

Definición de Psicología social

J. Francisco Morales y Miguel Moya

Objetivos

El objetivo general es ofrecer una definición de la Psicología social capaz de enmarcar y comprender los contenidos de los distintos capítulos del volumen.

Se intenta conseguir este objetivo por medio de varios objetivos más específicos:

- En primer lugar, se listan los contenidos fundamentales de los distintos capítulos del volumen y se indica su inicio en el tiempo.
- A continuación, se propone una definición explícita de Psicología social, en concreto, la de G.W. Allport.
- Para ilustrar el significado e implicaciones de esta definición, se analiza el estudio de Mullen y cols, sobre los etnofaulismos, una línea de investigación actual de la disciplina.
- Se concede importancia especial a la forma en que la Psicología social aborda el estudio de las relaciones entre los diversos procesos psicosociales que constituyen su objeto de estudio. En este sentido, se analizan dos teorías, la de la Identidad Social y la de la Justificación del Sistema, a la luz de la definición de G.W. Allport.
- El estudio de las dos teorías anteriores sirve para introducir un concepto importante: la naturaleza de los procesos estudiados por la Psicología social, de la que surge la complejidad de éstos y la necesidad de interconexión entre ellos. Ya se había hecho una alusión a esta complejidad en el apartado anterior (al analizar las teorías de la Identidad Social y de la Justificación del Sistema), pero se dedica un apartado entero a hacerlo de manera más general.
- Finalmente, se hace una breve alusión al binomio enfoque-contenidos dentro de la Psicología social, para acabar con una consideración, igualmente breve, del papel de las diferencias individuales dentro de la disciplina.

1.1 Introducción

Una enumeración ordenada de las cuestiones y asuntos centrales de la Psicología social que se abordan en este manual parecería, en principio, suficiente para avanzar una definición de la disciplina. Sin embargo, no es así. El elevado número de procesos diferentes que aborda la Psicología social y su creciente amplitud y complejidad tienden a oscurecer lo que tienen en común todos esos procesos para que se los pueda considerar como “psicosociales”. A lo largo de este capítulo se tratará de mostrar que sólo una definición explícita aporta la necesaria clarificación conceptual.

1.2 Amplitud de los procesos que estudia la Psicología social

Varios autores, entre los que destacan G. W. Allport (1968), Jones (1985), Graumann (1995) y Páez, Valencia, Morales y Ursúa (1992), señalan que 1908 marca el punto de partida de la disciplina. En esa fecha aparece por primera vez el título *Psicología social* en una publicación, y lo hace por partida doble, en una obra de McDougall y otra de Ross. No quiere esto decir que la disciplina estuviese ya constituida como tal en ese momento, pero sí que con la publicación de las dos obras mencionadas se creó el contexto para un nuevo conocimiento: el psicosocial.

A lo largo del Siglo XX la Psicología social se consolidó como disciplina hasta adquirir sus límites actuales. El Cuadro 1.1 presenta un listado de los contenidos fundamentales que comprende este manual (columna de la derecha) y la publicación o publicaciones más conocidas en que se trataron por primera vez.

Cuadro 1.1: Algunos de los contenidos fundamentales de la Psicología social y publicaciones pioneras.

Contenidos fundamentales incluidos en este manual	Publicaciones pioneras
Aspectos biológicos de la Psicología social	Darwin (1871; 1872); McDougall (1908)
Psicología social y cultura	Kardiner (1939); Whiting y Child (1953)
Psicología social y medio ambiente	Lewin (1917)
Cognición social	Bartlett (1932)
Categorización	Bruner (1957)
Creencias fundamentales	Lund (1925)
Estereotipos	Katz y Braly (1933)
Atribución	Heider (1944)
Emociones desde la perspectiva psicosocial	Langfeld (1918); Jennes (1932); Cantril y Hunt (1932)
Relaciones interpersonales y atracción	Newcomb (1956; 1961)
Altruismo	Aronfreed y Paskal (1965)

Continúa

Contenidos fundamentales incluidos en este manual	Publicaciones pioneras
Agresión	Dollard, Doob, Miller, Mowrer y Sears (1939)
Actitudes	Thurstone (1928); Thurstone y Chave (1929); G. W. Allport (1935)
Persuasión	Hovland, Janis y Kelley (1953)
Influencia	F. H. Allport (1920); Sherif (1936); Lewin (1947)
Prejuicio	Katz y Braly (1935); Clark y Clark (1947)
Identidad	Miller (1963)
Movimientos colectivos	Le Bon (1897); McDougall (1920); Cantril (1941)
Memoria colectiva	Halbwachs (1950)



Sir Frederic Bartlett
(1886-1969)



Hadley Cantril
(1906-1969)

Los contenidos del Cuadro 1.1 son los propios de un manual introductorio, por lo que su listado no agota todos los procesos que estudia la disciplina en la actualidad, sólo los más importantes. Además, el manual tampoco recoge los procesos grupales e intergrupales, un contenido fundamental de la disciplina que se estudia en otra asignatura de la carrera (Psicología de grupos; véase Huici y Morales, 2004a, 2004b).

Lo que sí muestra el Cuadro 1.1 es que el estudio de algunos procesos se remonta prácticamente a los momentos de despegue de la disciplina. Así, los movimientos colectivos y el estudio de la influencia comienzan a estudiarse en torno a 1920, incluso antes de esa fecha. Durante los años veinte y principios de los treinta se inició el estudio de las actitudes, los estereotipos, la persuasión, el prejuicio y la cognición social. Los procesos restantes se fueron integrando en la disciplina de manera paulatina. Es de destacar la fecha relativamente tardía en que se incorporan a la lista procesos como las relaciones interpersonales, el altruismo y la identidad. Todo esto sugiere que la lista de contenidos nunca puede considerarse cerrada. Son muchas las razones que llevan a que nuevos procesos se sigan incorporando a los ya existentes. Algunas tienen que ver con la naturaleza misma del proceso estudiado. Es lógico que no aparezcan

6 PSICOLOGÍA SOCIAL

estudios psicosociales sobre los medios de comunicación de masas hasta los años cincuenta, ya que es entonces cuando de verdad los medios adquieren el protagonismo que tienen en la actualidad. Otras razones guardan relación con demandas sociales y con cuestiones que se suscitan en la sociedad y que exigen análisis urgentes y perentorios.

La variedad de los procesos estudiados es muy grande. Piénsese, a modo de ejemplo, en la distancia que separa, al menos en apariencia, los movimientos colectivos de los estereotipos o la cognición social. Pero, por muy grande que sea la variedad, hay algo que unifica todos esos procesos en un terreno común, y es que todos son psicosociales. Para explicar qué significa, exactamente, lo psicosocial, es necesario recurrir a una definición explícita.

La definición de Psicología social que se adopta aquí es la de G. W. Allport:

“Intento de comprender y explicar cómo el pensamiento, el sentimiento y la conducta de las personas individuales resultan influidos por la presencia real, imaginada o implícita de otras personas”.

Fuente: citada en Franzoi (2000, p. 6).

Se trata de una definición clásica que G. W. Allport formuló ya en 1935 y que luego mantuvo en trabajos sucesivos (1954, 1968). Ha sido utilizada en manuales de Psicología social, tanto del pasado (Samuel, 1975, p. 3; Lamberth, 1980, pp. 25-26) como del momento actual (Hogg y Vaughan, 1995, p. 1; Pennington, Gillen y Hill, 1999, pp. 3-4; y Franzoi, 2000, p. 6).

Esta definición pone el énfasis en la relación de la persona con su entorno social. El concepto clave es “influencia”. Los procesos psicológicos de las personas individuales (pensamiento, sentimiento, conducta) no tienen lugar en un vacío social, ya que siempre habrá otras personas. presentes a veces físicamente y, en otras ocasiones, de manera imaginada o, incluso, implícita. El nexo de unión entre la persona individual y los otros es el proceso de influencia de estos últimos sobre la primera.

El Recuadro que se presenta a continuación muestra cómo una línea de investigación psicosocial reciente se ajusta a la definición de G. W. Allport.

RECUADRO: Los estudios de Mullen y colaboradores sobre los *etnofaulismos*.

El trabajo de Mullen y colaboradores sobre los *etnofaulismos* (Mullen, 2001; 2004; Mullen y Johnson, 1993; Mullen y Rice, 2003; Rice y Mullen, 2005) es un buen ejemplo de la tradición psicosocial de estudio de los estereotipos y sirve, al mismo tiempo, para ilustrar la utilidad de la definición de G. W. Allport.

Etnofaulismo es un término introducido por Roback en 1944 para designar las formas en que los miembros de un grupo se refieren a los miembros de otros grupos (*exogrupos*), especialmente cuando estos últimos son de un origen étnico diferente. Mullen y colaboradores postulan que los etnofaulismos juegan un papel importante en las relaciones entre grupos en un caso muy concreto, que es el que interesa a estos autores, a saber, cuando uno de esos grupos es inmigrante en un país. De hecho, los estudios de Mullen y colaboradores se centran en las relaciones entre los inmigrantes en los Estados Unidos de Norteamérica y la población de este país. Parten, en su estudio, de una serie de hallazgos de la investigación realizada en este ámbito:

- Los etnofaulismos permiten saber qué piensan y cómo piensan, los miembros de una determinada sociedad de acogida de los grupos étnicos de inmigrantes que acoge. Son, por tanto, representaciones cognitivas.

Continúa

- Etnofaulismo se asocia a distancia social en un sentido muy concreto: cuanto menor sea la complejidad de un etnofaulismo, mayor será la distancia social que se intenta mantener con respecto a los miembros del grupo al que se aplica. Esto se traduce en una menor disposición a aceptarlos como vecinos, compañeros de trabajo, amigos o parte de la familia e, incluso, a que el propio país los acoja como inmigrantes.
- Los etnofaulismos se utilizan para marcar fronteras y para excluir a los miembros de los grupos a los que se aplican. Así lo señalan varios autores, entre otros Graumann (1998) y Khleif (1979), y lo demuestran varias investigaciones (véase, a modo de ejemplo, la de Schneider, Hitlan y Radhakrishnan, 2000).
- Prácticamente todos los grupos conocidos han recurrido al uso de etnofaulismos, por lo que éstos se pueden considerar como un fenómeno universal (Palmore, 1962).

Complejidad y valencia de los etnofaulismos

Los dos aspectos centrales de los etnofaulismos son su complejidad y su valencia. La *complejidad* se calcula sobre la base de los seis tipos, exhaustivos y mutuamente excluyentes, de etnofaulismos que se han identificado:

- Rasgos físicos.
- Rasgos de personalidad.
- Nombres personales.
- Hábitos de alimentación.
- Nombres de grupo.
- Misceláneo.

Cuanto menos tipos comprenda un etnofaulismo, menor será su complejidad.

Por lo que respecta a la *valencia*, se tiende a pensar que es siempre negativa, dado que la mayoría de los etnofaulismos expresan algún estereotipo desfavorable. Lo cierto es que no todas las representaciones cognitivas de los grupos inmigrantes son igualmente negativas, por lo que la valencia es una importante variable a tener en cuenta.

Antecedentes

Las investigaciones realizadas por Mullen y colaboradores han encontrado que tres características fundamentales de los grupos étnicos de inmigrantes parecen influir en el grado de complejidad y negatividad de los etnofaulismos que se les aplican: su pequeño tamaño, su escasa familiaridad y su carácter de extranjero. Los grupos más pequeños tienden a representarse cognitivamente con menor complejidad y mayor negatividad en los etnofaulismos, y lo mismo sucede con los que resultan menos familiares para la sociedad de acogida y a los que considera extranjeros en mayor grado. (Conviene tener en cuenta que en la investigación de estos autores las comparaciones se refieren siempre a grupos de inmigrantes de diferente origen étnico; se excluyen explícitamente comparaciones con grupos minoritarios de nacionalidad estadounidense, como podrían ser los afroamericanos o los nativos americanos).

Etnofaulismos y exclusión: la investigación de Mullen y cols.

Varios autores (Graumann, 1998; Khleif, 1979) han establecido una relación entre etnofaulismo y exclusión. Este va a ser, precisamente, el punto focal del análisis de Mullen y colaboradores. Su muestra está compuesta por los diecinueve grupos de inmigrantes que se presentan a continuación:

Belgas Holandeses Ingleses Franceses Alemanes	Griegos Húngaros Irlandeses Italianos Noruegos	Polacos Portugueses Rusos Escoceses Españoles	Suecos Suizos Turcos Galeses
---	--	---	---------------------------------------

Continúa

Durante el periodo de tiempo investigado, esta muestra comprende la mayor parte de la inmigración que entró en los Estados Unidos de Norteamérica, más en concreto, entre un ochenta y un noventa por ciento.

Los autores extrajeron los etnofaulismos aplicados a estos grupos inmigrantes durante cuatro décadas de la obra de Allen (1983). Calcularon, a continuación, la complejidad y valencia de cada uno de ellos.

En cuanto a las conductas de exclusión directa, seleccionaron dos: las cuotas de inmigración y las tasas de naturalización.

- Las cuotas de inmigración constituyen, tal vez, la primera manifestación de la exclusión de los grupos étnicos de inmigrantes, ya que es difícil imaginar una conducta de exclusión más evidente que la prohibición explícita de entrada a un país.

La predicción de los autores es que son los grupos de inmigrantes representados cognitivamente en etnofaulismos menos complejos y más negativos los que sufren cuotas de inmigración más restrictivas. Los análisis de regresión así lo confirman, con betas de .45 para la complejidad y de .31 para la valencia, ambas estadísticamente significativas.

- Las tasas de naturalización se refieren al grado en que los miembros de los grupos de inmigrantes consiguen la ciudadanía plena (naturalización) tras haber sido admitidos como inmigrantes en los Estados Unidos de Norteamérica. Al inmigrante que consigue la naturalización se le conceden los mismos beneficios que ya tienen las personas nacidas en los Estados Unidos de Norteamérica, entre otros el derecho a voto, a ser elegido para la mayoría de cargos públicos o el acceso a los programas de asistencia pública. Negar la naturalización es, por tanto, una forma clara de exclusión.

De forma similar a lo que sucedía con las cuotas de inmigración, el análisis de regresión obtuvo una beta de .35 para la complejidad y de .20 para la valencia, las dos estadísticamente significativas.

Pero no todas las conductas de exclusión son tan directas como las cuotas de inmigración o las tasas de naturalización. Existen otras indirectas que también afectan a la vida de los inmigrantes. Una de ellas, estudiada por Mullen y sus colaboradores, es la forma en que se representan los miembros de los grupos de inmigrantes en los materiales de lectura destinados a los niños de la sociedad de acogida y, más en concreto, en un libro de Ridge (1929), el de mayor difusión en los Estados Unidos de Norteamérica. El detallado estudio de estos autores demuestra la existencia en esa obra de una exclusión indirecta de los mismos diecinueve grupos, dada la forma sesgada, tanto visual como verbal, en que se presentan en ella los inmigrantes.

La línea de investigación llevada a cabo por Mullen y colaboradores sobre los etnofaulismos sirve para ilustrar la definición de G.W. Allport. En efecto, se aprecia que, de forma resumida, dicho estudio:

- No sólo se interesa por el contenido de los etnofaulismos.
- Atiende, sobre todo, al hecho de que son representaciones cognitivas de grupos sociales.
- Pone de relieve sus dos aspectos fundamentales, complejidad y valencia.
- Demuestra que esos dos aspectos ejercen un impacto considerable sobre la decisión de la población de acogida de integrar o excluir a personas de un grupo de inmigrantes.
- Tanto la complejidad como la valencia dependen de ciertas propiedades de dichos grupos (su tamaño, el grado en que se consideran diferentes y extranjeros).

Resumen de este apartado

Los resultados de la investigación de Mullen y colaboradores se pueden formular en los términos de la definición de G. W. Allport. En efecto, son resultados que ponen de manifiesto que la presencia de otras personas (en este caso, grupos étnicos de inmigrantes), representada simbólicamente en los etnofaulismos, influye en la conducta (exclusión) de las personas (en este caso, miembros de la sociedad de acogida).

1.3 La complejidad de la Psicología social

La influencia de los estereotipos sobre las conductas de exclusión, tal como se analiza en los trabajos de Mullen y colaboradores, pone de manifiesto la actuación conjunta de varios procesos de distinta naturaleza que se entrecruzan entre sí. Algunos de ellos son individuales, tienen que ver con cogniciones (por ejemplo, la complejidad de los etnofaulismos) y con emociones (por ejemplo, su valencia), pero otros son estructurales; es decir, reflejan dimensiones permanentes y globales de la sociedad. Es lo que ocurre con los antecedentes de la complejidad de los estereotipos.

Valga como ejemplo de estos procesos estructurales el grado en que la sociedad de acogida considera extranjeros a los miembros de un grupo étnico de inmigrantes. Al ser los Estados Unidos de Norteamérica un país con predominancia de lo anglosajón, a un inmigrante inglés, por ser también anglosajón, se le aplicarán etnofaulismos muy distintos a los que se aplican, pongamos por caso, a un inmigrante griego. Es decir, un inmigrante inglés es considerado, por así decir, menos “extranjero” que un griego y, por lo tanto, en comparación con un inmigrante griego, al inglés se le aplican etnofaulismos más complejos y más positivos. La clave está en el carácter compartido entre estadounidenses e ingleses de un aspecto estructural: su pertenencia al mundo anglosajón.

Si se consideran ahora las conductas de exclusión (las consecuencias de los etnofaulismos), se apreciará que también ellas ponen en marcha procesos de carácter estructural. En efecto, ser acogido como inmigrante en un país trae consigo una serie de implicaciones que no afectan sólo a cogniciones, emociones y conductas individuales, sino a regulaciones institucionales, como nuevas leyes que cumplir y nuevas normas en el trato con los demás en diversos ámbitos, desde el laboral al familiar, sin olvidar el religioso, el tiempo de ocio y el lugar donde vivir, entre otros. Todo ello se intensifica con el proceso de “naturalización”, que hace que la persona pase a ser ciudadano del país de acogida con un conjunto explícito de derechos y obligaciones diferentes a las de su país de origen.

En resumen, la investigación de Mullen y colaboradores es una prueba de que los procesos implicados en la influencia de los estereotipos sobre las conductas de exclusión son muy variados y de distinta naturaleza. Esto es también característico de los procesos que estudia la Psicología social y se aprecia en un análisis detenido del contenido del Cuadro 1.1. El resto del presente apartado examina este asunto con mayor detalle, a través de un análisis de dos de las teorías de mayor influencia en la Psicología social: la Teoría de la identidad social y la Teoría de la justificación del sistema.

Procesos psicosociales en la Teoría de la identidad social

La Teoría de la identidad social la formuló inicialmente Tajfel en 1972. Desde el principio, procuró establecer relaciones entre varios de los procesos psicosociales expuestos en el Cuadro 1.1 y de interconectarlos entre sí. Varios capítulos de este volumen abordan diversos aspectos de la Teoría de la identidad social (lo que es un buen indicio de su importancia), entre otros, el Capítulo 6, dedicado al proceso de categorización, el Capítulo 23 dedicado al prejuicio, el Capítulo 24 dedicado al comportamiento colectivo y el Capítulo 26 dedicado a la historia. Todo ello sin olvidar que el Capítulo 29, que cierra el volumen, se dedica en su totalidad a la identidad social y al yo. En este apartado, por lo tanto, se atenderá sólo a aquellos aspectos relevantes para la interconexión de procesos psicosociales.

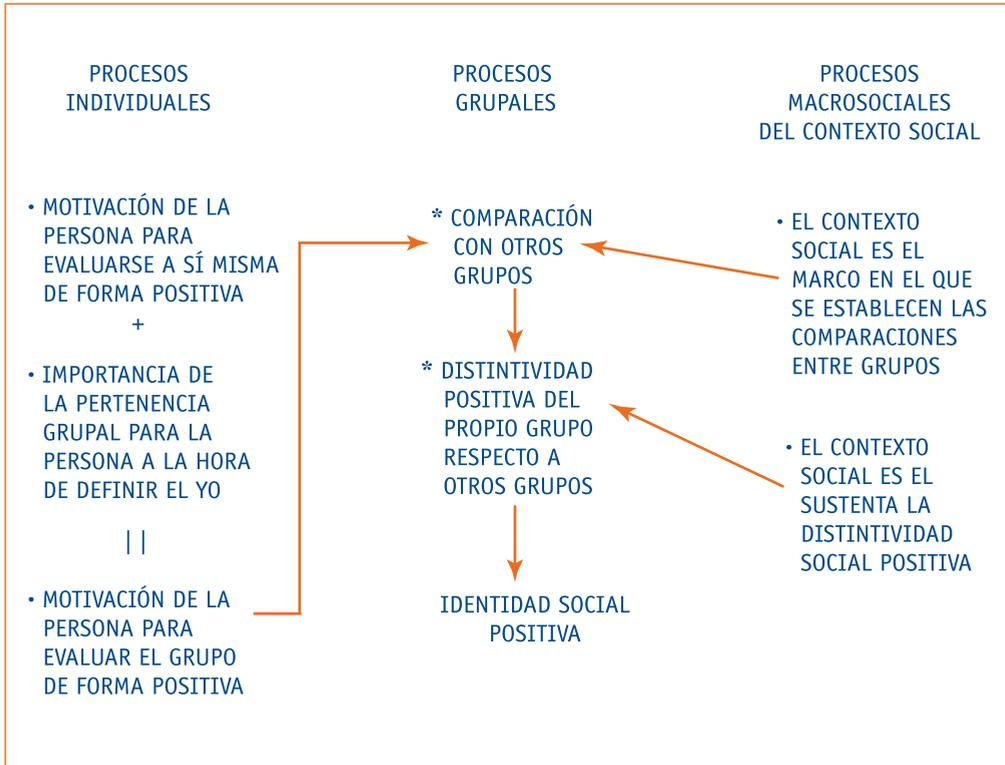
La definición de identidad social aparece en el primer trabajo de Tajfel sobre este asunto (1972, pp. 292-293) y es la que se presenta a continuación:

“... la identidad social de una persona está ligada al conocimiento de su pertenencia a ciertos grupos sociales y al significado emocional y evaluativo que surge de esa pertenencia. Es evidente que, en cualquier sociedad compleja, una persona pertenece a un gran número de grupos sociales y que la pertenencia a ciertos grupos será muy importante para ella, mientras que la pertenencia a otros no lo será”.

La identidad social, por tanto, es la consecuencia de que una persona se defina a sí misma a partir de su pertenencia a un cierto grupo social (véase Turner y Haslam, 2001, p. 28). Cuando la persona se define a partir de sus rasgos únicos e idiosincrásicos, hay que hablar de identidad personal. En la activación, permanencia en el tiempo y cambio de la identidad social intervienen varios procesos de distinta naturaleza.

- *Procesos individuales:* entre ellos está la motivación de la persona para una evaluación positiva de sí misma (primer proceso individual). Es un tipo de motivación que aparece en muchos de los procesos estudiados por la Psicología social. Junto a este proceso, hay que mencionar la importancia que el grupo tiene para la persona (segundo proceso individual). El propio Tajfel, en su definición de la identidad social citada más arriba, tiene buen cuidado en subrayar que no todos los grupos encierran la misma importancia para la persona. La combinación de estos dos procesos (motivación individual para una autoevaluación positiva más (+) importancia del grupo para la persona) desemboca en la motivación para buscar una evaluación positiva del grupo (tercer proceso individual). Es lo que se muestra en la columna de la izquierda del Figura 1.1.
- *Procesos grupales:* ninguno de los tres procesos individuales anteriores daría lugar a la identidad social si las personas no comparasen el grupo importante para ellas con otros grupos presentes en el contexto social. Aquí resuena de nuevo la advertencia inicial de Tajfel, de que “la pertenencia a ciertos grupos será muy importante para ella (la persona), mientras que la pertenencia a otros no lo será”, ya que sugiere que la forma en que las personas buscan una evaluación positiva de su grupo es por medio de la comparación con otros grupos menos importantes para ellas. Cuando esa comparación consigue su objetivo, se produce la “distintividad social positiva”, que es la base y el fundamento de la identidad social. Es lo que se muestra en la columna central del Figura 1.1. Estos procesos son grupales, porque la persona tiene que poner entre paréntesis sus características y propiedades individuales y atender a sus características como miembro de un grupo que mantiene relaciones con otros grupos, dentro de un contexto social determinado.
- *Procesos macrosociales:* es precisamente el contexto el que determina que unos grupos sean valorados más o menos positivamente. Se verá más adelante en este capítulo que en Italia ser del Norte es valorado más positivamente que ser del Sur (Jost, Burgess y Mosso, 2001; Schizzerotto, Peri, Sniderman y Piazza, 1994) y que otro tanto sucede en los Estados Unidos de Norteamérica. Razones de índole socioeconómica, junto a otras razones de carácter histórico, explican este hecho. En otras palabras, en esos dos países ser del Norte o ser del Sur incide en el grado en que se puede adquirir una identidad positiva. Es lo que se muestra en la columna de la derecha del Figura 1.1. Por tanto, los procesos macrosociales que definen el contexto, en combinación con los procesos grupales e individuales, intervienen en la formación de la identidad social.

Figura 1.1: Procesos que intervienen en la búsqueda de la identidad social.



La Teoría de la identidad social establece varias conexiones entre procesos de distinta naturaleza. Según Turner y Haslam (2001), tres destacan de manera especial:

- Una relación de antagonismo entre la identidad personal (proceso individual) y la social (proceso grupal): cuando las personas enfatizan una de ellas es a expensas de la otra (aunque hay que matizar este antagonismo, como se señala en el Capítulo 29).
- Una estrecha dependencia mutua entre identidad social (proceso grupal) y contexto social (proceso macrosocial): si bien la primera está ligada a la pertenencia grupal, el grado en que es positiva tiene que ver con la posición que ocupa el grupo en la sociedad en su conjunto.
- Las creencias de las personas sobre el grado en que las posiciones de su propio grupo y de los demás grupos son estables y legítimas dependen también del contexto.

Esta tercera conexión (entre creencias de las personas y contexto) es crucial para la Teoría de la identidad social, ya que permite explicar por qué las personas se aferran en ocasiones a su identidad social, aunque ello les cueste la vida (como se comprueba todos los días en los medios de comunicación) y por qué, en ocasiones, intentan modificarla o incluso cambiar de grupo. Para la teoría, las distintas estrategias utilizadas por las personas son el resultado de las combinaciones de la legitimidad y estabilidad de las diferencias de estatus con el estatus relativo (alto o bajo) del grupo en la sociedad, tal como muestra el Cuadro 1.2. Se proporciona una presentación ligeramente diferente, aunque compatible con esta, en el Capítulo 23 sobre prejuicio.

Cuadro 1.2: Representaciones de las estrategias resultantes de las combinaciones de estatus en función del estatus relativo de los grupos.

Estrategias	→	Correspondencia entre las diversas estrategias posibles y el estatus relativo y las combinaciones de estatus
<i>Movilidad individual:</i> las personas intentan cambiar de grupo y pasar a formar parte de otro evaluado más positivamente en la sociedad. Este intento se hace de forma individual	→	Estrategia característica de los grupos de bajo estatus, que ven su estatus como seguro; es decir, estable + legítimo y creen que las fronteras grupales son permeables
<i>Creatividad:</i> las personas intentan hacer más positiva la evaluación social de su grupo y tratan de mostrar que tienen cualidades positivas no reconocidas hasta el momento	→	Estrategia característica de los grupos de bajo estatus, que ven su estatus como seguro; es decir, estable + legítimo y creen que las fronteras grupales son impermeables
<i>Competición con el otro grupo:</i> las personas intentan de forma colectiva modificar a su favor la actual situación social que les perjudica	→	Estrategia característica de los grupos de bajo estatus, que ven su estatus como inseguro; es decir, inestable y/o ilegítimo, y que se identifican fuertemente con su grupo
<i>Competición con el otro grupo:</i> las personas intentan de forma colectiva mantener la situación social existente que les favorece	→	Estrategia característica de los grupos de alto estatus que ven su posición legítima, pero inestable y amenazada por el exogrupo

Fuente: Adaptado de Turner y Haslam (2001, p. 30).

Procesos psicosociales en la Teoría de la justificación del sistema

La Teoría de la justificación del sistema, propuesta por Jost y Banaji (1994) y sintetizada por Jost, Burgess y Mosso (2001), se enraiza en las investigaciones sobre la psicología de la justicia. Parte de una constatación: las personas prefieren creer que el sistema social al que pertenecen es justo, legítimo y justificable y se resisten a creer que es caprichoso, injusto o ilegítimo. Y esto sucede incluso en sistemas sociales que generan grandes desigualdades, como el sistema industrial capitalista.

Para quienes pertenecen a grupos social o económicamente privilegiados, aceptar que el sistema social está estructurado de manera justa, que recompensa a quienes se han esforzado y han adquirido méritos, y que castiga a los que no lo han hecho, es compatible con dos deseos humanos básicos:

- Creer que uno mismo es una persona valiosa y con mérito.
- Creer que el propio grupo es valioso y respetable.

La situación es muy diferente para los miembros de grupos social o económicamente desfavorecidos. Para ellos, aceptar la justicia y legitimidad del sistema social (lo que Jost y colaboradores denominan “justificación del sistema”) es claramente incompatible con:

- Los motivos para el enaltecimiento de la autoestima (justificación del ego).
- El enaltecimiento del estatus del propio grupo (justificación del grupo).

En efecto, para quienes se encuentran en una situación de desventaja social o económica, pensar que el sistema es legítimo equivale a tener que admitir que su propia situación de desventaja es achacable a déficits del yo o del grupo al que pertenecen. En cambio, cuando alguien, en esa situación, cree que él o su grupo merecen una estima elevada, la conclusión es que el sistema es ilegítimo y le quita lo que le corresponde en justicia.

Por tanto, la teoría de la justificación del sistema propone que la situación a la que se enfrentan los miembros de grupos sociales desfavorecidos es potencialmente conflictiva y propicia el desajuste entre el yo, el grupo y el sistema. El concepto de *crisis de legitimación* se refiere, precisamente, a las numerosas situaciones en que la persona debe afrontar necesidades que son contradictorias entre sí, y muy especialmente:

- La necesidad de sentirse valiosa, justificada y legitimada como actor individual (justificación del ego).
- La necesidad de formar parte de grupos que ella y los demás consideran valiosos y legítimos (justificación del propio grupo).
- La necesidad de sentir que el sistema existente de ordenamiento social es justo, legítimo y justificable (justificación del sistema).

La teoría pretende establecer conexiones explícitas entre:

- *Procesos individuales*: los estados cognitivos y emocionales de las personas individuales.
- *Procesos de carácter grupal*: la dinámica de las relaciones dentro de los grupos, y entre estos dos procesos (individuales y grupales).
- *Procesos macrosociales*: las condiciones impuestas por las exigencias materiales e ideológicas del sistema global.

La teoría desarrolla estas conexiones a través de varias fases.

Primera fase

En ella se intentaba demostrar que una visión peyorativa del propio grupo, unida a un favoritismo o sesgo hacia el exogrupo, es algo que ocurre en el mundo real (no sólo en el laboratorio psicosocial). La importancia de esta demostración reside en que, para los miembros de grupos de bajo estatus, esta visión peyorativa del propio grupo y el sesgo favorable hacia el exogrupo contradice de forma directa la justificación del ego y la justificación del grupo, dos motivos bien documentados en Psicología social.

El ejemplo de investigación propuesto por Jost y cols. (2001) es la interiorización de la inferioridad en los italianos del Sur. Estos, al menos durante un siglo, han ocupado una posición de menor éxito social y económico que los del Norte (véase Capozza, Bonaldo y DiMaggio, 1982). El examen de los resultados de una encuesta en la que participaron dos mil personas de toda Italia (Schizzerotto, Peri, Sniderman y Piazza, 1994) permite comprobar que los italianos del Sur han aceptado, hasta cierto punto, su estatus inferior. Jost, Mosso, Rubini y Guermandi (2000) usaron los datos de esta encuesta para investigar las hipótesis de la justificación del sistema en estos grupos que difieren en estatus; es decir, en los italianos del Norte y del Sur.

El análisis de los datos de la encuesta permite llegar a la conclusión de que los italianos del Norte presentan elevados niveles de favoritismo endogrupal, ya que se muestran convencidos de ser superiores a los del Sur en una serie de rasgos (más honestos, más cumplidores de la ley, menos violentos y menos perezosos, entre otros). Los italianos del Sur coinciden con las evaluaciones de los italianos del Norte y exhiben favoritismo exogrupal; es decir, evalúan más favorablemente a los del Norte (véase Jost, Mosso, Rubini y Guermandi, 2000).

Segunda fase

Es una fase crucial en el desarrollo de la Teoría de la justificación del sistema, ya que en ella se trata de demostrar, precisamente, que las personas manifiestan estereotipos y prejuicios

porque estos les sirven para defender y prestar apoyo al mantenimiento del sistema social en el que viven.

Jost y cols. (2001) proponen como investigación representativa de esta segunda fase el estudio realizado por Jost, Mosso, Rubini y Guermandi (2000) en una ciudad estadounidense. El objeto del estudio eran los estereotipos sobre los estadounidenses del Norte y del Sur, dos grupos que difieren en estatus de forma muy parecida a los italianos del Norte y del Sur. Los participantes en el estudio, al evaluar a los estadounidenses del Norte y del Sur en una serie de rasgos, los estereotipaban de la forma siguiente:

- Los del Norte son más competitivos, productivos, activos, eficientes, dominantes, responsables, ambiciosos y egoístas que los del Sur.
- Los del Sur son más religiosos, amigables, tradicionales, alegres, emocionales y honestos que los del Norte.

A los participantes se les pedía, además, que respondiesen a tres preguntas sobre las diferencias socioeconómicas y de estatus entre los estadounidenses del Sur y del Norte, en concreto, tenían que evaluar:

- La magnitud de las diferencias.
- La legitimidad de las diferencias.
- La probabilidad de cambio de esas diferencias en el futuro.

La mitad de los participantes respondía a estas preguntas antes de la tarea estereotipadora (la evaluación de los estadounidenses del Norte y del Sur en una serie de rasgos) y la otra mitad después. Se encontró que la magnitud de las diferencias y su legitimidad eran mayores, y que la probabilidad de cambio era menor, en los participantes que respondían a estas preguntas después de la tarea estereotipadora que en los participantes que respondían antes de realizar dicha tarea. Ello se interpreta como una prueba de que los estereotipos sirven para legitimar las diferencias de estatus entre grupos. Es decir, el simple hecho de pensar acerca de los estereotipos de los dos grupos intensificó las percepciones de la legitimidad y la estabilidad de la desigualdad social, lo que constituye una prueba directa de que la estereotipia genera una función de legitimación o justificación en apoyo del sistema social.

Tercera fase

Tiene como objetivo el análisis de los conflictos y el vaivén de los motivos de justificación del grupo y del sistema. Ya se ha visto que en los miembros de grupos de alto estatus, estos dos motivos son consistentes y complementarios, pero que no sucede lo mismo con los miembros de grupos de estatus bajo, donde son mutuamente contradictorios y entran en conflicto entre sí.

Por ello, en estos grupos de estatus bajo, habrá ambivalencia a la hora de evaluar al endogrupo y esta ambivalencia será mucho mayor que en los grupos de alto estatus. La ambivalencia actitudinal es importante en el planteamiento de Jost y colaboradores porque es el resultado de la combinación de elementos positivos y negativos frente a un mismo objeto de actitud. Es una evidencia clara a favor de la falta de consistencia y de complementariedad entre los dos motivos que interesan a estos autores.

Lo que se pronostica es que, en grupos importantes para la persona, cuando los motivos de justificación del sistema adquieren mayor fuerza, la ambivalencia hacia el endogrupo:

- aumentará en los miembros de grupos de estatus bajo;
- disminuirá en los miembros de grupos de alto estatus.

Para medir la ambivalencia se suelen utilizar escalas unipolares con rasgos positivos y negativos. Para apreciar la diferencia entre escalas unipolares y bipolares, a continuación se presentan algunos ejemplos de las segundas (escalas bipolares).

Escalas bipolares						
Amigable	-	-	-	-	-	Hostil
Inteligente	-	-	-	-	-	Falto de inteligencia
Trabajador	-	-	-	-	-	Perezoso

En las *escalas bipolares* los rasgos se ubican sobre una dimensión evaluativa continua con dos polos, el positivo y el negativo. De esta forma, se fuerza a la persona que contesta a elegir un punto del continuo. Las *escalas unipolares* siguen otra lógica. Debajo se presentan los mismos rasgos que pero ahora como escalas unipolares.

Escalas unipolares						
Amigable	-	-	-	-	-	-
Inteligente	-	-	-	-	-	-
Hostil	-	-	-	-	-	-
Falto de inteligencia	-	-	-	-	-	-
Perezoso	-	-	-	-	-	-
Trabajador	-	-	-	-	-	-

En las escalas unipolares se abre la posibilidad de que la persona elija, a la vez, el polo positivo y el negativo de una dimensión evaluativa. En el caso de ambivalencia nula o ausencia de ambivalencia, una persona, al evaluar a un grupo, elegirá sólo los rasgos positivos y descartará los negativos (o viceversa). Pero en muchas ocasiones las personas sienten ambivalencia. El caso extremo de ambivalencia se da, por ejemplo, cuando una persona asigna la máxima puntuación al rasgo “inteligente” y la máxima puntuación también al rasgo “falto de inteligencia”.

Con el objetivo de probar que los miembros de grupos de estatus bajo sienten más ambivalencia hacia su propio grupo que los de estatus alto, Jost y Burgess (2000) realizaron la siguiente experiencia. Dieron a leer a un grupo de estudiantes universitarios, compuesto por hombres y por mujeres, un texto en el que se informaba de que una estudiante universitaria de esa misma universidad había puesto una demanda judicial contra la universidad por practicar discriminación de género. La denuncia suponía claramente un desafío al sistema social vigente.

Se partía del supuesto de que la estudiante descrita pertenecía al grupo de estatus bajo, ya que es generalmente admitido que las mujeres tienen un estatus inferior a los hombres (véase Ellemers, 2001; Ridgeway, 2001b). Para medir la justificación del sistema, se recurría a ítems que tienen que ver con la “creencia en un mundo justo” y con la “orientación hacia la dominancia social”. Ejemplos de estos ítems se presentan seguidamente.

Items utilizados en el estudio sobre la demanda judicial a la universidad:

Creencia en un mundo justo

- En cualquier negocio o profesión, las personas que hacen bien su trabajo llegan a los puestos más altos.
- Las personas a las que les van mal las cosas tienen lo que se han buscado.

Orientación hacia la dominancia social

- Hay que aceptar que algunos grupos de personas valen más que otros.
- Los grupos superiores deberían dominar a los inferiores.

La ambivalencia hacia la universitaria que ponía la demanda judicial a la universidad se medía a través de evaluaciones independientes (véase el Cuadro de las escalas unipolares) de sentimientos positivos, como orgullo y respeto, y negativos, como enfado y vergüenza.

Se encontró que, entre las alumnas universitarias (grupo de estatus bajo), la medida de ambivalencia correlacionaba positivamente con las creencias en el mundo justo y con la orientación hacia la dominancia social. No ocurría lo mismo con los alumnos universitarios, ya que en este grupo la ambivalencia no correlacionaba con las creencias en el mundo justo y lo hacía de forma negativa con la orientación hacia la dominancia social.

Jost, Burgess y Mosso (2001) interpretan este resultado como una prueba de que las personas de un grupo de estatus bajo, cuando tienen que evaluar a un miembro de su grupo que plantea una amenaza a la legitimidad del sistema social, tienden a experimentar un cierto grado de conflicto o ambivalencia, que se puede dirigir hacia ese miembro del endogrupo y al sistema en sí mismo.

Resumen de este apartado

Varios de los procesos estudiados en la Teoría de la identidad social y en la Teoría de la justificación del sistema son de distinta naturaleza. Algunos son estrictamente individuales, es el caso de la "motivación de la persona para evaluarse a sí misma de forma positiva" en la Teoría de la identidad social y de la "creencia de que uno mismo es una persona valiosa y con mérito" en la Teoría de la justificación del sistema. Otros procesos son de carácter macrosocial, como el contexto social en la primera de las teorías y las diferencias de estatus entre los grupos en la segunda. También se ha visto que hay procesos de naturaleza grupal.

Las dos teorías expuestas en este apartado necesitan establecer relaciones entre procesos de distinta naturaleza para poder llegar al análisis en profundidad del proceso en el que están particularmente interesadas, la "identidad social" en la primera de las teorías, y la "justificación del sistema" en la segunda. En ambos casos se trata de procesos complejos; es decir, procesos en los que se entrecruzan otros muchos, algunos de los cuales son de distinta naturaleza.

Vale la pena señalar que las dos teorías se ajustan a la definición de G.W. Allport, ya que, aunque su contenido es muy diferente, las dos se centran en cómo la presencia de otras personas (por ejemplo, los miembros del propio grupo y de los otros grupos, en el caso de la Teoría de la identidad social), influye en la conducta (búsqueda de identidad social positiva) de las personas (en este caso, los miembros del propio grupo).

Dado que en Psicología social ha sido tradicional prestar menos atención a los procesos del contexto macrosocial que a los grupales e individuales, a continuación se introducen tres recuadros que pretenden contrarrestar esta tendencia. Dos de ellos se centran en el impacto de la estructura social sobre procesos psicosociales. El primero muestra la influencia del género, una de las dimensiones fundamentales de cualquier ordenamiento social; el segundo, aborda las consecuencias de la clase social, una dimensión tan fundamental como el género (o incluso más) y, el tercer recuadro aborda el papel de la cultura, otro componente importante del contexto.

A la hora de analizar estos aspectos del contexto, los tres recuadros ponen un empeño especial en mostrar cómo se relacionan con procesos psicosociales importantes. El primero de ellos, inspirado en el trabajo de Kramarae (1981), atiende sobre todo a la comunicación y el lenguaje. El segundo apunta al bienestar psicológico. El tercero presta atención al conflicto interpersonal. En los tres casos se trata de ejemplos sencillos que pretenden servir de introducción a los contenidos de muchos de los capítulos de este volumen en los que se estudian las formas complejas en que el contexto interviene y modifica los procesos psicosociales

RECUADRO: La influencia de la estructura social: el caso de las relaciones de género. (Isabel Cuadrado Guirado).

La mayoría de las sociedades actuales presentan como rasgo estructural la dominancia masculina. Esta estructura asimétrica de las relaciones de género, en la que los hombres ocupan una posición dominante y las mujeres una subordinada, condiciona numerosos aspectos de las relaciones entre hombres y mujeres. En otras palabras, la estructura social, con su claro dominio de lo masculino sobre lo femenino, determina en gran medida las relaciones entre sexos. Dos fenómenos bien diferenciados ilustran con claridad esta situación: el sexismo que se ejerce contra las mujeres y el “enmudecimiento” de éstas.

El sexismo y su legitimación por la estructura social

La estructura de las relaciones intergrupales entre hombres y mujeres pone en marcha la legitimación de sistemas de creencias destinados a justificar las posiciones relativas y las relaciones de los grupos sociales (Sidanius y Pratto, 1999). Estos sistemas de creencias sirven como sustento del sexismo ambivalente. Según la teoría de sexismo ambivalente (véase, por ejemplo, Glick y Fiske, 2001b), en la actualidad el sexismo tiene un componente hostil y otro benévolo:

- El componente hostil hace referencia al sexismo tradicional, basado en una supuesta inferioridad de las mujeres como grupo.
- El sexismo benevolente expresa un deseo por parte de los hombres de cuidar a las mujeres, protegerlas, adorarlas y “situarlas en un pedestal”. Es un tipo de prejuicio hacia las mujeres basado en una visión estereotipada y limitada de la mujer, pero con un tono afectivo positivo y unido a conductas de apoyo.

Para mostrar la actuación del rasgo estructural al que se hizo alusión al principio de este apartado (la dominancia masculina), es necesario señalar cómo esta dominancia subyace a las dos formas de sexismo y a cada uno de sus componentes.

Continúa

Dominancia masculina y sexismo hostil

La dominancia masculina genera estereotipos acerca de la superioridad de los varones en un conjunto de rasgos de estatus (por ejemplo, independencia, autosuficiencia, competencia, racionalidad) que conforman la dimensión social de competencia. La creencia complementaria según la cual los grupos subordinados no poseen estos rasgos da lugar al sexismo hostil (Glick y Fiske, 2001b). Éste se agudiza en las relaciones grupales claramente competitivas donde se manifiestan con toda su crudeza las diferencias de poder.

Dominancia masculina y sexismo benevolente

Ahora bien, el hecho de que hombres y mujeres sean interdependientes en la sociedad y, por tanto, mantengan relaciones de cooperación, explica que surja una segunda forma de legitimar la superioridad masculina. La convergencia de los intereses del grupo dominante (hombres) con los del grupo subordinado (mujeres) genera una nueva ideología justificadora de la situación estructural, ideología que ahora ya no es hostil, sino benevolente, y que consiste en caracterizar al grupo subordinado como superior en la dimensión social afectiva (Ridwegay, 2001a). Los rasgos afectivos (por ejemplo, confiado, comprensivo, sensible a las necesidades de los demás) constituyen los rasgos de deferencia y subordinación, de forma que, cuando se exhiben socialmente, ceden el poder a los miembros de los grupos que presentan rasgos asociados con la competencia (Ridgeway, 2001a).

Paternalismo dominante

En las actitudes hacia las mujeres, la manifestación ideológica del patriarcado es el paternalismo, la justificación de la dominancia masculina. El componente hostil de esta ideología es el “paternalismo dominante”, la creencia de que los hombres deberían tener más poder que las mujeres y el correspondiente temor de que las mujeres podrían usurpar el poder de los hombres. Esta actitud aparece en:

- En el dominio público, por ejemplo, cuando las mujeres experimentan más discriminación en el trabajo.
- En el ámbito privado, por ejemplo, en la creencia de que el hombre, y no la mujer, es quien ha de tomar las decisiones importantes en una relación heterosexual.

Al paternalismo dominante le acompaña la “hostilidad heterosexual”, que se refiere a la creencia de que las mujeres son peligrosas para los hombres y manipuladoras. A ello se suma que también la interdependencia entre hombres y mujeres tiene un lado hostil. Debido a su bajo estatus, el grupo subordinado es estereotipado con rasgos de inferioridad e incompetencia. Así, la “diferenciación competitiva de género” se basa en la creencia de que, como grupo, las mujeres son inferiores a los hombres en dimensiones relacionadas con la competencia.

Paternalismo protector

Es la creencia de que los hombres deben proteger y mantener a las mujeres que dependen de ellos. Se extiende a las relaciones de género:

- Públicas, por ejemplo, en las emergencias hay que atender antes a las mujeres que a los hombres.
- Privadas, por ejemplo, el hombre de la casa es el principal sostén y protector de la familia.

El componente benévolo de la hostilidad heterosexual es la “intimidación heterosexual”, basada en la complementariedad y cooperación.

Finalmente, en la estructura social las mujeres están asociadas con el desempeño de actividades domésticas y de cuidado de los niños (tareas que requieren rasgos comunales —por ejemplo, afecto y comprensión—) y están infrarepresentadas en puestos de liderazgo (que requieren rasgos agénticos —por ejemplo, independencia y autoconfianza—) (Eagly, Wood y Diekman, 2000).

Continúa

De este modo, los roles convencionales de las mujeres complementan y cooperan con los de los hombres: el trabajo de las mujeres en la casa permite a los hombres concentrarse en sus carreras. Esta interdependencia de roles de género convencionales crea la actitud subjetivamente benevolente de “diferenciación complementaria de género”, una creencia basada en que las mujeres son el mejor sexo, pero sólo en los roles de menor estatus.

A continuación, abordamos un fenómeno diferente, el sistema de comunicación verbal, pero en el que de nuevo se pone de relieve cómo la estructura social legitima la posición subordinada de la mujer.

La estructura social legitima el silenciamiento de las mujeres: la Teoría del grupo enmudecido

La dominancia masculina ejerce su influencia también en el sistema del lenguaje, originalmente ideado por los hombres para representar sus propias experiencias. Como consecuencia, las mujeres tienen que describir sus experiencias a partir de un lenguaje creado por el grupo dominante, lo que limita las descripciones de sus vivencias y, por tanto, disminuye su elocuencia. Éste es, en pocas palabras, el argumento básico de la Teoría del grupo enmudecido, cuyo origen se encuentra en el trabajo de las antropólogas sociales Edwin y Shirley Ardener en 1975 y 1978. Según estas autoras, los miembros de cualquier grupo subordinado (por ejemplo, las mujeres, los pobres, la gente de color) tienen que aprender a desenvolverse en el sistema de comunicación establecido por el grupo dominante. De este modo, las mujeres (grupo en el que nos centraremos) están silenciadas y convertidas en oradoras poco elocuentes.

Kramarae (1981), partiendo del trabajo de Ardener y Ardener (1975, 1978), identifica tres presupuestos de la teoría que, a nuestro juicio, demuestran específicamente cómo las relaciones estructurales entre el grupo dominante (hombres) y el grupo enmudecido (mujeres) influye en el sistema de comunicación (West y Turner, 2005):



Cheris Kramarae

1. La división del trabajo (la mujer en el hogar y el hombre en la vida pública) es responsable de que hombres y mujeres perciban el mundo de modo diferente por las diferentes actividades y experiencias que tienen cada uno.
2. Debido a la dominación política de los hombres en la estructura social, se les da preeminencia a sus percepciones y experiencias frente a las de las mujeres. De este modo, las mujeres tienen que subordinar sus propias experiencias, si quieren tener éxito social.
3. La dominancia masculina en el sistema de comunicación obliga a las mujeres a desarrollar un engorroso proceso de traducción al hablar, si no quieren que su elocuencia se vea perjudicada.

En la teoría se defiende que un cambio del estatu quo podría reducir o, incluso, acabar con el enmudecimiento femenino. Algunas de las estrategias propuestas son: crear un lenguaje descriptivo que retrate las experiencias de las mujeres, o valorar y celebrar el discurso de las mujeres.

Si bien la Teoría del grupo enmudecido no está exenta de críticas (por ejemplo, insuficiente contrastación empírica, existencia de diferencias intragrupalas, existencia de mujeres muy elocuentes), no deja de ser una demostración de la influencia de la dominancia masculina y de sus consecuencias en el sistema social.

El siguiente recuadro muestra la influencia de un aspecto central de la estructura social, la clase social, sobre los procesos psicosociales

RECUADRO: El impacto de la clase social sobre los procesos psicosociales.

O'Brien (2005) señala cómo el desastre causado por el huracán Katrina ha puesto de relieve que "la clase social importa" (en este caso, en los Estados Unidos de Norteamérica). Esta autora comprobó, en efecto, que la supervivencia en esas condiciones límite depende de la riqueza de las personas y de la posesión de recursos. Además, la clase social ejerció un profundo impacto sobre el ajuste psicológico de los supervivientes a la devastación causada por el huracán. Como la movilidad geográfica depende, en un elevado grado, de los recursos económicos, resultó que, entre los evacuados de Nueva Orleans, fueron las personas de clase media y alta las que, por el hecho de tener familiares y amigos en otros lugares del país no afectados por el huracán, vieron cómo sus redes de apoyo permanecían intactas y les ayudaban a salir del trance en que se encontraban.

Pero, al margen de este desastre concreto, la clase social es un componente esencial y crónico en los procesos de estigmatización y prejuicio, hasta el punto de que, según esta autora, su comprensión resulta vital para los psicólogos sociales que se dedican al estudio del estigma que afecta a las minorías en los Estados Unidos de Norteamérica (por ejemplo, afroamericanos, latinos y nativos americanos). Cuando se ha intentado examinar el prejuicio hacia estos tres grupos, se ha tendido a utilizar estudiantes universitarios. Ahora bien, la población afroamericana, la latina y la nativa americana están infrarrepresentadas en las universidades, lo que significa que los estudiantes universitarios pertenecientes a estos grupos no constituyen una muestra representativa de su grupo étnico en conjunto.

En una investigación realizada en la Universidad de California en Santa Bárbara sobre estudiantes universitarios de origen latino, la autora encontró que el bienestar de estos estudiantes estaba relacionado con sus creencias en el mundo justo, pero el signo de la relación variaba en función del grado de identificación con el grupo étnico. En concreto, en aquellos estudiantes con nulo o bajo grado de identificación, la creencia en el mundo justo correlacionaba positivamente con el bienestar. En cambio, en los que tenían un grado elevado de identificación, la creencia en el mundo justo correlacionaba negativamente con el bienestar.

Un testimonio personal de la autora aclara este resultado: "Mientras trabajaba en esta investigación, solía volver a casa por la noche en el último autobús que salía del campus. Los que viajaban conmigo en este autobús eran, fundamentalmente, personas pobres de origen latino, cuyo primer idioma era el español". La autora señala la profunda impresión que le causó comprobar las grandes diferencias (en estilo de vestir, peinado, capacidad para expresarse en inglés y modales) entre esos viajeros latinos del autobús y los estudiantes latinos que participaban en su estudio.

La autora se pregunta si, a la vista de esas diferencias de clase, resulta válido considerar homogéneo el grupo de personas latinas. Y sugiere, igualmente, que tal vez las creencias justificadoras del sistema (como la creencia en el mundo justo) no contribuyan a mejorar el bienestar psicológico de los trabajadores latinos.

El ejemplo del último recuadro muestra la influencia de la cultura sobre el conflicto y las relaciones interpersonales.

RECUADRO: Cultura y relaciones interpersonales.

Smith y Bond (1998, pp. 7-8) proponen un acontecimiento imaginario de interacción entre dos personas de diferentes culturas, cada una de las cuales desconoce, además, la cultura de la otra. Una de ellas, y la principal protagonista del acontecimiento, es Chan Chi Lok, y su compañero de interacción es la señora Robertson.

Chan, estudiante de la asignatura Inglés para los negocios en la Universidad de Hong Kong, recibe la papeleta con un suspenso. Para discutir la nota, pide una entrevista con la señora Robertson, profesora de la asignatura. Ésta propone la hora: las doce en punto de la mañana, y a Chan le parece bien. Pero la entrevista no va a ser sólo un fracaso, al no conseguir Chan que se modifique la calificación, sino también una experiencia frustrante para él y para la señora Robertson.

Los problemas empiezan cuando Chan llega con veinte minutos de retraso a la entrevista. Esto trastoca los planes de la señora Robertson, que había convocado otra entrevista en un lugar diferente a las 12.30 horas. Sin sospecharlo, Chan transgrede con su retraso una de las normas fundamentales que rigen la conducta de las personas anglosajonas: la puntualidad. A partir de este momento, la entrevista se desarrolla, como se muestra debajo, de problema en problema hasta el fracaso final.

Resumen de las incomprensiones mutuas en la interacción entre Chan y la señora Robertson:

Primer intento de Chan	Interpretaciones de la Señora Robertson
Chan invita a la profesora a una fiesta de los estudiantes a celebrar el día siguiente.	→ Intento de desviar la atención de los fallos en el examen.
Segundo intento A las preguntas de la señora Robertson contesta adoptando una actitud de disculpar su suspenso y menciona la elevada dificultad del examen para él y sus compañeros.	→ No aceptación de la responsabilidad de los propios fallos y extensión del problema a sus compañeros.
Tercer intento A las recriminaciones de la señora Robertson de sus numerosas faltas de asistencia a clase, Chan alega que tenía que cuidar a su madre enferma.	→ Para la señora Robertson, lo lógico hubiera sido ocuparse de su madre fuera del horario de clases.
Cuarto intento Chan apela a la compasión de la señora Robertson y le pide abiertamente que le dé el aprobado. De no ser así, se esfuma su posibilidad de pasar al curso siguiente.	→ Para la señora Robertson, esta petición es sencillamente inaceptable y exige que realice un nuevo examen.

Smith y Bond señalan que sólo las interpretaciones erróneas de la señora Robertson pueden explicar su enfado. De haber sabido que el comportamiento de Chan en la interacción seguía las pautas culturales de cortesía en la cultura china, tal vez no hubiera llegado a enfadarse siquiera. Chan despliega amabilidad con un extraño (invitación inicial), subraya su pertenencia a un grupo (todos los alumnos consideraron difícil el examen) y sus obligaciones familiares (dedicar parte del tiempo escolar al cuidado de su madre) y busca empatía (en la solicitud de aprobado). Todas sus conductas no son meros intentos de desviar su responsabilidad, sino que responden a normas culturales.

1.4 La naturaleza de los procesos estudiados por la Psicología social

Al principio de este capítulo se señaló que la variedad de los procesos estudiados por la Psicología social es muy amplia. En un apartado anterior se ha tratado de ilustrar esa complejidad con la presentación detallada de dos teorías psicosociales contemporáneas, la de la Identidad Social y la de la Justificación del Sistema. Stangor y Jost (1997) dan un paso más. Esos procesos no son todos de la misma naturaleza. En línea con la tradición de la disciplina, los autores proponen agruparlos en tres grandes clases o categorías.



John T. Jost
Universidad de Nueva York



Charles Stangor
Universidad de Maryland

Visión tradicional de la naturaleza de los procesos psicosociales

Como ya se ha señalado en un apartado anterior, es tradicional en la disciplina considerar que los procesos de interés para la Psicología social se pueden clasificar en función de su naturaleza. Lo más habitual ha sido distinguir entre procesos de naturaleza individual, grupal y societal o macrosocial (por ejemplo, Tesser, 1995).

Procesos de naturaleza individual

Algunos ejemplos de investigación:

- *La estereotipia individual*: proceso que organiza y simplifica la percepción. Defiende valores sociales importantes para la persona. Desempeña una importante función psicológica individual (Tajfel, 1981)
- *Conductas idiosincrásicas*: las personas realizan conductas que muestran su forma de ser individual, su idiosincrasia (Tajfel y Turner, 1989).
- *Autoestima personal*: las personas tienen un sentimiento personal de su propia valía como personas individuales (Luhtanen y Crocker, 1992).

Procesos de naturaleza grupal

Algunos ejemplos de investigación:

- *La estereotipia grupal (compartida)*: sirve (Tajfel, 1981) para explicar sucesos sociales y para justificar la acción colectiva y afirmar la valía del propio grupo. Estas son funciones grupales.
- *Conductas grupales (uniformes)*: las personas realizan conductas similares o idénticas a las de otros miembros del grupo al que pertenecen o se identifican. Estas conductas sirven

para mostrar su pertenencia a grupos y lo hacen al margen, o incluso en contra, de sus preferencias individuales (Tajfel y Turner, 1989).

- *Autoestima grupal (compartida)*: las personas tienen un sentimiento de la valía del grupo al que pertenecen, que puede coincidir o no con su autoestima como personas individuales (Luhtanen y Crocker, 1992).

Procesos de naturaleza macrosocial

Jost y Banaji (1994) defienden que en muchos de los procesos que estudia la Psicología social actúan las estructuras y los sistemas macrosociales. Stangor y Jost (1997), por su parte, señalan que sistemas como el capitalismo, el patriarcado o la esclavitud son de naturaleza muy diferente a la grupal.

Así, muchas veces, recurrir al estereotipo que afirma que las personas del grupo X “son perezosas”, sirve para explicar por qué las personas de ese grupo viven en situaciones de pobreza y marginación. Nos encontraríamos aquí con una justificación ideológica que trata de proporcionar legitimidad al sistema económico y social.

En general, los procesos de naturaleza macrosocial son los que tienen que ver con el estatus, el poder, la política, la ideología y la sociedad en su conjunto.

Es lógico que, si existen dentro de la disciplina procesos de distinta naturaleza, también se puedan clasificar las explicaciones psicosociales de los procesos en función de esa misma naturaleza. A continuación, se proponen ejemplos de estas diferentes explicaciones psicosociales.

Explicaciones centradas en las personas individuales

En general, todas las que recurren a propiedades únicas de la persona individual. El ejemplo clásico es la explicación que encuentra la base del prejuicio contra grupos minoritarios en características de la personalidad de quienes lo mantienen (el caso del estudio “La Personalidad Autoritaria”, que se expone en el capítulo sobre prejuicio).

Explicaciones centradas en los grupos

Son las que recurren a propiedades de la conducta grupal. Un buen ejemplo lo proporcionan las teorías que creen encontrar la base del prejuicio y la estereotipia en creencias sociales compartidas dentro de un grupo. Es lo que hace, entre otras, la Teoría de la identidad social, expuesta en un apartado anterior de este capítulo.

Explicaciones centradas en los procesos macrosociales

La dominancia masculina, como resultado de una estructura social asimétrica que condena a las mujeres a una posición subordinada en la sociedad, da lugar, como se ha visto en un recuadro anterior de este capítulo, a una serie de consecuencias como el paternalismo dominante, el paternalismo benevolente, el sexismo hostil y benevolente y la existencia de un grupo “enmudecido”. Estas son explicaciones que se centran en procesos macrosociales o, para usar la expresión de Stangor y Jost, de naturaleza “sistémica”,

Otra explicación centrada en los procesos macrosociales es la que argumenta que los sistemas económicos competitivos y jerarquizados tienden a generar marginación y exclusión.

Las interconexiones entre procesos

El concepto de *interconexión* de Stangor y Jost (1997) entronca con lo que desde siempre se ha considerado como una de las características más definitorias de la Psicología social. Expresado de forma sencilla, hablar de interconexión entre procesos equivale a decir a que la persona

individual, los grupos a los que pertenece y el sistema social en el que vive conforman un entramado de relaciones complejas. Es este entramado lo que constituye el objeto de la disciplina, que procede por pasos en su estudio. En la aproximación de estos autores se distinguen nueve interconexiones diferentes desde un punto de vista analítico. Como se verá más adelante, en la realidad suelen darse unidas. Seguidamente, se presentan esas nueve interconexiones en el mismo orden en que lo hacen Stangor y Jost (1997). En cada una de ellas, se contempla el efecto de la persona, del grupo o del sistema social sobre los procesos psicológicos de distinta naturaleza que se han descrito antes. Se hace una representación gráfica de cada una de ellas y se proporciona un ejemplo ilustrativo.

Interconexión 1	Efectos	Sobre	Procesos
	De la persona individual	→	individuales

Stangor y Jost (1997, p. 340) afirman que ésta es la interconexión estudiada con mayor frecuencia en la disciplina en la actualidad. Un ejemplo típico sería el efecto de la necesidad de autoensalzamiento (proceso individual) sobre el proceso atributivo (también individual), que consiste en que la persona se atribuye los éxitos o consecuencias positivas de su conducta, mientras que atribuye a otras personas o a las circunstancias sus fracasos. Es decir, la motivación individual de autoensalzamiento genera un sesgo atributivo también individual.

Interconexión 2	Efectos	Sobre	Procesos
	De la persona individual	→	grupales

Dos ejemplos de investigación propuestos por Stangor y Jost (1997, pp. 341-342) para ilustrar esta interconexión son los siguientes:

- La investigación clásica de los estereotipos (que concibe estos como creencias de carácter individual), en la que se pide a personas individuales que expresen sus creencias sobre grupos de personas.
- El estudio de los sesgos cognitivos en cognición social (que se consideran idiosincrásicos), donde se suele partir del supuesto de que las personas cometen errores en las percepciones de los grupos debido a déficits cognitivos individuales (falta de información, procesamiento inadecuado) o a preferencias de tipo personal.

Interconexión 3	Efectos	Sobre	Procesos
	De la persona individual	→	macrosociales

Entre los numerosos ejemplos de investigación propuestos por Stangor y Jost (1997) para ilustrar que la Psicología social presta atención a la forma en que las motivaciones y las cogniciones de las personas individuales se orientan hacia el sistema social como objeto de percepción y de conducta, cabe destacar los tres siguientes:

- Los estudios de Lerner (1980) sobre la creencia en “un mundo justo”, que ponen de manifiesto la tendencia de las personas individuales a defender que los resultados que las personas obtienen en la vida (resultados que se pueden considerar “macrosociales”, puesto

que ubican a dichas personas en una determinada posición en el conjunto de la sociedad) son, fundamentalmente, justos (esto se verá con mayor detalle en el capítulo sobre las creencias fundamentales).

- Los estudios de Tyler (1990) en los que se constata que interacciones interpersonales positivas de las personas individuales con los agentes de la ley (que representan a una institución social) llevan a las primeras a desarrollar un sentido (individual) de justicia procedimental; éste, a su vez, facilita que esas personas sientan satisfacción al obedecer la ley.
- Estudios sobre las llamadas “atribuciones sociales” (Lewis, Snell y Furnham, 1987), que demuestran que las explicaciones de las personas individuales sobre la situación económica de la sociedad en la que se viven influyen en la forma en que evalúan las políticas del gobierno.

Interconexión 4	Efectos	Sobre	Procesos
	Del grupo	→	individuales

El ejemplo más claro lo proporciona la Teoría de la identidad social. Para esta teoría los estereotipos son creencias compartidas dentro de un grupo, por tanto, procesos de naturaleza grupal, porque surgen de la comunicación con los miembros del propio grupo. Por eso, Haslam (1997) afirma que, cuando se comparte una identidad social, también se comparten las creencias estereotípicas. De aquí se deduce que, cuando las personas individuales se incorporan a un grupo, sus creencias estereotípicas individuales cambian y se hacen similares a las del resto de las personas del grupo. Desde ese momento son creencias de naturaleza grupal.

Interconexión 5	Efectos	Sobre	Procesos
	Del grupo	→	grupales

También aquí la ilustración procede de la Teoría de la identidad social. Cuando la categorización grupal se hace saliente (por ejemplo, un hombre en un grupo de mujeres, un médico en un congreso de psicólogos, una persona partidaria de la pena de muerte en medio de una manifestación en contra de la pena de muerte), se activa la identidad social correspondiente (masculina, de médico, de partidario de la pena de muerte). Entonces, suelen surgir actitudes favorables hacia el propio grupo, actitudes que se comparten con los otros miembros del grupo (sesgo endogrupal), y desfavorables hacia el otro grupo (favoritismo endogrupal).

Interconexión 6	Efectos	Sobre	Procesos
	Del grupo	→	macrosociales

Stangor y Jost (1997, p. 348) advierten de la escasa investigación que existe en Psicología social sobre esta cuestión; es decir, sobre el modo en que actitudes y creencias grupales llevan a la elección de un sistema social con preferencia a otro. Con todo, existen algunas investigaciones en esta línea, como la de Augoustinos (1991), que encontró que, cuando se activa la pertenencia grupal, los miembros del grupo tienden a compartir creencias sobre las causas y las consecuencias de la desigualdad económica.

Interconexión 7	Efectos	Sobre	Procesos
	Del sistema social	→	individuales

Existe un buen número de investigaciones que ilustran esta interconexión. Una de las más claras la ofrece la afirmación de Simon (1997) según la cual “la modernización” (un proceso macrosocial) favorece el dominio del yo individual sobre el colectivo” (proceso individual), como se detalla en el Capítulo 29.

También es conocida en Psicología social la investigación de los esposos Clark (Clark y Clark, 1947), en la que se achacaba la pérdida de autoestima individual de los niños afroamericanos a su marginación social y económica dentro del sistema social estadounidense.

Interconexión 8	Efectos	Sobre	Procesos
	Del sistema social	→	grupales

Es fácil encontrar ejemplos de esta interconexión en la vida cotidiana. Los grupos con un estatus social bajo en la sociedad suelen desarrollar imágenes relativamente desfavorables de sí mismos. Una prueba de ello la ofrecen las manifestaciones de mujeres oponiéndose a la igualdad de derechos para la mujer, manifestaciones de las que se hacen eco con cierta periodicidad los medios de comunicación. Algo relativamente similar es lo que señalan Stangor y Jost (1997, p. 350): la clase trabajadora estadounidense se niega a secundar la política de redistribución económica.

Una investigación de Ellemers y van Knippenberg (1997) parece mostrar este mismo efecto. Entre los participantes en su estudio, interesan sobre todo las reacciones de los estudiantes polacos. Estos muestran mayor identificación con su grupo nacional que los estudiantes holandeses con el suyo. Y, sin embargo, las creencias de los estudiantes polacos acerca de los polacos son más desfavorables que sus creencias acerca de los holandeses. Stangor y Jost (1997) interpretan la aparente contradicción de tener una alta identidad con el grupo nacional y, al mismo tiempo, una opinión desfavorable de ese grupo, como resultado del fracaso de la economía polaca en el periodo en que se realizó el estudio.

Interconexión 9	Efectos	Sobre	Procesos
	Del sistema social	→	macrosociales

Son dos las formas principales que tiene de expresarse esta interconexión. La primera de ellas la describen Jost y Stangor (1997, p. 351) de la siguiente forma: “las características de un sistema social actúan para mantener o cambiar ese mismo sistema”. Un buen ejemplo se encuentra en un capítulo de este volumen, en concreto el que aborda “El componente cultural de la violencia”. En ese capítulo se describe que la cultura del honor, vigente todavía en muchas sociedades en la actualidad, impulsa el asesinato de aquellas mujeres que, a juicio de la sociedad, han puesto en riesgo el honor de la familia. El asesino suele ser algún familiar varón de la mujer marcada. Ahora bien, si el sistema de justicia castigase duramente estos asesinatos, nos encontraríamos ante un ejemplo de un sistema social que actúa para cambiar ese mismo sistema. Desafortunadamente, no es eso lo que suele suceder, ya que en las sociedades mencionadas la justicia es sumamente benévola con los asesinos por razón

de honor y estos apenas son castigados. Por tanto, lo que se describe en el capítulo sobre “El componente cultural de la violencia” es más bien un sistema social que actúa para mantener ese mismo sistema.

La segunda forma que tiene esta interconexión para expresarse es cuando un sistema ejerce una influencia o impacto sobre otro. Así, una persona formada en un sistema socialista, como sucedía en Polonia antes de 1990, difícilmente podrá comprender el alcance del sistema capitalista implantado en ese país a partir de esa fecha. A esas personas les resultará sencillamente inaceptable, por ejemplo, que el paro afecte al veinte por ciento o más de la población, que la pensión de jubilación no esté garantizada o que no haya acceso universal a los servicios sanitarios. Y es que, mientras un sistema socialista garantiza el pleno empleo, las pensiones de jubilación y la universalidad del acceso a la sanidad pública, no sucede lo mismo con el sistema capitalista. El argumento de una película reciente, titulada “Good bye, Lenin”, muestra algo similar con respecto a la desaparecida República Democrática de Alemania.

Stangor y Jost (1997, p. 351) reconocen que las relaciones de la interconexión número nueve apenas son objeto de estudio en la Psicología social y, en cambio, constituyen el objeto de estudio privilegiado de la Sociología y de la Ciencia Política. Pese a todo, es desaconsejable dejarlas de lado, ya que su impacto es muy profundo sobre las vidas de las personas individuales que viven en esos sistemas.

Resumen de este apartado

En apartados anteriores, el estudio de los etnofaulismos, primero, y, a continuación, las teorías de la Identidad Social y de la Justificación del Sistema, han puesto de relieve la compleja naturaleza de los procesos estudiados por la Psicología social. En este apartado, el trabajo de Stangor y Jost (1997) ha mostrado que las múltiples interconexiones entre procesos elevan todavía más su grado de complejidad.

A través de una serie de pasos, estos autores elaboran un marco general para el análisis de los procesos psicosociales. Muestran, en primer lugar, que no todos los procesos psicosociales son de la misma naturaleza. Pasan, a continuación, a detallar los diferentes tipos de explicación que existen en Psicología social, para acabar con la descripción de las complejas interconexiones entre los procesos psicosociales, especialmente cuando dichos procesos no son de la misma naturaleza. Se trata de un trabajo que ayuda a comprender la complejidad de la Psicología social.

Por su parte, la definición de Psicología social de G.W. Allport, como:

“Intento de comprender y explicar cómo el pensamiento, el sentimiento y la conducta de las personas individuales resulta influida por la presencia real, imaginada o implícita de otras personas”,

sugiere que el carácter psicosocial de estos procesos se preserva, no a pesar de su complejidad, sino más bien gracias a ella.

En efecto, la influencia de la que habla la definición de G.W. Allport, en virtud de la cual los procesos psicológicos de las personas individuales (pensamiento, sentimiento, conducta) no tienen lugar en un vacío social, introduce contextos cada vez más amplios y más interconectados entre sí que es preciso tener en cuenta.

A eso es lo apuntan los tres tipos de “presencia” de otras personas de la que habla el autor. Hay, por supuesto, una presencia real o física. Se verá la influencia de esta presencia en muchos capítulos de este volumen, por ejemplo, en el capítulo bases ambientales y en el de Altruismo. Pero hay también una presencia imaginada, que amplía el campo de acción de la influencia. Esta presencia imaginada

Continúa

tiene un gran peso en la disciplina y se trata prácticamente en todos los capítulos del volumen. Destaca, en este sentido, el capítulo sobre cognición social y el de atribución. Si se da un paso más, se llega a la presencia implícita. Los otros pueden aparecer aquí, ya no sólo como personas individuales, sino como miembros de grupo, como representantes de instituciones, entidades suprapersonales. Esto se aprecia sobre todo en los capítulos sobre bases culturales, prejuicio y memoria histórica.

1.5 Dos recuadros finales

Dos recuadros finales presentan visiones recientes sobre la Psicología social que complementan de forma sencilla lo expuesto hasta ahora en el capítulo.

RECUADRO: Markus y el binomio contenidos-enfoque en la Psicología social.

Desde su columna en el *Boletín de la Sociedad de Personalidad y Psicología Social*, la estadounidense H. R. Markus, presidenta de dicha sociedad, se dirige a sus miembros (2004) y les plantea esta pregunta: ¿qué es lo primero que les viene a la mente cuando oyen la expresión “Psicología social”? La pregunta es retórica. Sirve, simplemente, para llamar la atención sobre la dificultad de sintetizar en una sola palabra el contenido de la disciplina, que aborda asuntos tan dispares como “las actitudes, la estereotipia, el prejuicio, el yo, la identidad, la dinámica de grupos” (y otros muchos). Sólo la existencia de un cierto enfoque o punto de vista psicosocial garantiza a ese contenido dispar la necesaria unidad interna.

El verdadero significado y alcance de este enfoque se aprecia cuando se lo contrapone a la visión del ser humano imperante en la sociedad. Markus relata dos experiencias que ella misma vivió en primera persona para realizar esta contraposición.

La primera experiencia fue un seminario en el que participaban agentes de policía junto a destacados psicólogos sociales (entre los que figuraba la autora). La cuestión sometida a debate era “El sesgo racial de la actuación policial”. A lo largo de los debates, los agentes de policía tuvieron ocasión de exponer su propia teoría acerca de la conducta humana. En esencia, esta teoría se resume en una creencia fundamental: lo que de verdad cuenta es lo que hay dentro de la persona (rasgos, intuición, instintos). Las personas, al actuar, lo hacen guiadas por estas entidades internas.

La segunda experiencia tuvo lugar dentro del ámbito escolar. En la investigación, llevada a cabo por Markus y otros psicólogos sociales durante algún tiempo en aulas de primaria étnicamente integradas, descubrieron que en algunas clases los alumnos alcanzaban un buen rendimiento mientras que en otras, equiparables en variables sociodemográficas (clase social, etnicidad, renta, vivienda y similares), el rendimiento era mucho menor. De forma parecida a lo que ocurría en la primera experiencia, los investigadores comprobaron que los maestros atribuían el bajo rendimiento de sus alumnos a factores internos, como falta de motivación, interés y dedicación.

En resumen, policías y maestros transmiten una visión muy concreta del ser humano. A pesar de todo lo que diferencia a estos dos grupos profesionales, los dos coinciden en el subrayado de lo interno y en el olvido selectivo del contexto social. A los policías no se les ocurre pensar que algunas conductas humanas tienen su origen en las situaciones que viven las personas y en las relaciones que mantienen con otras personas. Los maestros parecen desconocer su propia capacidad de modificar las situaciones de enseñanza, su papel decisivo en el moldeamiento de las relaciones y la dinámica del aula y su posibilidad de influir, a través de estos mecanismos, en el rendimiento de los alumnos y reducir la amenaza que, de forma especial para los alumnos de grupos étnicos minoritarios, supone el extendido estereotipo que considera que esos grupos carecen de aptitudes para el aprendizaje.

Markus sugiere que, en muchos contextos de los Estados Unidos de Norteamérica, sucede algo parecido a lo que sucede en el contexto policial y escolar: existe una gran dificultad para

Continúa

convencer a las personas de que la conducta del ser humano es profundamente social; es decir, es un producto de nuestras relaciones con otras personas y con sus productos. Y éste es, precisamente, el punto de vista de la Psicología social.

Para modificar este estado de cosas, lo mejor que puede hacer el psicólogo social es seleccionar, entre los elementos del modelo psicosocial general, aquellos que encajen con las nociones culturales dominantes en la sociedad de que se trate. En el caso de la sociedad estadounidense, Markus propone los siguientes:

- El actor psicosocial es activo y agéntico.
- Las personas tienen la capacidad de cambiar.
- Las personas tienen la capacidad de cambiar los contextos en los que viven.
- Los contextos sociales no son algo separado de las personas, sino que son el producto de la actividad humana.

Estas cuatro nociones, que son aceptables en mayor o menor grado para el estadounidense medio, caen plenamente dentro del modelo psicosocial. Enfatizar estas nociones puede ayudar a difundir en ese país el modelo psicosocial y a eliminar gradualmente la visión puramente interna del ser humano.

RECUADRO: Swann y Seyle y la interacción persona x situación en Psicología social.

Swann y Seyle (2005) reconocen que, en muchas ocasiones, la Psicología social acierta al poner el énfasis en la situación y, de forma más amplia, en el contexto. Sería lo que sucede cuando se intenta comprender y pronosticar la conducta de las personas en un contexto muy concreto, como el de los guardias de una prisión. En un caso así, es imprescindible conocer en profundidad y detalle el tipo de situación de que se trata.

Sin embargo, otras ocasiones plantean un problema muy distinto, como cuando lo que interesa a los investigadores es pronosticar el modo en que se ordenan las personas dentro de una situación o clase de situaciones. Para poder conseguir este objetivo, es necesario saber cómo puntúan estas personas en alguna medida de personalidad, especialmente si se trata de un rasgo de personalidad muy relevante. Es el caso de la *necesidad de cognición* en el cambio de actitudes (véase Capítulo 18 sobre cambio de actitudes).

Con mucha frecuencia, situación y personalidad interactúan; es decir, hay una dependencia mutua entre ellas, no un predominio de una sobre la otra. Swann y Seyle proponen un ejemplo extraído de la investigación del propio Swann (Gill y Swann, 2004). El rasgo de personalidad estudiado era la exactitud en la percepción de personas. No se lo conceptuaba en general, sino asociado a situaciones. El razonamiento de base era el siguiente: es habitual que las personas “negocien sus identidades específicas de relaciones”. Esto quiere decir que la imagen que presentan a los otros depende de quiénes sean esos otros y de la situación en la que interactúen con ellos. Si esto es así, es preferible pensar en la exactitud, en la percepción no como un rasgo general aplicable a la percepción de cualquier persona en cualquier situación, sino como el acierto a la hora de estimar las conductas de las personas que se perciben en los contextos locales que se comparten con ellas. Por ello, en el día a día, las personas, a la hora de percibir, se esfuerzan por descubrir cómo se comportan las otras personas con las que interactúan en contextos compartidos.

Swann y Seyle citan en apoyo de su propuesta un trabajo de Higgins (1990). Este autor defendió la necesidad de considerar la interacción persona x situación en un plano teórico. Su argumento es que, bajo el influjo de las variables personológicas (rasgos, disposiciones, características personales), las personas adquieren rutinas que las llevan a categorizar las situaciones de forma idiosincrásica. Es decir, una persona alta en necesidad de cognición categorizará las situaciones de persuasión como un desafío y como una oportunidad (véase Capítulo 18). Por su parte, las situaciones generan en las personas rutinas que les permiten descubrir qué conductas son apropiadas en el contexto de que se trate. En consecuencia, las conductas de las personas reflejan la accesibilidad de la información facilitada tanto por sus diferencias individuales crónicas como por las pistas e indicios del contexto.

1.6 Resumen

En este capítulo se argumenta a favor de la necesidad de una definición explícita de la Psicología social y se propone la utilización de la de G.W. Allport, que hace énfasis en la influencia mutua entre las personas como el núcleo de la disciplina.

Desde el inicio del capítulo se llama la atención sobre dos características importantes de la Psicología social: la amplitud y la complejidad de sus contenidos.

La amplitud se refleja en un cuadro en el que se listan los contenidos del presente volumen. Se acentúa las grandes diferencias que existen entre esos contenidos y la necesidad de que la Psicología social pueda tratarlos en algún plano común. Para ilustrar cómo la definición de G.W. Allport consigue este objetivo, se selecciona una línea de investigación psicosocial contemporánea, los *etnofaulismos* de Mullen y colaboradores. Se muestra que esta línea de investigación encaja plenamente con la definición mencionada.

Para abordar la cuestión de la complejidad de los contenidos psicosociales, se exponen dos teorías psicosociales contemporáneas de gran influencia en la disciplina, la Teoría la identidad social y la de la justificación del sistema. Estas dos teorías intentan comprender y explicar dos procesos psicosociales cruciales: por qué las personas se identifican con los grupos sociales, aunque ello les acarree en ocasiones graves perjuicios, y por qué las personas muestran una fuerte tendencia a defender el sistema social en el que viven, pese a las pruebas y evidencias de que es profundamente injusto. Para conseguir su objetivo, estas dos teorías echan mano de varios procesos psicosociales y, lo que es más importante, son de distinta naturaleza.

El siguiente apartado comienza con la discusión de la naturaleza de los procesos psicosociales y de las explicaciones que ofrece la disciplina. Se adopta la posición de Jost y Stangor (1997), autores que establecen diferencias entre los procesos psicosociales (y también entre las explicaciones) en función de si estos son de naturaleza individual, grupal o macrosocial. Pero, tal vez lo más apreciable de la aportación de estos autores sea su concepto de interconexión entre procesos. Esta interconexión no es problemática cuando los procesos son de la misma naturaleza, pero podría serlo cuando son de naturaleza diferente. Sin embargo, los autores muestran que, de todas las interconexiones posibles entre procesos psicosociales (nueve), la disciplina ha hecho uso de ellas en múltiples investigaciones.

Para cerrar este apartado, se explica cómo la definición de G.W. Allport se ajusta al planteamiento de Jost y Stangor (1997) y a su aportación de las interconexiones entre procesos.

A lo largo del capítulo se incluyen cinco recuadros para ilustrar con ejemplos concretos los contenidos más abstractos de los diversos apartados. Tres de los recuadros subrayan el papel del contexto social dentro de los análisis que realiza la Psicología social, una de las cuestiones más debatidas en la disciplina prácticamente desde sus inicios. Los dos últimos apartados hacen referencia a debates más recientes. El relativo al binomio enfoque-contenidos es una llamada de atención más (hay varias a lo largo del capítulo) sobre la necesidad de comprender que, si bien los contenidos de la Psicología social son muy amplios y diversos, hay algo que los unifica a todos en un terreno común: el enfoque psicosocial. El recuadro relativo a las diferencias individuales es un reconocimiento de una tendencia reciente de la disciplina a integrar dichas diferencias dentro de sus teorías y explicaciones.

Términos del glosario

Autoensalzamiento (motivo de)

Escalas bipolares

Escalas unipolares

Etnofaulismo

Identidad Social

Justificación del sistema (motivo de)

Psicología social (según la definición de G. W. Allport)

Lecturas y otros recursos recomendados

Páez, D. (2003). El objeto de estudio de la Psicología Social. En D. Páez, I Fernández, S. Ubillos y E. Zubieta (Coords.), *Psicología Social, Cultura y educación* (pp. 3-23). Madrid: Pearson/Prentice-Hall.

Este capítulo ofrece una visión sintética y bien organizada de los marcos teóricos fundamentales en la disciplina, seguida de una exposición detallada de los principales tipos de explicación que se ofrecen dentro de ella. En la parte final introduce algunas cuestiones metodológicas relacionadas con el individualismo y el holismo y una breve discusión sobre la utilidad del metaanálisis.

Páez, D, Valencia, J. F., Morales, J. F. y Ursúa, N. (1992). Teoría, metateoría y problemas metodológicos en Psicología Social. En D. Páez, J.F. Valencia, J.F. Morales, B. Sarabia y N. Ursúa (eds.), *Teoría y método en Psicología Social* (pp. 31-205). Barcelona: Anthropos.

Una visión de la historia de la disciplina, unida a un análisis de aspectos epistemológicos y técnicos de la investigación dentro de ella.