

caigan en un cierto reduccionismo psicologista. La persona es considerada como un sistema racional de procesamiento de la información que opera en un cierto vacío social, y el comportamiento es reducido a unidades de conducta muy específicas que son aisladas, para su análisis, del resto de las acciones de la persona. No obstante, y a pesar de estas limitaciones, tanto la teoría de la acción razonada como la teoría de la acción planificada han sido un importante incentivo para la investigación psicosocial sobre las actitudes en las últimas décadas y han dado lugar a una importante línea de investigación aplicada en la que ambos modelos han sido utilizados para predecir y explicar el comportamiento en áreas tan diferentes como el cuidado de la salud, la educación, el comportamiento político, los estilos de vida o el comportamiento adictivo (Armitage y Conner, 2001; Conner y Armitage, 1998; Godin, Conner y Sheeran, 2005).

Las investigaciones sobre categorización social y relaciones intergrupales de la Universidad de Bristol

Si se compara la situación actual de la psicología social con la que caracterizaba a la disciplina antes de la década de 1970, uno de los aspectos sobre el que necesariamente hay que llamar la atención es la emergencia, durante esos años, de una psicología social europea que se revelaba contra la hegemonía que hasta ese momento habían ejercido las corrientes norteamericanas. Sin traspasar totalmente los límites de la psicología social tradicional, la psicología social europea supuso un rechazo de algunos de los rasgos que habían caracterizado hasta ese momento a la disciplina, junto con la reivindicación de algunas señas de identidad propias, entre las que se encontraba la pretensión de subrayar el carácter social de la disciplina (Israel y Tajfel, 1972; Tajfel, Jaspars y Fraser, 1984). Entre las líneas de investigación más representativas de la psicología social europea de los años 1970 se encuentra la que comenzó a desarrollarse en la Universidad de Bristol bajo la dirección de Henri Tajfel (1919-1982). El interés de Tajfel por la psicología social comenzó, como él mismo señala (Tajfel, 1981/84; p. 18), mientras trabajaba en una serie de programas encaminados a la rehabilitación de las víctimas de la Segunda Guerra Mundial. Aunque ya en aquel momento estaba interesado en el análisis del prejuicio, sus primeras investigaciones fueron una serie de estudios sobre percepción inspirados en el denominado *New Look* en el estudio de la percepción. Desde esta corriente, algunos de cuyos representantes más destacados fueron Jerome Bruner o Gordon Allport, se subrayaba el carácter activo de la percepción, y se destacaba la forma en que este proceso se encontraba determinado por las expectativas, la motivación o las emociones. Las conclusiones de estos estudios, que enseguida comentaremos, fueron aplicadas posteriormente al análisis de la percepción social, convirtiéndose

en una de las bases del estudio del prejuicio y de los estereotipos. Un análisis que debe ser situado en el contexto más amplio de la reflexión sobre las relaciones intergrupales. A continuación analizaremos las principales aportaciones de Tajfel, deteniéndonos en cada una de las líneas a través de las cuales se desarrolló su trabajo.

Categorización social y estereotipos

Como se acaba de señalar, el punto de partida del trabajo de Tajfel fue una serie de investigaciones experimentales en las que se analizaba el fenómeno de la sobreestimación perceptiva, cuyo estudio ya había sido abordado a finales de los años 1940 por Jerome Bruner y sus colaboradores en el contexto del *New Look* en el estudio de la percepción. La sobreestimación perceptiva consistía en una exageración de la magnitud de aquellos objetos que tienen valor para la persona. Uno de los primeros estudios en los que se observó este fenómeno fue un experimento realizado por Bruner y Goodman (1947), en el que la tarea experimental consistía en estimar el tamaño de un número determinado de objetos pertenecientes a dos series distintas: en la primera serie, formada por monedas, las diferencias de tamaño estaban asociadas a diferencias de valor; en la segunda serie, compuesta por círculos equivalentes en tamaños a las monedas de la serie anterior, los estímulos eran neutros. Los resultados indicaron que la persona tendía a acentuar las diferencias de tamaño que había entre las monedas, algo que no ocurría en el caso de la serie de círculos. Los trabajos iniciales de Tajfel, que se inscribieron dentro de esta línea de investigación sobre percepción, llevaron al autor a una nueva interpretación del fenómeno de la sobreestimación perceptiva, en términos de acentuación de las diferencias entre estímulos. La conclusión que se desprendía de los experimentos de Bruner, según Tajfel, era que cuando los objetos de una serie tienen valor para la persona, las diferencias de tamaño que hay entre ellos se acentúan. Partiendo de este dato, Tajfel realizó una serie de estudios para determinar en qué condiciones tiene lugar esta acentuación.

Entre los primeros estudios realizados destacan los de Tajfel y Wilkes (1963), en los que la persona tenía que emitir juicios sobre la longitud de diferentes líneas. El objetivo de estos experimentos era comprobar el efecto que tenía en la percepción de las líneas el hecho de que éstas fueran agrupadas en diferentes categorías. Para ello, a la persona se le presentaban ocho líneas que variaban en longitud en una proporción constante del 5%. La más corta medía 16,2 cm y la más larga, 22,9 cm. Cada línea fue dibujada diagonalmente en una lámina de cartón blanco de 63,5 x 50,8 cm. Las ocho líneas se presentaban una por una, hasta un total de seis veces en un orden aleatorio. La tarea de la persona consistía en estimar la longitud

de cada línea. Los participantes fueron divididos en tres grupos. En el primer grupo, cada línea llevaba una etiqueta, de tal forma que a las cuatro líneas más cortas se les añadió la etiqueta A y a las cuatro líneas más largas, la etiqueta B. En el segundo grupo, también se añadió una etiqueta a las líneas, pero esta vez la etiqueta no era fija, sino que cada línea era etiquetada como A en la mitad de las presentaciones y como B en la otra mitad. Finalmente, al tercer grupo de personas las líneas se les mostraron sin etiquetas. Los resultados sugerían que las personas del primer grupo acentuaban las diferencias que había entre la línea más grande de la clase A y la más pequeña de la clase B, algo que no ocurría cuando la clasificación de las líneas se había hecho al azar o cuando no se les había asignado ninguna etiqueta. Es decir, los resultados indicaban que cuando la inclusión de un objeto en una clase (A o B) correlaciona con alguna dimensión física (longitud), se acentúan las diferencias existentes entre las dos clases de objetos. Asimismo, después de que el experimento fuera repetido varias veces con las mismas personas, también se observaba que las que formaban el primer grupo tendían a disminuir las diferencias de longitud de las líneas dentro de cada clase. La conclusión de Tajfel fue que la forma en que se percibe el mundo exterior es el resultado de la interacción entre la información que llega a los sentidos y la organización interna activa de esta información por parte de la persona. Uno de los principios de esta organización interna es la acentuación de las diferencias existentes entre objetos que pertenecen a clases distintas y la minimización de las diferencias entre objetos de la misma clase. Este principio, según Tajfel, adquiere una especial relevancia cuando pasamos del ámbito de la percepción de objetos al ámbito de la percepción de personas, y cuando las clases de objetos son, en realidad, grupos sociales, que surgen como resultado de la aplicación de criterios clasificatorios cargados de valor.

Uno de los objetivos del trabajo de Tajfel fue aplicar en el ámbito de la percepción de personas los resultados obtenidos en estos primeros estudios sobre percepción. El objetivo último de esta extrapolación era comprobar si los principios cognitivos que daban lugar a la acentuación de las diferencias entre objetos podían ser utilizados también como factor explicativo de los estereotipos. En términos generales, podemos definir el estereotipo como una creencia compartida de que determinados rasgos son característicos de un grupo social. La hipótesis de partida de Tajfel en algunos de sus experimentos sobre percepción de personas fue que a los individuos de un grupo étnico se les percibe como más semejantes entre sí en relación a los rasgos que forman parte del estereotipo del grupo que en relación a los rasgos que no se consideran representativos del estereotipo. El título de su artículo *Cognitive aspects of prejudice*, publicado en 1969, resulta ya indicativo de la orientación cognitivista que Tajfel quiso dar al estudio del prejuicio. Frente a las corrientes teóricas que explicaban este fenómeno acudiendo a tendencias motivacionales inconscien-

Henri Tajfel (1919-1982)



Henri Tajfel nació en 1919, en una familia judía de origen polaco. Su juventud, y toda su vida, estuvo marcada por la Segunda Guerra Mundial y el antisemitismo del nacional-socialismo. Tras haber estado en un campo de concentración, Tajfel fue trasladado a Francia en 1945, junto a otros prisioneros de guerra. A partir de entonces, dedicó seis años a trabajar para organizaciones de diferentes países europeos, encargadas de la rehabilitación de las víctimas de la guerra. Según relata el propio

autor, éste fue el comienzo de su interés por la psicología social, que se consolidó unos años después cuando, mientras estudiaba su último año de carrera en el *Birkbeck College* de Londres, le fue concedida una beca del Ministerio de Educación británico. El ensayo con el que obtuvo dicha beca llevaba por título *Prejuicio*, lo que anticipa ya el interés posterior del autor por este tema. Una vez que obtuvo la beca, estudió en las universidades de Durham y Oxford, en donde comenzó a desarrollar sus primeras investigaciones experimentales, centradas en el tema de la sobreestimación perceptiva. Desde entonces empezaría a interesarse por el prejuicio y por los comportamientos intergrupales e interpersonales, aunque no sería hasta los años setenta, cuando desarrollaría una serie de experimentos con la intención de comprender la forma en que surge la discriminación entre grupos. Con sus colaboradores, intentó determinar las condiciones mínimas necesarias para que se produzcan conductas discriminatorias entre grupos. Con esa finalidad, diseñó un experimento que daría lugar a lo que conocemos como *paradigma del grupo mínimo*. En dicho experimento se dividió a los participantes en dos subgrupos, manteniendo su anonimato, a partir de un criterio trivial como es la elección entre dos pintores, Paul Klee y Vasili Kandinsky. Posteriormente, después de especificar que la segunda parte del experimento no tenía ninguna relación con la división inicial, se les daba la oportunidad de repartir recom-

tes, como la hipótesis de la frustración-agresión o el psicoanálisis, Tajfel situó el acento en una serie de procesos cognitivos y sociales, como el proceso de categorización, el de asimilación y el de búsqueda de coherencia.

Para Tajfel, la visión estereotipada de la realidad, es decir, la atribución de determinados rasgos generales a grupos humanos amplios, hunde sus raíces en el proceso de categorización, una idea que ya había esbozado Allport (1954b) en su clásico trabajo sobre el prejuicio. La categorización es el proceso mediante el cual la información que recibimos del exterior es organizada y ordenada. Este proceso hace posible que la realidad no sea percibida como una amalgama de objetos individuales y aislados, sino como un conjunto ordenado de clases de objetos, o categorías.

pensas entre todos los participantes sin que pudieran recompensarse a sí mismos. Los resultados mostraron que hay una tendencia a recompensar más a los miembros del propio grupo -aquellos que supuestamente han escogido al mismo pintor- que a los del otro grupo. A partir de estos experimentos desarrolló su teoría de la identidad social, que pretende examinar lo que ocurre en la percepción que tiene una persona de sí misma cuando entra a formar parte de un grupo. Tajfel encontró que tan pronto hay una vinculación con un grupo, la persona tiende a pensar que ese grupo es una opción mejor que cualquier otro -distintividad positiva de grupo-, cuya finalidad es la de mantener una imagen positiva de sí mismo. La formación de grupos, ya sea fundándose en nociones como la raza, la religión, la clase social, etc., hace que las personas establezcan comparaciones con miembros de otros grupos sociales y tiendan a concebirse como mejores o superiores al resto. Surgen así los prejuicios con relación al propio grupo y a los extraños: con relación al grupo de pertenencia tiende a darse una sobrevaloración -favoritismo endogrupal-, mientras que con los demás suelen formarse estereotipos negativos -discriminación exogrupal-.

En la interacción social se da un proceso de categorización mediante el cual pretendemos identificar a las personas. Tajfel mostró la forma en que hacemos clasificaciones y asignamos ciertas características a determinados grupos, y cómo luego categorizamos a las personas en los grupos que hemos estereotipado. Estas investigaciones han permitido entender el proceso mediante el cual surgen los estereotipos y se manifiestan conductas hostiles hacia los miembros de otros grupos sociales con los que nos comparamos. Uno de sus libros más importantes es *Human Groups and Social Categories*, de 1981. Una gran parte de su trabajo en psicología social lo realizó en la Universidad de Bristol, de la que fue catedrático de psicología social hasta su fallecimiento en 1982.

La categorización cumple la función de economizar los esfuerzos que el sistema cognitivo debe hacer a la hora de procesar la información que nos proporcionan los estímulos exteriores, y facilita la orientación de la persona en el mundo. Cuando percibimos un determinado objeto no actuamos ante el mismo como si fuera único e irreplicable, sino que lo percibimos como miembro, más o menos representativo, de una categoría. De esta forma, lo asimilamos a todos los demás objetos de su clase, y lo diferenciamos de los que pertenecen a clases distintas. La categorización tiene lugar mediante la actuación de dos tipos de procesos. El proceso inductivo, que hace posible la identificación de un objeto a partir de una información insuficiente, y el proceso deductivo, mediante el cual se atribuyen a un objeto o a un acontecimiento las propiedades de la categoría a la que pertenece. Según Tajfel, este

proceso de categorización también actúa cuando percibimos a las demás personas, a las que incluimos en un determinado grupo o categoría social. Con ello, atribuimos a las personas los rasgos característicos de la categoría social a la que pertenecen. Esta percepción estereotipada, fruto de la tendencia cognitiva a simplificar la información que se procesa, hace que exageremos las diferencias entre las personas que pertenecen a grupos distintos y que minimicemos las diferencias existentes dentro de cada grupo. Este fenómeno de acentuación de diferencias tendrá lugar únicamente en aquellas dimensiones o rasgos que son significativos para un determinado estereotipo. Por ejemplo, si la dimensión agresividad forma parte del estereotipo que tenemos de los hombres, tenderemos a acentuar las diferencias que existen entre hombres y mujeres en esta dimensión, y a minimizar la forma en que tanto hombres como mujeres difieren entre sí.

El contenido de las categorías sociales, es decir, el conjunto de rasgos que se consideran característicos de los diferentes grupos sociales, es el resultado de un largo proceso histórico. Según Tajfel, corresponde a la historia social el análisis de la forma en que se han definido históricamente las relaciones e imágenes recíprocas entre los grupos sociales, mientras que la psicología social debe centrarse en el estudio de las pautas de transmisión de estas imágenes de una generación a otra. Aquí es donde entra en juego el proceso de asimilación. Según Tajfel, la forma en que la persona percibe a las diferentes categorías sociales no es fruto de un proceso universal y autogenerativo, sino que es producto de la asimilación de los valores y normas sociales de la cultura a la que se pertenece. Las evaluaciones, positivas o negativas, que hacemos de los grupos sociales son fruto del aprendizaje y su transmisión se lleva a cabo mediante un proceso de asimilación que comienza muy pronto, durante la infancia. Si las valoraciones que tenemos de los diferentes grupos fueran el resultado de un proceso cognitivo de carácter universal, dice Tajfel, los niños se identificarían con su propio grupo independientemente de la valoración social de la que éste gozara. Sin embargo, esto no es así. El ejemplo utilizado por el autor para ilustrar este punto es un estudio realizado por Goodman (1964) en el que se estudiaron las preferencias de un grupo de niños de entre tres años y medio y cinco años y medio hacia personas blancas y negras. Los resultados mostraron que el 92% de los niños blancos expresaron una preferencia por su propio grupo, pero sólo el 26% de los niños negros mostraron una preferencia similar. El hecho de que los niños negros, a edades tan tempranas, prefirieran a personas blancas es un reflejo de la rápida y temprana asimilación de las normas y valores del contexto social en el que viven, en el que unos grupos están más valorados que otros.

El tercer proceso que interviene en la formación y mantenimiento de los estereotipos es la búsqueda de coherencia, que surge de la necesidad de entender el flujo de acontecimientos al que cotidianamente nos enfrentamos. La persona pertenece

simultáneamente a diferentes grupos, y a lo largo de la vida su posición dentro de los mismos va cambiando, como también cambian las relaciones que se mantienen con otros grupos. A la hora de explicar estos cambios, es necesario construir una estructura cognitiva que contribuya a preservar la integridad personal y a simplificar la información que llega del exterior. Al igual que el comportamiento individual, el comportamiento y la situación de los grupos, suelen atribuirse a las características inherentes de estos, lo cual sirve para simplificar la realidad y predecir acontecimientos futuros. Los cambios en las relaciones intergrupales dan lugar a ideologías, que cumplen la función de desplazar la responsabilidad del cambio desde el individuo al grupo, o desde el endogrupo al exogrupo. Como ejemplo, Tajfel señala aquellas situaciones en las que un grupo consigue mejorar su posición a costa de mantener a otro grupo en situación de desventaja.

La mejora de la posición del grupo y el fortalecimiento de la afiliación al grupo por parte de sus miembros que de ella resulta, a menudo se consigue a costa de utilizar la capacidad del grupo para mantener a otro grupo en situación de desventaja. Por supuesto, esta es, en una frase, la historia del colonialismo y de las formas de expansión relacionadas con él. Uno de los mejores ejemplos puede hallarse en el apogeo de la Inglaterra victoriana. El principal beneficiario de aquella expansión llena de éxitos fue una clase social que también estaba imbuida por un código muy definido de valores y de moral. Las ventajas proporcionadas por las ganancias coloniales hubieron de ser explicadas de forma que no entrasen en conflicto con el código. Así apareció la ideología de la "carga del hombre blanco", con sus concepciones de la superioridad e inferioridad inherentes. Las ideologías mismas pueden variar en contenido según el trasfondo cultural del que surgen, por ej., los elementos religiosos en la jerarquía de los grupos construida por los primeros boers de Sudáfrica que llevaban consigo la Biblia, la "degeneración" de los otros pueblos en los mitos de la sangre de la Alemania nazi apoyándose en los antecedentes de los siglos XVIII y XIX, las justificaciones "morales" de la esclavitud....; pero sus rasgos formales permanecen constantes.

(Tajfel, 1981/84; p. 168)

La orientación cognitivista que Tajfel dio al estudio de los estereotipos no supuso un olvido del carácter social del fenómeno de la estereotipia y la formación del prejuicio. El hecho de que la percepción estereotipada tenga su base, en gran medida, en el proceso cognitivo general de la categorización, cuya función es simplificar la complejidad de la información que se procesa del exterior, no implica que la estereotipia sea un proceso puro y exclusivamente cognitivo. Por una parte, lo que hace que podamos hablar de la existencia de prejuicios y estereotipos sociales, según Tajfel, es el hecho de que sean compartidos. Por otro lado, los estereotipos cumplen una serie de funciones, que no podrían ser analizadas de forma adecuada si partimos de una definición estrictamente cognitiva del proceso.

Las funciones de los estereotipos

Según Tajfel (1981), los estereotipos cumplen cuatro tipos de funciones: función cognitiva, función de preservación del sistema de valores, función ideológica, y función de diferenciación con respecto a otros grupos.

Las funciones cognitivas de los estereotipos son similares a las de la categorización. Los estereotipos minimizan las diferencias entre personas pertenecientes al mismo grupo social y acentúan las diferencias entre los miembros de diferentes grupos. En este sentido, cumplen la función cognitiva de ordenar y simplificar la información procedente del medio social, economizando esfuerzos en el procesamiento de la misma. No obstante, ésta no es la única función que cumplen los estereotipos sociales. Si así fuera, nos dice Tajfel, los errores cometidos por las personas en el proceso de categorización social podrían ser corregidos a medida que ésta fuera encontrando información adicional, tal y como ocurre en el caso de la percepción de objetos físicos. Es evidente, sin embargo, que esto no ocurre, y que los estereotipos son muy resistentes al cambio, incluso en aquellos casos en los que hay una fuerte evidencia que los contradice. Esta resistencia al cambio puede deberse, según Tajfel, a dos motivos.

En primer lugar, la naturaleza de la información con la que se contrasta la validez de la categorización es diferente en el caso del mundo físico y en el caso del mundo social. En el primer caso, la asignación de un objeto a una categoría a la que no pertenece podría ser incluso desadaptativa, por lo que la persona corregirá los errores cometidos, al recibir información sobre los mismos. En el caso del medio ambiente social, la información es más ambigua; además, el hecho de que los estereotipos sean compartidos hace que el consenso social sobre los mismos pueda ser utilizado como un criterio de validez. En este sentido, la mera confirmación de que otras personas mantienen las mismas creencias que nosotros sobre determinados grupos servirá como confirmación de la adecuación de dichas creencias.

El segundo motivo por el que los estereotipos son tan resistentes al cambio se deriva, según Tajfel, de las consecuencias que tiene para la persona el cometer errores en el proceso de categorización social. Los errores que pueden cometerse en la categorización son de dos tipos: la inclusión en una categoría de un objeto que no pertenece a ella, y la exclusión de un objeto que sí pertenece. Cuando las categorías son neutras este tipo de errores no son importantes e, incluso, podrían llevar a una modificación de los estereotipos. Sin embargo, cuando las categorías tienen connotaciones de valor, una identificación errónea del grupo al que una persona pertenece tiene consecuencias subjetivas importantes. Por ejemplo, si una persona que siente pre-

juicio hacia un determinado grupo comete muchos errores a la hora de identificar a miembros de dichos grupos, esto podría poner en cuestión su sistema de valores. Los estudios experimentales realizados hasta la fecha sugieren que se evita más el primer tipo de error que el segundo. Ésta es la conclusión que se desprende de una serie de estudios realizados en EEUU en los años 1950, en los que se comparó la exactitud en el reconocimiento de judíos por parte de antisemitas y de no antisemitas. Los resultados indicaron que las personas con prejuicio mostraron una mayor exactitud en el reconocimiento de judíos, aunque esto se debió a un sesgo en sus respuestas: etiquetaban como judías a un número relativamente mayor de fotografías (Scodel y Austin, 1957). La conclusión de Tajfel es que "el mantenimiento de un sistema de categorías sociales adquiere una importancia que va más allá de la simple función de ordenamiento y sistematización del medio ambiente. Representa una fuerte protección del sistema de valores sociales existente, y cualquier "equivocación" cometida es una equivocación en la medida en que pone en peligro ese sistema. El alcance, la frecuencia y la enorme diversidad de las cazas de brujas en diversos períodos históricos (incluyendo el nuestro), el principio básico de los cuales es no dejar escapar a nadie que pudiera estar incluido en la categoría negativa, dan testimonio tanto de la importancia social del fenómeno como de la importancia de los procesos psicológicos que aseguran la protección de los sistemas o diferencias de valor existentes" (Tajfel, 1981/84; p 182-183). De aquí se deriva otra importante función de los estereotipos, como es la preservación del sistema de valores de la persona.

Además de las dos funciones que acaban de describirse, los estereotipos y prejuicios cumplen la función de ideologización de las acciones colectivas frente a miembros de otros grupos. No todas las situaciones sociales o históricas son igualmente propicias para el desarrollo de las imágenes estereotipadas de los exogrupos. Éstas aparecerán y se difundirán rápidamente en aquellos casos en los que la persona intenta comprender acontecimientos sociales a gran escala, y en aquellas situaciones en las que es necesario justificar un comportamiento negativo hacia otros grupos. En el primer caso, los estereotipos cumplen la función de proporcionar a la persona una estructura causal que le ayuda a enfrentarse a sucesos complejos y , en muchas ocasiones, dolorosos o negativos que están más allá de su control. Tajfel pone como ejemplo de esta función de causalidad, el hecho de que, en 1636, se acusara a los escoceses de envenenar los pozos de Newcastle para explicar una epidemia. Un ejemplo más cercano lo podemos encontrar en algunas explicaciones sobre el desempleo, en las que se hace responsables a los inmigrantes de la falta de trabajo. Además de esta función de causalidad, los estereotipos sirven para justificar acciones violentas, intencionadas o no, contra miembros de otros grupos. La colo-

nización, por ejemplo, se justificaba normalmente señalando la necesidad de ayuda que tenían los pueblos primitivos. Finalmente, los estereotipos cumplen la importante función de diferenciación del propio grupo con respecto a otros.

La identidad social de una persona se halla relacionada con el conocimiento de su pertenencia a ciertos grupos sociales y con la significación emocional y valorativa que resulta de esta pertenencia.

El nexo que Tajfel utiliza para analizar las relaciones entre las funciones individuales de los estereotipos (economía cognitiva y preservación del sistema de valores) y sus funciones sociales (causalidad, justificación y diferenciación), es la identidad social.

Categorización e identidad social

Según Tajfel, el papel de la categorización social no se reduce a la sistematización y ordenación del entorno social y a la orientación de la acción. A diferencia de lo que ocurre en el caso de la categorización de los objetos del mundo físico, en la categorización social la persona no es únicamente el sujeto del proceso de categorización, sino también el objeto. En la medida en que la persona se percibe a sí misma como miembro de determinados grupos sociales, la categorización social es uno de los procesos básicos mediante los que se construye la identidad social. Según Tajfel (1978; p. 376),

Para Tajfel, la identidad social no es únicamente el producto de la pertenencia a determinados grupos sociales sino, sobre todo, de la comparación que la persona establece entre los grupos a los que pertenece y aquellos que le resultan ajenos. Esta idea le lleva a retomar algunos de los postulados de la teoría de la comparación de Festinger (1954), quien, como hemos visto en el capítulo anterior, había subrayado el carácter motivacional de la autoevaluación, resaltando la tendencia que la persona tiene a evaluar sus opiniones y creencias, contrastándolas con algún criterio externo. Según Festinger, cuando no existen criterios externos objetivos para validar nuestras creencias, la forma de obtener una evaluación de las mismas es compararlas con las que mantienen otras personas. Esta comparación estará guiada por la tendencia de la persona a eliminar las discrepancias, de tal forma que sus creencias se ajusten lo más posible a las de las personas con las que se compara. Partiendo de estas ideas, Tajfel va más allá, afirmando que este proceso no sólo afecta a la comparación entre personas sino también a la comparación entre grupos. La valoración que una persona hace del grupo al que pertenece es el resultado de la

comparación con otros grupos y contribuye, además, a la autoevaluación. Es decir, la valoración que una persona hace de sí misma depende, en gran medida, de la que hace de su grupo.

La importancia del análisis de Tajfel no se debe al hecho de que la identidad social sea concebida como el resultado de la pertenencia a determinados grupos, una idea que tiene una larga tradición en psicología social. La identidad social es entendida, además, como un mecanismo causal que determina las relaciones entre grupos. Tanto el favoritismo hacia las personas del propio grupo como la discriminación de los miembros de otros grupos son una expresión de la necesidad que la persona tiene de reforzar su propia identidad. Esta tendencia a reforzar la identidad valiéndose de la acentuación de las diferencias con otros grupos es uno de los mecanismos que determinan las relaciones intergrupales.

Dado el nexo existente entre la pertenencia a determinados grupos y la identidad, la valoración que se hace de dichos grupos tendrá consecuencias en lo que a la pertenencia al grupo se refiere. Según Tajfel (1981/84; p. 293), la persona tenderá a permanecer en un grupo si éste contribuye de forma positiva a su identidad. Cuando el grupo no satisface este requisito, intentará abandonarlo, a no ser que existan motivos objetivos que impidan dicho abandono, o que el hecho de dejar el grupo entre en conflicto con valores importantes. Cuando el abandono del grupo es difícil, la persona intentará cambiar la valoración que tiene del mismo, justificando o aceptando las características negativas de éste, o comprometiéndose en una acción social que cambiaría la situación en el sentido deseado.

Identidad social y relaciones intergrupales

Como acaba de señalarse, las ideas de Tajfel sobre la identidad social deben ser situadas en el contexto más amplio de su análisis de las relaciones intergrupales. La identidad social es, para Tajfel, uno de los mecanismos que explican la discriminación de las personas de otros grupos. Dado que la identidad se construye a través de un proceso de comparación social, la valoración de la misma no dependerá únicamente del conocimiento que tenemos de los grupos a los que pertenecemos, sino de la valoración relativa que hacemos de estos grupos cuando los comparamos con otros. Esto hace que para que se produzca la discriminación intergrupala no sea necesaria la existencia de un conflicto de intereses entre los grupos. En este sentido, la teoría de la identidad social representaba una explicación de las relaciones entre grupos alternativa a la teoría realista del conflicto grupal que previamente había ofrecido Muzafer Sherif.

Los experimentos de campo realizados por Sherif en la década de 1950 (Sherif y Sherif, 1953; Sherif, White y Harvey, 1955; Sherif y otros, 1961), que son un antecedente de las investigaciones de Tajfel sobre relaciones intergrupales, respaldaban la idea de que la discriminación y el prejuicio hacia los miembros de otros grupos se deben a la existencia de un conflicto objetivo de intereses. Estos estudios fueron realizados en tres campamentos de verano situados en diferentes áreas geográficas de Estados Unidos en los que participaron niños de 12 años de edad, que habían sido seleccionados de tal forma que se evitara la influencia de las características familiares o personales en el comportamiento posterior. Los experimentos, en los que se utilizó un diseño longitudinal, se llevaron a cabo en tres fases. El objetivo de la primera fase era la formación de los grupos, para lo cual los niños fueron divididos en dos grupos cuando ya llevaban unos días en el campamento y habían tenido tiempo de iniciar entre ellos algún tipo de relación. Para garantizar que los miembros de los grupos no tuvieran entre sí ninguna relación, los niños que se habían relacionado entre ellos durante los primeros días fueron asignados a grupos distintos. Durante unos días, los dos grupos tuvieron poco contacto entre sí, y dentro de cada uno de ellos comenzó a surgir una estructura interna y una serie de normas y pautas de comportamiento. Los investigadores observaron, además, que aunque ninguno de los dos grupos daba mucha importancia a la presencia del otro, comenzaron a manifestarse muestras de comparaciones con el otro grupo en las que se favorecía siempre al endogrupo. La segunda fase del experimento consistió en la creación de un conflicto de intereses entre ambos grupos, para lo cual, se organizaron una serie de juegos y competiciones deportivas en los que ambos grupos competían por conseguir diferentes trofeos y premios. El comportamiento de los niños cambió de forma notable como consecuencia de la nueva situación. Comenzó a surgir una abierta hostilidad entre los dos grupos, y los niños empezaron a dar muestras de un fuerte favoritismo intragrupal. Asimismo, se produjeron cambios dentro de cada grupo, que desembocaron en una mayor cohesión y en algunos cambios de liderazgo, que hicieron que los chicos más agresivos dominaran al grupo. En la fase final del experimento, cuyo objetivo era la reducción del conflicto, los investigadores crearon situaciones en las que los intereses de ambos grupos eran comunes, y era necesaria la cooperación para obtener una meta que cada grupo aisladamente no podría conseguir. Por ejemplo, los experimentadores provocaron que grupos rivales tuviesen que trabajar unidos para arreglar y reestablecer el sistema de suministro de agua que se había estropeado o para conseguir que arrancase un camión que se disponía a buscar alimentos para ambos grupos. La consecuencia fue una disminución de la hostilidad y de los comportamientos agresivos, así como del favoritismo endogrupal, lo que condujo a una mayor cooperación entre quienes anteriormente formaban parte de grupos rivales.

Los resultados de los estudios de Sherif y sus colaboradores mostraban que la discriminación de los miembros del exogrupo y el favoritismo hacia los miembros del propio grupo eran el resultado del conflicto de intereses entre los grupos. Frente a esta idea, los estudios de Tajfel sobre las bases cognitivas del prejuicio, sugerían que tal conflicto no era necesario y que el mero conocimiento de la pertenencia a un grupo bastaba para que la persona favoreciera a los miembros de ese grupo y mostrara discriminación hacia miembros de otros grupos. Con objeto de comprobar esta hipótesis, Tajfel y sus colaboradores iniciaron una serie de investigaciones (Tajfel y otros, 1971; Billig y Tajfel, 1973), que fueron el inicio del denominado *paradigma del grupo mínimo*. El objetivo de estos experimentos fue determinar cuáles son las condiciones mínimas necesarias para que una persona se sienta miembro de un grupo y se diferencie de un exogrupo. En estos experimentos, no sólo se eliminó el conflicto de intereses entre los grupos, sino todas aquellas variables que normalmente llevan al favoritismo intragrupal y a la discriminación de los miembros de otros grupos, como la interacción cara a cara, la hostilidad previa entre los grupos, etc. En la primera fase del experimento, los sujetos eran divididos en dos grupos utilizando un criterio arbitrario y poco importante para ellos. En uno de los estudios, por ejemplo, el criterio para asignar a los sujetos a los grupos era la preferencia que estos mostraban por una serie de cuadros de Paul Klee o Vasili Kandinsky (Tajfel y otros, 1971), mientras que en otro experimento se llegó al mínimo posible, y los experimentadores lanzaban una moneda al aire, en presencia de los sujetos, para asignarlos a uno de los dos grupos (Billig y Tajfel, 1973). En la segunda fase del experimento, cada uno de los participantes tenía que resolver aisladamente una tarea de toma de decisiones. Concretamente, las instrucciones que la persona recibía eran que tenía que repartir diversas cantidades de dinero entre distintos pares de personas cuya identidad era desconocida. La única información que los sujetos recibían sobre dichas personas era un número identificativo y el grupo al que pertenecían, que podía ser el propio grupo o el exogrupo. Para la realización de esta tarea, se proporcionaba a los sujetos un cuadernillo en el que se mostraban unas matrices con las cantidades que podían asignarse a las dos personas. Un ejemplo del tipo de cuadernillos utilizado lo tenemos en la Figura 5.8.

Los pares de números representan las cantidades asignadas a cada una de las personas consignadas en el cuadernillo. En el caso de la Figura 5.8., una de las personas pertenecía al endogrupo (Klee) y la otra al exogrupo (Kandinsky). En otros casos, el sujeto tenía que distribuir el dinero entre dos personas de su propio grupo, o entre dos personas del exogrupo. Antes de que tomaran sus decisiones, se decía a los sujetos que cada uno de ellos recibiría, al final del experimento, la cantidad que le hubiera sido adjudicada anónimamente por los otros. Varias eran las posibles estrategias de decisión. En la estrategia de *máxima ganancia conjunta* la

persona elegía la opción que representaba la máxima ganancia para las dos personas, de tal forma que todos los sujetos en conjunto podían obtener la máxima cantidad posible de dinero. En el caso del ejemplo que se muestra en la Figura 5.8, esta estrategia se encuentra representada por la opción 25/19. La estrategia de *máxima ganancia endogrupal*, implicaba conceder el máximo posible a los miembros del endogrupo independientemente de la cantidad concedida a los del otro grupo. En el ejemplo, también esta opción se encuentra representada en el extremo izquierdo de la matriz. Otra estrategia posible era la *máxima diferencia a favor del endogrupo*, que consistía en elegir la opción que implicase una mayor distancia entre las cantidades asignadas al endogrupo y al exogrupo. Otra estrategia era la imparcialidad, que consistía en asignar a las dos personas la misma cantidad. Finalmente, una última estrategia posible era la de favorecer a los miembros del exogrupo. Los resultados del experimento mostraron que una de las estrategias más utilizadas consistía en discriminar positivamente al endogrupo otorgándole una recompensa superior aun a costa de recibir menos que lo que podría obtenerse haciendo que ambos grupos ganasen el máximo posible - *estrategia de máxima ganancia conjunta*-.

Cuadernillo para el grupo que prefiere a Klee

Estos números son premios para:

El miembro n° 74 del grupo Klee	25	23	21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1
El miembro n° 44 del grupo Kandinsky	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7

Por favor, rellene en los espacios de la parte inferior los números correspondientes a la casilla elegida:

	Cantidad:
Premio para el n° 74 del grupo Klee	21
Premio para el n° 44 del grupo Kandinsky	17

Figura 5.8. Ejemplo de los cuadernillos utilizados en los experimentos del grupo mínimo (Tajfel y otros, 1971)

Según Tajfel, los resultados de estos experimentos muestran que la diferenciación intergrupala no es producto de un conflicto de intereses, tal y como había sugerido

previamente Sherif, sino de la necesidad que la persona tiene de dar significado a la situación intergrupala, de tal forma que la identidad social se vea fortalecida. Por ese motivo, se maximizan las diferencias entre los grupos, o se crean diferencias que, de hecho, no existen. La teoría de la identidad social pretende explicar la tendencia de las personas a favorecer sistemáticamente a miembros de su grupo incluso en situaciones en las que no existe el conflicto con otros grupos. La persona favorece a su grupo y discrimina a otros grupos porque con ello su identidad se ve reforzada. Un resultado que se observó también en otros estudios, como el realizado por Brown (1978) en una empresa aeronáutica, en el que se utilizaron matrices similares a las descritas en los experimentos del grupo mínimo, y se encontró que los trabajadores de dicha empresa estaban dispuestos a ganar menos si con ello incrementan sus diferencias salariales con respecto a otros grupos.

En la situación artificial creada en los experimentos del grupo mínimo, los miembros de un grupo actúan con respecto a los miembros de otro grupo como si fueran seres idénticos e indiferenciados de un grupo homogéneo. Es la mera pertenencia de las personas a un grupo lo que hace que sean tratadas más o menos favorablemente. Una situación artificial que Tajfel compara con algunas situaciones naturales, como el comportamiento de los soldados en la guerra. En ambos casos, la percepción de las demás personas como miembros del exogrupo lleva al anonimato y a la despersonalización. El siguiente estadio es, en muchas ocasiones, la deshumanización.

Según Tajfel (1978), la conducta social puede ser descrita utilizando un continuo, que va desde el extremo puramente interpersonal hasta el extremo puramente intergrupala. En el primer caso, el comportamiento está determinado exclusivamente por las características individuales y las relaciones personales entre los individuos. En el extremo intergrupala, toda la conducta mutua está determinada por la pertenencia de las personas a distintos grupos. Todas las situaciones sociales pueden ser situadas en algún punto de este continuo, y la conducta de las personas se verá influida por lo cerca de los extremos que perciban la situación. Cuanto más cerca esté la situación del extremo interpersonal, mayor variabilidad se observará en la conducta hacia los miembros de exogrupos. Por el contrario, si la situación se acerca al extremo intergrupala, los miembros del endogrupo tenderán a ignorar las diferencias individuales que hay entre los miembros del exogrupo. Esto facilitará el desarrollo de una conciencia clara de la dicotomía endogrupo-exogrupo. Como consecuencia de ello, se atribuirán a los miembros del exogrupo ciertos rasgos que se supone que son comunes al grupo como un todo, se formularán juicios de valor correspondientes a estos rasgos, y se reaccionará emocionalmente en consonancia con estas evaluaciones.

Según Tajfel, la condición básica para la aparición de formas extremas de conducta intergrupales es la percepción de que entre el endogrupo y el exogrupo existen fronteras nítidas e inmutables. Por el contrario, para que las relaciones entre individuos que pertenecen a grupos distintos se acerquen al extremo interpersonal tiene que darse la condición de que las fronteras intergrupales se perciban como flexibles y que no existan obstáculos fuertes que impidan la movilidad social de un grupo a otro. En este sentido, Tajfel habla de otro continuo que puede ayudarnos a entender las relaciones intergrupales. Se trata de un continuo de estructuras de creencias que va desde el extremo de movilidad social hasta el extremo de cambio social. El extremo movilidad social representa la creencia de que, como persona, uno puede mejorar o cambiar su posición social. Esta creencia es reflejo, según Tajfel, de una estructuración subjetiva del sistema social en la cual el supuesto básico es que dicho sistema es flexible y permite una cierta libertad para moverse de un grupo a otro. El extremo de cambio social se refiere a la creencia de que uno está absolutamente condicionado para permanecer en el grupo social del cual es miembro, que no tiene la opción individual de abandonar dicho grupo y que, por tanto, la única posibilidad de cambiar estas condiciones es actuar conjuntamente con su grupo como un todo.

Los resultados de los estudios experimentales hasta ahora descritos, junto con la consideración de algunas situaciones sociales "reales", nos llevan a la conclusión de que, para la determinación de la conducta en sentido grupal más que en sentido personal son básicas estas dos condiciones independientes: la dicotomización del mundo social en categorías distintas pero aproximadas; y la imposibilidad o seria dificultad de "pasar" de un grupo a otro. Hay indudablemente muchas otras condiciones que también son importantes en cuanto a aumentar o disminuir el grado en que la pertenencia a un grupo resulta relevante. Pero no se puede esperar que el actuar en función del grupo más bien que en función de uno mismo juegue un papel predominante en la conducta de un individuo a no ser que esté presente una estructura cognitiva clara de "nosotros" y "ellos" y a no ser que no se perciba que esta estructura es susceptible de ser cambiada fácilmente en una diversidad de condiciones sociales y psicológicas.

(Tajfel, 1981/84; p. 325)

La necesidad de reforzar la identidad social es, según Tajfel (1981/84; p. 314), el mecanismo causal que da lugar a situaciones de cambio social objetivo. Hay tres situaciones especialmente relevantes en este sentido: 1) aquellas en las que un grupo se encuentra en una posición ambigua o marginal, lo que hace que las personas tengan dificultades para definir su lugar en el sistema social, 2) aquellas en las que la posición de un grupo que ha sido definido por consenso como superior se ve amenazada por un cambio que se está produciendo o por el conflicto de valores inherente a su superioridad, 3) aquellas en las que los grupos que han sido definidos por consenso como inferiores toman conciencia de que su situación no es legítima o piensan que es factible intentar cambiarla. En las situaciones descritas, los miem-

bros de una categoría tenderán a estrechar sus vínculos y reforzar su identidad como grupo social. La asociación entre la búsqueda de una identidad social positiva y las relaciones intergrupales ha dado lugar a un modelo para explicar los diferentes tipos de respuesta que las personas pertenecientes a grupos sociales desfavorecidos pueden adoptar para mejorar su autoimagen. Acabamos de señalar que, según Tajfel, las creencias sobre la legitimidad de las diferencias intergrupales y la permeabilidad entre grupos favorecerán la movilidad o el cambio social. Cuando los miembros de un grupo creen que no hay alternativas para lograr una identidad social positiva cambiando a un grupo de estatus superior, desarrollarán diferentes estrategias de cambio social. Por un lado, pueden cambiar los grupos con los que se comparan, redefinir las dimensiones incluidas en la comparación o, finalmente, los valores con los que juzgan dichas dimensiones. Por otro, pueden cuestionar la legitimidad de la posición de privilegio de los grupos sociales con los que se comparan (Tajfel y Turner, 1979; Hogg y Abrams, 1988).

Desde el punto de vista teórico, los trabajos de Tajfel supusieron un giro importante en el estudio del prejuicio, las relaciones intergrupales y la identidad social. Aunque es cierto que en sus investigaciones experimentales prestó más atención a los aspectos cognitivos, no es menos cierto que su obra va más allá de los mismos. La contribución de Tajfel al desarrollo de la psicología social, en general, y de la psicología social europea en particular, es indudable. Partiendo de una serie de investigaciones sobre el fenómeno de la sobreestimación perceptiva, utilizó los resultados de estos estudios para analizar un caso muy específico, y especialmente relevante, de categorización: el que afecta a la inclusión de las personas en grupos sociales. El proceso de categorización es una de las bases de los estereotipos y del prejuicio. Como señala Billig (2002), el énfasis de Tajfel en los aspectos cognitivos del prejuicio, pudo deberse a su interés por separarse de las explicaciones que anteriormente se habían dado a este fenómeno, en las que se ponía el acento en los factores relacionados con la personalidad o las emociones. El interés por la explicación cognitiva pudo venir determinado también por el contexto en el que Tajfel realizó sus investigaciones, caracterizado por la vuelta de la psicología al estudio de los procesos cognitivos. Es posible que la euforia desencadenada por la crisis del conductismo y la cognitivización de la psicología, llevara a Tajfel a olvidar o a prestar menos atención a otro tipo de factores que también son imprescindibles en una explicación del prejuicio y de las relaciones intergrupales, como los de carácter emocional y motivacional. Pero independientemente de las críticas que ha suscitado, no cabe duda de que la obra de Tajfel ha contribuido enormemente al desarrollo de la psicología social. Buena prueba de ello la tenemos en las numerosas investigaciones a las que sigue dando lugar en la actualidad (véase Abrams y Hogg, 1999; Bourhis, Leyens, Morales y Páez, 1996; Worchel, Morales, Páez y Deschamps, 1998).

De entre los desarrollos actuales podemos destacar cuatro tipos de contribuciones principales (véase Brown, 2000). En primer lugar, la integración de los supuestos derivados de la teoría realista del conflicto grupal de Sherif y los de la teoría de la identidad social de Tajfel. La identificación con el endogrupo facilita la hostilidad hacia otros grupos sociales cuando existe un conflicto de intereses. En segundo lugar, la vinculación entre los procesos de identificación grupal y los sentimientos de privación relativa para explicar la participación en acciones colectivas encaminadas al cambio social. Los sentimientos de privación relativa no sólo se ven acentuados por la pertenencia a distintos grupos sociales, sino que la participación en movimientos sociales también se incrementa cuando los sentimientos de privación relativa van unidos a la identificación de las personas como grupo social con intereses compartidos. En tercer lugar, los procesos de categorización no tienen un carácter exclusivamente cognitivo sino que son, ante todo, procesos sociales que cumplen la función de justificar nuestras relaciones con respecto a otros grupos y mantener nuestra identidad. Finalmente, la investigación desarrollada a partir de la teoría de la identidad de Tajfel, ha puesto de manifiesto la necesidad de considerar diferentes estrategias para reducir el prejuicio y la discriminación intergrupal. Entre dichas estrategias cabe destacar la descategorización, consistente en introducir dimensiones de comparación inter grupal diferentes a las que son objeto de prejuicio o discriminación; la inclusión del endogrupo y el exogrupo en una categoría social más amplia a través de la cual se cree una nueva identidad grupal común y, finalmente, el mantenimiento de las diferencias inter grupales, favoreciendo, al mismo tiempo, el contacto entre los miembros de los grupos implicados. Junto a estos desarrollos de los supuestos iniciales de Tajfel, diferentes estudios han demostrado que algunas de las tesis centrales de la teoría, como la relación entre autoestima positiva y procesos de comparación inter grupal, han dado lugar a resultados contradictorios. En qué medida el sesgo de diferenciación favorable al endogrupo frente a otros grupos refuerza la autoestima, o en qué grado una autoestima negativa favorece dicho sesgo comparativo como estrategia para lograr mejorar la autoimagen, es aún objeto de debate, dados los contradictorios resultados encontrados en las investigaciones realizadas (véase, Abrams y Hogg, 1988). Desde el punto de vista metodológico, las principales críticas que ha suscitado el trabajo de Tajfel han estado referidas a la artificialidad de los experimentos del grupo mínimo. Sin embargo, la identificación entre el trabajo de este autor y el paradigma del grupo mínimo no hace justicia a la concepción metodológica que se desprende de la obra de Tajfel. Por una parte, como veremos en el apartado dedicado a la metodología, sus críticas a la escasa relevancia social de la mayoría de los experimentos realizados en psicología social fueron un importante impulso para el debate y la autocrítica durante la crisis de la disciplina. Por otro lado, las reflexiones teóricas de Tajfel no siempre van acompañadas de datos experimentales, sino que en numerosas ocasiones utiliza ejemplos extraídos de la realidad social. Finalmente, hay que des-