidad, con alta necesidad de estructurar, tienden a evitar información inconsistente, simplifican la información disponible y hacen juicios categóricos, unidimensionales, los individuos con baja capacidad tienen dificultades para realizar juicios claros y no pueden evitar la información ambigua. Encontró que en Israel la capacidad para estructurar información correlacionaba con estereotipos negativos sobre los palestinos cuando existía una alta necesidad de estructurar.

Las teorías psicoanalíticas ayudan a la comprensión de los motivos inconscientes que también influyen en los contenidos de los estereotipos. Se ha propuesto que la percepción de ciertos grupos está mediatizada fundamentalmente por los dos mecanismos defensivos de desplazamiento y de proyección (por ejemplo, Shmore, 1970). El desplazamiento se produce cuando la hostilidad activada por un factor externo es dirigida contra otra persona o grupo. Los individuos que utilizan este mecanismo de defensa tienen a culpar a un exogrupo de la frustración experimentada. Campbell (1947) que los americanos que estaban insatisfechos con sus condiciones económicas personales y con la situación política nacional eran más antisemitas que aquellos que se sentían satisfechos. La proyección, como una atribución de la propia hostilidad a fuentes externas, sirve de justificación y racionalización de la propia animosidad dirigida contra el exogrupo (Bettelheim y Janowitz, 1950). En ese caso, los impulsos que pro-

duce conflicto u odio se proyectan e otro grupo. Bettelheim y Janowitz (1950) encontraron que los veteranos de USA proyectaron sus impulsos inconscientes rechazados en los negros utilizando estereotipos como «sucio», «indecente», o «inmoral».

Bajo la influencia de la aproximación psiconalítica, Adorno y col. (1950) describieron la personalidad autoritaria, que junto con otras características, representa una tendencia a incluir cosas mecánicamente bajo categorías rígidas y responder con hostilidad contra los exogrupos. Sugirieron que esta personalidad predisponía a los individuos a responder con prejuicio hacia otros grupos, puesto que los individuos con personalidad autoritaria tienden a juzgar a otros grupos negativamente, aplicando categorías rígidas, sobregeneralizando y no teniendo en cuenta las diferencias individuales.

Por último, es necesario señalar que en la categoría de variables personales pueden también encontrarse variables temporales que influyen en el resultado final de la formación del estereotipo. Variables tales como el nivel de activación o nivel de atención intervienen en el procesamiento de la información (Wilder, 1981). Se ha observado que una activación exagerada reduce el nivel de atención y disminuye la capacidad de procesar información (Kahneman, 1973). Se puede entonces deducir que los individuos activados al tener menos capacidad de discriminación y al utilizar características más superficiales como base para la formación del estereotipo verán a los exogrupos de forma simplificada. Del mismo modo, la disminución del nivel de atención hace que se recoja menos información y se produzca una mayor tendencia a ver al exogrupo en términos relativamente simples.

Conclusiones

El modelo presentado describe los factores generales que afectan a la formación y cambio de los estereotipos, comenzando con las variables a nivel macro-social y acabando con las variables en el nivel micro-interpersonal. Además, describe la dirección de las interrelaciones de estos niveles. Específicamente, el modelo sugiere que tres categorías de factores determinan los contenidos de los estereotipos. Primero, debe tenerse en cuenta que los factores macro sirven de base y transfondo para los contenidos formados; incluyen la naturaleza de las relaciones intergrupales, su historia, los factores sociopolíticos y las condiciones económicas. El modelo describe tres principales formas a través de las cuales los miembros del grupo reciben información sobre los exogrupos: Canales de comunicación del grupo político-sociales-culturales y educativos, el contacto directo con los miembros del exogrupo y fuentes familia-

res. Por último se describe que la información transmitida es mediatizada por diversas variables personales.

El modelo presupone no solamente que los estereotipos son resultado de las relaciones intergrupales, procesos intragrupal e interpersonales, sino también que es información que amplía el conocimiento personal e influyen en la naturaleza de las relaciones intergrupales. Es decir, por un lado son resultado y este artículo ha elaborado su formación ampliamente. Por otro lado, sin embargo, los estereotipos se retroalimentan influyendo la conducta de los miembros del grupo hacia el exogrupo. Las relaciones intergrupales sirven tanto de justificación como de explicación de la conducta. Los estereotipos, en este sentido, son antecedentes y consecuentes de las relaciones intergrupales. Forman parte de un ciclo que puede ser positivo o negativo. En el último caso, los estereotipos contribuyen a un círculo vicioso puesto que se forman sobre la base de un conflicto o guerra y, al mismo tiempo, los reaviva.

En esta línea, hay que señalar que el mismo modelo puede ser utilizado no solamente para la descripción de cómo los estereotipos se forman y cambian sino también para analizar la intensidad y consenso de los estereotipos. Ambas características son de gran importancia, pero han sido casi completamente desatendidas por la investigación psicológico-social. Proporcionan dos dimensiones del estereotipo que determina su influencia. Uno se refiere al nivel de confianza que los miembros del grupo tienen en los contenidos de los estereotipos. El otro describe el grado de acuerdo entre los miembros del grupo. La primera característica está parcialmente determinada por variables personales, mientras que la última está influida completamente por los procesos intrasociales y los canales de comunicación. Los efectos de los estereotipos están determinados por su intensidad y grado de consenso. Cuanto más intensos son y mayor acuerdo existe, mayor influencia tienen en la conducta del grupo. Intensidad y alcance de los estereotipos están determinados por el tipo de variables descritas en el modelo (ver Figura 1).

Cada nivel del análisis presentado tiene en sí mismo un poder de explicación limitado. Mientras que el nivel personal explica las diferencias individuales, el nivel macro explica las diferencias culturales y explica por qué grupos específicos son etiquetados con un contenido específico. La inclusión en el modelo de los niveles individuales, interpersonales, intragrupal e intergrupales permite un análisis amplio y un cuadro más completo de la formación y cambio de los estereotipos.

Igualmente, el modelo incorpora diversas teorías que se han ofrecido para explicar la formación de los estereotipos. Cada una de estas teorías da cuenta de una parte concreta del cuadro completo. Así, por ejemplo, mientras la teoría realista del conflicto se interesa con el factor socioestructural del nivel macro, la teoría de la correlación ilusoria se centra en los sesgos micro-intrapersonales del procesamiento de información. Ambos son elementos importantes del

puzzle y ninguno de ellos pretende proporcionar una descripción exclusiva de cómo se forman los estereotipos. En consecuencia, las diversas teorías sobre la formación y cambio de los estereotipos deben verse como complementarias. Se acepta que en orden a comprender la formación del estereotipo todas las teorías que describen aspectos diferentes son necesarias, particularmente dada la complejidad del proceso. Este supuesto lleva al reconocimiento de la necesidad de integrar las diferentes teorías y niveles de análisis en un marco teórico de explicación.

El análisis del modelo revela tanto factores a los que los psicólogos sociales han prestado mucha atención y factores que han sido relativamente desatendidos. Mientras que se ha realizado mucha investigación en el estudio de los efectos del contacto directo y la influencia de diferentes variables personales mediadoras, la investigación de variables a nivel macro, los canales sociales de transmisión o el papel de la familia han recibido poca atención. La formación del conocimiento social, incluyendo los estereotipos, se basa no sólo en procesos cognitivos intrapersonales, un foco de la investigación psicosocial dominante, sino también en los procesos sociales micro y macro (Bar-Tal y Saxe, 1990). Los «hechos» de nuestra experiencia son sociales hasta el punto que dependen en su significado del contexto social más amplio que incluye todas las variables previamente analizadas (Bar-Tal y Kruglanski, 1988). Por tanto, este contexto tiene que ser analizado si uno desea comprender porqué ciertos estereotipos surgen o cambian.

Es difícil determinar el peso relativo de cada una de las variables y niveles en la formación y cambio de los estereotipos. Probablemente existen diferencias individuales y culturales en la influencia de las variables. Factores tales como la credibilidad de los canales institucionales de información, el grado de disponibilidad de los estereotipos en los canales institucionalizados de información, o la disponibilidad de información alternativa sobre los exogrupos determinan cómo las variables de transmisión influyen en la formación y cambio de los estereotipos. Sin embargo, se puede presuponer que con el curso libre de información creíble, las variables macro, y especialmente la naturaleza de las relaciones intergrupales, tienen una influencia determinante en la formación y cambio de los estereotipos. La naturaleza de las relaciones intergrupales no solamente proporciona información sagaz, sobresaliente y a veces llamativa sobre el exogrupo, sino que también ocupa la agenda pública del grupo y forma una visión consensuada. Factores sociopolíticos, condiciones económicas o historia de las relaciones intergrupales sirven más como factores facilitadores o inhibidores que pueden reforzar o debilitar la dirección específica, dictada por la naturaleza de las relaciones intergrupales. En esta posición, los canales sociales de información ocupan un papel especial. Transmiten la información sobre los exogrupos y describen la naturaleza de las relaciones intergrupales. Sin ellos ésta información no estaría disponible para los miembros del grupo.

Los cambios en los estereotipos en épocas de conflicto o guerra cuando ellos frecuentemente consisten de etiquetas deslegitimadoras (Bar-Tal, 1990a) tienen una especial importancia. En estas situaciones los estereotipos deslegitimadores forman parte de un ciclo vicioso de violencia. La resolución pacífica del conflicto requiere tanto el cese de la violencia, la negociación como, al mismo tiempo, un cambio del estereotipo, inicialmente por los mecanismos políticos y sociales.

El modelo descrito de la formación de los estereotipos no caracteriza a un grupo particular, sino que es universal. Va más allá de los rasgos de un grupo específico, describiendo los factores generales y su dirección de influencia, y puede utilizarse en el análisis de cualquier grupo. El modelo no hace una lista de todas las variables específicas de los individuos tales como las características personales mediadoras, o de todos los canales educativos de transmisión. En cambio el modelo está diseñado como un marco general, descriptivo y explicativo que permite también el estudio de casos específicos. Por tanto el modelo es aplicable para investigar variables específicas que caracterizan a un grupo específico en un momento determinado. Sobre el marco general proporcionado, las variables específicas pueden ser incorporadas y estudiadas. Por ejemplo, es posible examinar los efectos de la naturaleza específica de las relaciones intergrupales, un mecanismo educativo de transmisión específico o determinadas características de personalidad en la formación y cambio del estereotipo. Por consiguiente, el modelo permite la formulación de hipótesis específicas que plantee la investigación.

El modelo presentado se centra en la formulación y cambio de estereotipos, que son únicos para los individuos y los grupos. En cada caso un conjunto diferente de variables específicas es responsable de resultados distintos en la forma de los estereotipos. Esta línea de estudio se aparta de las direcciones dominantes de la investigación en Psicología social, que se centra en los procesos universales y en los resultados. Tanto la teoría de la categorización como la teoría de la identidad, dos contribuciones principales al estudio de la formación de los estereotipos, consideran que son un fenómeno común a todos los seres humanos. La teoría de la categorización social se centra en los procesos de formación de categorías, incluyendo las categorías sociales de las personas; la teoría de la identidad social se ocupa de la formulación de identidades sociales, el desarrollo de un motivo para adquirir y mantener una identidad social positiva, y la diferenciación entre endogrupos y exogrupos. El presupuesto de ambas teorías es que cada persona forma categorías sociales e identidades sociales y por eso se centra en los procesos universales y en los resultados, utilizando los contenidos particulares solamente como ejemplos para sus investigaciones. En contraste, el modelo presente se ocupa de los contenidos de los estereotipos, que difieren de un grupo a otro e incluso de un individuo a otro. Al reconocer la importancia de los contenidos específicos así como las diferencias individua-

les y culturales, el modelo general propuesto sirve básicamente para el objetivo de estudiar casos particulares. Esto facilita la investigación de las fuentes de las diferencias individuales y culturales en los estereotipos.

En esta perspectiva, este trabajo refocaliza la atención al estudio de la formación y cambio del estereotipo —una dirección que en la actualidad no recibe la atención deseable en la Psicología social. El estudio de la formación y cambio de los estereotipos tiene una especial importancia. Los individuos se comportan en coherencia con sus creencias y por tanto los contenidos de los estereotipos que mantienen determinan sus conductas tanto a nivel interpersonal como intergrupar. Como Krech, Crutchfield y Ballachy (1962) sugirieron: «el hombre actúa según sus ideas. Sus actos irracionales no menos que sus actos racionales están guiados por lo que piensan, creen, anticipan. Aunque a un forastero la conducta del hombre, tribu o nación le pueden parecer extrañas, para ese hombre, tribu o nación sus conductas tienen sentido en términos de sus propias visiones» (p. 17). Los estereotipos son ideas que también guían la conducta humana. Aún queda mucho que hacer de cara a investigar sus orígenes.

Referencias

- About,F.(1988): *Children and prejudice*. Cambridge: Basil Blackwell.
- Adorno,T.W.-Frenkel-Brunswik,E.-Levison,D.J.-Sanford,R.N.(1950): *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Allport,G.W.(1954): *The nature of prejudice*. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Amir,Y.(1969): Contact hypothesis in ethnic relations. *Psychological Bulletin*, 17, 319-342.
- Ashmore,R.D.(1970): The problem of intergroup prejudice. In B.E.Collins: *Social psychology* (pp. 245-296). Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Bandura,A.(1977): *Social learning theory*. Englewood Cliffs,N.J.: Prentice-Hall.
- Bar-Tal,D.(1988): Deligitimizing relations between Israeli Jews and Palestians: A social psychological analysis. En J. Hofman (Ed.): *Arab-Jewish relations in Israel: A quest in human understanding* (pp. 217-248). Bristol, Indiana: Wyndham Hall Press.
- Bar-Tal,D.(1990a): Causes and consequences of delegitimization: Models of conflict and ethnocentrism. *Journal of Social Issues*, 46 (1), 65-81.
- Bar-Tal,D.(1990b): *Group beliefs: A conception for analyzing group structure, processes and behavior*. New York: Springer-Verlag.
- Bar-Tal,D.(1993): American convictions about conflictive USA-USSR relations: A case of group beliefs. En S.Worchel & J.Simpson (Eds.): *Conflict between people and peoples*. (pp. 193-213). Chicago: Nelson Hall.
- Bar-Tal,D.-Kruglanski,A.W.:(1988): The social psychology of knowledge: Its scope and meaning. En D.Bar-Tal & A.W.Kruglanski (Eds.): *The social psychology of knowledge* (pp. 1-14). Cambridge: Cambridge University Press.

- Bar-Tal,D.-Raviv,A.-Brosh,M.(1991): Perception of epistemic authority and attribution knowledge area and age. *European Journal of Social Psychology, 21*, 477-492.
- Bar-Tal,D.-Raviv,A.-Raviv,A.(1992): The concept of epistemic authority in the process of political knowledge acquisition. The effect of similarity. *Representative Research in Social Psychology, 19*, 1-14.
- Bar-Tal,D.-Saxe, (1990): Acquisition of political knowledge: A social psychological analysis. En O.Ichilov (Ed.): *Political socialization, citizenship education and democracy*. (pp. 116-133). New York: Teachers College Press.
- Bar-Tal,Y.(1989): Can leaders change followers' stereotypes?. En D.Bar-tal, C.F.Graumann, A.W.Kruglanski & W.Stroebe (Eds.): *Stereotyping and prejudice* (pp. 225-242). New York: Springer-Verlag.
- Bar-Tal,Y.(1994): When the need for cognitive structure does not cause stereotypical thinking: The moderating effect of ability to achieve cognitive structure (en prensa).
- Benyamini,K.(1980): The image of the Arabs in the eyes of the Israeli youth: Changes over the past 15 years. *Studies in Education, 27*, 65-74 (Hebreo).
- Bernard,J.(1957): Parties and issues in conflict. *Journal of Conflict Resolution, 1*, 111-121.
- Bettelheim,B.-Janowitz,M.(1950): *Dynamics of Prejudice*. New York Harper.
- Bettelheim,B.-Janowitz,M.(1964): *Social change and prejudice*. London: The Free Press of Glancoe.
- Bialer,S.(1985): The psychology of U.S.-Soviet relations. *Political Psychology, 6*, 263-273.
- Bird,C.-Monachesi,E.D.-Burdick,H.(1952): Infiltration and the attitudes of white and Negro parents and children. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 688-699.
- Bond,M.H.(1985): Language as a carrier of ethnic stereotypes in Hong Kong. *Journal of Social Psychology, 125*, 53-62.
- Bransford,J.D.(1980): *Human cognition*. Belmont, CA: Wadsworth.
- Campbell,D.T.(1947): Factors associated with attitudes toward Jews. En T.M.Newcomb & E.L.Hartley (Eds.): *Readings in social psychology* (pp. 518-527). New York: Holt.
- Campbell,D.T.(1965): Ethnocentric and other altruistic motives. En D.Levine (Ed.): *Symposium on motivation* (pp. 283-311). Lincoln, Ne.: University of Nebraska Press.
- Dallin,A.(1973): Bias and blunders in American studies on the USSR. *Slavic Review, 32*, 560-576.
- Deutsch,M.-Collins,M.E.(1951): *Inter-racial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Dollard,J.(1938): Hostility and fear in social life. *Social Forces, 17*, 15-26.
- Dollard,J.-Miller,N.E.-Doob,L.W.-Mowrer,O.H.-Sears,R.R.(1939): *Frustration and aggression*. New Haven: Yale University Press.

- Dovidio, J.F.-Gaertner, S.L. (1986): Prejudice, discrimination, and racism: Historical trends and contemporary approaches. En J.F.Dovidio & S.L.Gaertner (Eds.): *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 1-34). New York: Academic Press.
- Dudycha, G.Y. (1942): The attitudes of college students toward war and the Germans before and during the Second World War. *Journal of Social Psychology*, 15, 317-324.
- Eagly, A.H. (1987): *Sex differences in social behavior: A social role interpretation*. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- English, R.-Halperin, J.J. (1987): *The other side: How Soviet and Americans perceive each other*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.
- Fiske, S.T.-Neuberg, S.L. (1989): Category-based and individuating processes as a function of information and motivation: Evidence from our laboratory. En D.Bar-Tal, C.F.Graumann, A.W.Kruglanski & W.Stroebe (Eds.): *Stereotyping and prejudice*, (pp. 83-103). New York: Springer-Verlag.
- Frenkel-Brunswik, E. (1948): A study of prejudice in children. *Human Relations*, 1, 295-306.
- Genovese, E. (1966): *The political economy of slavery: Studies in the economy and society of the slave South*. New York: Random House.
- Giles, H.-Saint-Jacques, B. (Eds.) (1979): *Language and ethnic relation*. Oxford: Pergamon Press.
- Glock, C.Y.-Wuthnow, R.-Piliavin, J.A.-Spencer, M. (1975): *Adolescent prejudice*. New York: Harper & Row.
- Greenberg, B.S.-Mazingo, S.L. (1976): Racial Issues in the mass media. En D.A.Katz (Ed.): *Towards the elimination of racism* (pp. 309-339). New York: Pergamon.
- Hamilton, D.L. (Ed.) (1981a): *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum
- Hamilton, D.L. (1981b): Illusory correlation as a basis for stereotyping. En D.L.Hamilton (Ed.): *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, (pp. 115-144). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Hamilton, D.L.-Sherman, S.J. (1989): Illusory correlations: Implications for stereotype theory. En D.Bar-Tal, C.F.Graumann, A.W.Kruglanski & W.Stroebe (Eds.): *Stereotyping and prejudice*, (pp. 59-182). New York: Springer-Verlag.
- Hamilton, D.L.-Trolie, T.K. (1986): Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. En J.F.Dovidio & S.L.Gaertner (Eds.): *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 127-163). New York: Academic Press.
- Harris, D.B.-Gough, H.G.-Martin, W.E. (1950): Children's ethnic attitudes related to methods of child rearing. *Child Development*, 21, 161-181.
- Harvey, O.J. (1956): An experimental investigation of negative and positive relation between small groups through judgmental indices. *Sociometry*, 19, 221-209.
- Hewstone, M. (1988): Attributional bases of intergroup conflict. En W.Stroebe, A.W.Kruglanski, D.Bar-Tal & M.Hewstone (Eds.): *The social psychology of intergroup conflict* (pp. 47-71). New York: Springer-Verlag.

- Hewstone, M.-Giles, H. (1986): Social groups and social stereotypes in intergroup communication. En W.B. Gudykunst (Ed.): *Intergroup communication*. London: Edward Arnold.
- Horowitz, E.L.-Horowitz, R.E. (1938): Development of social attitudes in children. *Sociometry*, 1, 301.
- Hovland, C.I.-Sears, R.R. (1940): Minor studies of aggression. VI. Correlation of lynchings with economic indices. *Journal of Psychology*, 9, 301-310.
- Humphrey, R.-Schuman, H. (1984): The Portrayal of Blacks in magazine advertisements: 1950-1982. *Public Opinion Quarterly*, 48, 551-563.
- Insko, C.A., Nacoste, R.W.-Moe, J.L. (1983): Belief congruence and racial discrimination: review of the evidence and critical evaluation. *European Journal of Social Psychology*, 13, 153-174.
- Kahneman, D. (1973): *Attention and effort*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Karlins, M.-Coffman, T.L.-Walters, G. (1969): On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 1-16.
- Krech, D.-Crutchfield, R.S.-Ballachey, E.L. (1962): *Individual in society*. New York: McGraw-Hill.
- LeVine, R.A.-Campbell, D.T. (1972): *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior*. New York: Wiley.
- Maas, A.-Salvi, D.-Arcuri, L.-Semin, G. (1989): Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 981-993.
- Manheim, H.L. (1960): Intergroup interaction as related to status and leadership differences between groups. *Sociometry*, 23, 415-427.
- Markus, H.-Zajonc, R.B. (1985): The cognitive perspective in social psychology. En G.Lindzey & E.Aronson (Eds.): *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol 1, pp. 137-230). New York: Random House.
- Meenes, M. (1943): A comparison of racial stereotypes of 1935 and 1942. *Journal of Social Psychology*, 17, 327-336.
- Miller, N.E.-Bugelski, R. (1948): Minor studies in aggression. The influence of frustrations imposed by the ingroup on attitudes expressed toward outgroups. *Journal of Psychology*, 25, 437-442.
- Mosher, D.L.-Scodel, A. (1960): A study of the relationship between ethnocentrism in children and the ethnocentrism and authoritarian rearing practices of their mothers. *Child Development*, 31, 369-376.
- Raviv, A.-Bar-Tal, D.-Raviv, A.-Houminer, D. (1990): Development of epistemic authorities perception. *British Journal of Developmental Psychology*, 8, 157-169.
- Rokeach, M.-Smith, P.W.-Evans, R.I. (1960): Two kinds of prejudice or one?. En M.Rokeach (Ed.): *The open and closed mind* (pp. 132-168). New York: Basic Books.
- Schroder, H.M.-Driver, N.J.-Streufert, S. (1967): *Human information processing*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Schwartz, D.C. (1973): *Political alienation and political behavior*. Chicago: Aldine

- Seago,D.W.(1947): Before Pearl Harbor and after. *Journal of Psychology*, 23, 55-63.
- Sherif,M.(1967): *Group conflict and cooperation*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Sherif,M.-Harvey,O.J.-White,B.J.-Hood,W.R.-Sherif,C.W.(1961): *Intergroup cooperation and competition: The Robbers Cave experiment*. Norman, OK.: University Book Exchange.
- Sherif,M.-Sherif,C.W.(1969): *Social Psychology*. New York: Harper and Row.
- Simpson,G.E.-Yinger,J.M.(1985): *Racial and cultural minorities: An analysis of prejudice and discrimination* (5ª ed.). New York: Plenum.
- Sinha,A.K.P.-Upadhyaya,V.P.(1960): Change and the persistence in the stereotype of university student toward different ethnic groups during Sino-Indian border dispute. *Journal of Social Psychology*, 5, 31-39.
- Small,M.(1974): How we learned to love the Rusians: American media and the Soviet Union during World II. *The Historian*, 36, 455-478.
- Sowel,T.(1975): *Race and economics*. New York: David Mckay.
- St.John,N.(1975): *School desegregation: Outcomes for children*. New York: Wiley.
- Stamp,K.M.(1956): *The peculiar institution: Slavery in the ante-bellum South*. New York: Vintage.
- Steinberg,S.(1981): *The ethnic myth: Race, ethnicity and class in America*. New York: Atheneum.
- Stephan,W.G.(1985): Intergroup relations. En G.Lindzey & E.Aronson (Eds.): *The hand-book of social pspychology*. (3ª ed., Vol. 2, pp. 599-658). New York: Random House.
- Stephan,W.G.(1989): A cognitive approach to stereotyping. En D. Bar-Tal; C.F.Graumann; A.W.Kruglanski; W.Stroebe (Eds.): *Stereotyping and prejudice*, (pp. 37-57). New York: Springer-Verlag.
- Stroebe,W.-Insko,C.A.(1989): Stereotype, prejudice, and discrimination: Changing conceptions in theory and research. En Bar-Tal; C.F.; Graumann; A.W.Kruglanski; W.Stroebe (Eds.): *Stereotyping and prejudice*, (pp. 3-34). New York: Springer-Verlag.
- Tajfel,H.(1969): Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Psychology*, 25, 79-97).
- Tajfel,H.(1981): *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Taylor,S.E.(1981): A categorization approach to stereotyping. En D.L.Hamilton (Ed.): *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*, (pp.83-114). Hillsdale,N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Ugolnik,A.(1983): The Godlessness within: Stereotyping the Russians. *The Christian Century*, 100, 1011-1014.
- van Dijk,T.A.(1984): *Prejudice and discourse: An anlysis of ethnic prejudice in cognition an conversation*. Amsterdam: Benjamins.
- van Dijk,T.A.(1987): *Communicating racism: Ethnic prejudice in thought and talk*. Newbury Park, CA: Sage.

- Weatherley,D.(1963): Maternal response to childhood aggression and subsequent anti-Semitism. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 183-185.
- Wetherell,M.-Potter,J.(1992): *Mapping the language of racism*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Wilder,D.A.(1981): Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations. En D.L. Hamilton (Ed.): *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp.213-257). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Wilder,D.A.(1986): Social categorization: Implications for creation and reduction of intergroup bias. En L.Berkowitz (Ed.): *Advances in experimental social psychology* (Vol.19, pp.291-355). New York: Academic Press.